

4. August 2015

Seite 1 von 2

## **MVV Energie optimiert Verkaufsprozesse mit SAP® CRM powered by SAP HANA®**

Das Mannheimer Energieunternehmen MVV Energie AG nutzt seit kurzem die Anwendung SAP® CRM powered by SAP HANA® mit der Komponente für das Angebots- und Auftragsmanagement im Produktivbetrieb. Mit SAP CRM powered by SAP HANA profitiert MVV Energie von integrierten und deutlich verbesserten Verkaufsprozessen für ihre Geschäftskunden.

MVV Energie, 1873 in Mannheim gegründet, gehört zu den führenden Energieunternehmen in Deutschland und versorgt rund eine Million private, gewerbliche und Industrieverbraucher mit Strom, Gas, Fernwärme und Wasser. Die Unternehmensgruppe beschäftigt über 5.200 Mitarbeiter engagiert sich auch in erneuerbaren Energien und der thermischen Abfallverwertung und bietet ihren Kunden zudem Service- und Beratungsleistungen im Bereich der Energieeffizienz an.

Um weiteres Wachstum sicherzustellen, will MVV Energie ihren Prozess für das Angebots- und Vertragsmanagement vereinfachen und Abläufe optimieren. Mit der Implementierung von SAP CRM powered by SAP HANA möchte der Energieversorger die IT-Landschaft vereinfachen sowie die manuelle Datenerfassung verringern, integrierte Workflows für die Verkaufsprozesse sowie eine zentrale Datenbank für alle kundenbezogenen Daten innerhalb der MVV Energie schaffen. Ziel ist es, umfassende Analysen zu ermöglichen, um so Kundenbedürfnissen besser zu entsprechen.

Im Rahmen des Implementierungsprojekts wurden zunächst die Marketingprozesse von MVV Energie optimiert. 2013 startete der Produktivbetrieb mit der neuen Anwendung, heute nutzen rund 150 Anwender das System, um durchgängige Verkaufsprozesse für die Geschäftskunden der MVV Energie sicherzustellen.

SAP CRM dient als Integrationsplattform und zentrale Datenbank auf Basis von SAP HANA für das Firmenkundengeschäft von MVV Energie und ist die zentrale Anwendung für die Kundenbetreuer und Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens. Die SAP-CRM-Funktionen für das Angebots- und Auftragsmanagement im Verkauf sind optimal auf die Geschäftsabläufe von MVV Energie zugeschnitten. Durch die Konfigurationsfunktionen lassen sich neue Produkte schneller am Markt einführen. Die neuen Systeme auf Basis von SAP HANA ermöglichen sekundenschnelle Analysen.

„Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Energiemarkt“, sagt Ralf Klöpfer, Vorstandsmitglied der MVV Energie AG. „Mit SAP CRM powered by SAP HANA optimieren wir unsere Prozesse für das Verkaufsmanagement und stärken so die Effizienz. Gleichzeitig können wir die Kosten deutlich verringern und kundenspezifische Angebote entwickeln.“

„Für Kunden von heute sind kontinuierliche Prozesse und die Möglichkeit zur Personalisierung eine Grundvoraussetzung“, betont auch Bernd Leukert, Vorstandsmitglied der SAP SE. „Sie erwarten von Unternehmen, dass diese die neuesten Technologien einsetzen. Es freut uns sehr, dass sich ein Unternehmen wie die MVV Energie AG mit SAP HANA für die Zukunft rüstet.“

---

#### **MVV Energie im Portrait**

Die börsennotierte MVV Energie AG gehört zu den führenden Energieunternehmen in Deutschland. Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Mannheim setzt auf nachhaltiges Wachstum im Bereich der erneuerbaren Energien, auf die Stärkung der Energieeffizienz und der Kraft-Wärme-Kopplung sowie auf intelligente, leistungsfähige Netze, professionelle, zukunftsorientierte Produkte und Dienstleistungen und innovative Geschäftsmodelle. Dabei stellen wir die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns. So schaffen wir die Grundlage, als Zukunftsversorger unsere Vorreiterrolle beim Umbau des Energiesystems auch in Zukunft wahrzunehmen. Mit rund 5.200 Beschäftigten erwirtschafteten wir im letzten Geschäftsjahr 2013/14 einen Umsatz von 3,7 Mrd. Euro.

MVV Energie ist ein Unternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar.