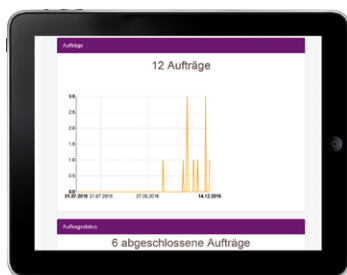




## SUCCESS STORY



### VERTRIEBSPARTNER-PORTAL MIT ANBINDUNG AN DAS SAP IS-U



Das Vertriebspartner-Portal ermöglicht die Abwicklung von Vertriebspartner-Prozessen wie beispielsweise: Erfassung von Aufträgen, Wechselbelegmonitoring und Provisionierung mit Anbindung an das SAP IS-U.

Vor dem Hintergrund der Kundengewinnung planen viele EVUs den Einsatz eines Portals für die Erfassung von Neukunden durch Vertriebspartner.

### PROJEKT- ANFORDERUNGEN

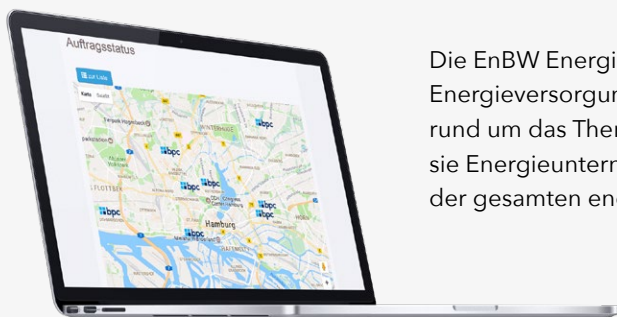
Ziel der EnBW war es, im Rahmen ihrer Abwicklungsdienstleistungen Energieunternehmen im Umfeld der Cloud EVU-Plattform Powerpack X ein zentrales und benutzerfreundliches Vertriebspartner-Portal mit Anbindung an das SAP IS-U anzubieten. Vertriebspartner und -mitarbeiter sollten akquirierte Kunden per Eingabe oder CSV-Upload im SAP erfassen können. Gleichzeitig sollte eine Anbindung an den automatisierten Neukunden-Prozess gewährleistet und eine Provisionierung sowie der Wechselstatus pro Auftrag angezeigt werden. Durch Echtzeitvalidierung sollte zudem eine Verbesserung der Datenqualität erreicht werden. Außerdem sollten bestehende Prozesse optimiert und ein mandantenfähiges Template entwickelt werden.

### DER KUNDE



*EnBW Energie Baden-Württemberg AG*

[www.enbw.com](http://www.enbw.com)



Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG mit Sitz in Karlsruhe gehört zu den größten Energieversorgungsunternehmen in Europa. Seit mehr als einhundert Jahren agiert sie rund um das Thema Energie erfolgreich am Markt. Als Abwicklungsdienstleister unterstützt sie Energieunternehmen mit Dienstleistungen und Systemlösungen aus einer Hand entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Abwicklungskette.

## DER PROJEKTABLAUF

Das Projekt gliederte sich in vier Hauptphasen:



## DAS PROJEKTERGEBNIS

Mit der Einführung des innovativen bpc Vertriebspartner-Portals verfügen die EnBW Energie Baden-Württemberg AG sowie ihre Kunden über eine performante und zentrale Plattform, die neben einer einfachen Anmeldung auch eine Erfassung der akquirierten Kunden im SAP ermöglicht. Das bpc-Portal ist eine Angular JS App, die per SOAP/REST an das SAP IS-U angebunden wurde. Zu den umfassenden Funktionen des Vertriebspartner-Portals gehören:

- Tagesgenaues Reporting für Wechselbelege, Provisionen und Aufträge
- Hohe Datenqualität durch Validierung der zu importierenden Daten
- Planungs- und Monitoring Tool für Vertriebspartner
- Verbesserung der Akquisitionsquote durch geräteunabhängige Portal-Anwendung
- Wegfall des manuellen Reportings
- Anbindung an den automatisierten Neukundenabschluss mit Wechselbeleg-Monitoring
- Direkte Anbindung an das SAP IS-U



*„Die bpc AG ergänzte unser Leistungsportfolio um einen wichtigen Baustein. Die Vertriebspartner-Prozesse wurden optimiert und erfolgen nun automatisiert.“ Thomas Kreuzer, EnBW*

## DAS FAZIT

Die EnBW bietet ihren Kunden im Powerpack X-Umfeld mit der Einführung des bpc Vertriebspartner-Portals einen innovativen, flexiblen, voll integrierten und automatisierten Service für Vertriebspartner und Vertriebsmitarbeiter zur Akquise von Neukunden.



### Wichtigste Vorteile für den Vertrieb

- Echtzeitreporting für Provisionen, Abschlüsse und Wechselbelege
- Mobile Nutzbarkeit der Services
- Datenvalidierung vor Übergabe an EVU
- Kein Medienbruch bei Vertragsabschlussprozessen

### Wichtigste Vorteile für die EnBW

- Wegfall manueller Prozesse, wie das manuelle Importieren und das Bereinigen der Daten
- Unmittelbare Einsicht des Reportings für Vertriebspartner
- Umsatzsteigerung durch optimierten Prozessablauf
- Automatisierte Benachrichtigung der Endkunden
- Vollautomatisierter Prozess mit Anbindung an das SAP IS-U