

E-world 2015

Vertrieb und Beschaffung optimieren

[19.12.2014] Der IT-Spezialist SOPTIM zeigt auf der E-world 2015 sein großes Portfolio an Software und Services. Besonders im Fokus: Lösungen für Vertrieb und Beschaffung.

Der Energievertrieb, gefolgt von der Beschaffung, hat in der Energiewirtschaft höchste Priorität. Mit Lösungen des IT-Spezialisten SOPTIM können Versorgungsunternehmen in diesen Bereichen Prozesse automatisieren, Kosten sparen und Kunden sowie Flexibilität gewinnen. Vertriebsleiter Hubertus Lemken sagt: „Unsere SOPTIM Energy Suite bietet den Unternehmen alle Möglichkeiten zur Prozessoptimierung und kommt bei Kunden entsprechend gut an.“ Davon können sich Interessenten am Messestand auf der E-world (10.-12. Februar 2015, Essen) überzeugen.

Unter anderem präsentiert SOPTIM das neue Modul SE:Absatzportfoliomanagement, das dafür sorgen soll, dass die Abteilungen Vertrieb und Beschaffung enger zusammenarbeiten können. Zu beschaffende Energiemengen können nach Unternehmensangaben mit der Software vom Vertrieb sofort an die Handelsabteilung kommuniziert werden. Das funktioniert nicht nur schneller und direkter als auf dem üblichen Weg des nächtlichen Datenaustauschs, sondern auch besonders sicher und transparent. Die Module von SOPTIM Energy auf der Beschaffungsseite böten vielfältige Möglichkeiten der Risikobetrachtung. Sie entsprechen genau den Bedürfnissen der Branche, verspricht der Anbieter: Kostendruck bei den Versorgern treffe auf im Umbruch befindliche Erzeugungsmärkte. So werde es immer wichtiger, im Intraday-Handel den Profit at Risk bestmöglich zu kennen und damit Risiken transparent zu machen.

(al)

Stichwörter: Messen | Kongresse, SOPTIM, E-world 2015