



SCANENERGI VALDE MECOMS™ FÖR ATT VARA STEGET FÖRE PÅ DEN DANSKA ENERGI-MARKNADEN

Scanenergi är ett danskt företag inom sektorn för energi- och elhandel specialiserat på optimal energiutvinning. Scanenergi lät CGI implementera MECOMS™ då det tidigare systemet inte hängde med i utvecklingen hos det ständigt växande företaget och den snabbt växande marknaden. Scanenergi är nu redo att anta framtida förändringar så som intelligenta mätningar. Effektiviteten har ökat tack vare att det manuella arbetet nu är ersatt av automatisk behandling. Genom att integrera all data och samtliga affärsprocesser har MECOMS™ dessutom förbättrat kundservice. Tack vare detta kan Scanenergi istället fokusera på sin kärnverksamhet.

Överblick

KUNDEN

- Företag inom branschen för energioptimering
- 15 % marknadsandel i Danmark
- Tredje största marknadsaktören
- 1 600 B2B kunder
- 145 000 B2C kunder

UTMANINGARNA

- Hålla jämna steg med kraven på marknaden
- Långsam och tung process för att skapa nya produkter
- Kopiering av data från fyra olika system
- Hög tilltro till manuellt arbete
- Liten skala

FÖRDELARNA

- Förberett för övergången från AMR till intelligent mätning
- Hög flexibilitet för go-to-market med nya produkter
- Snabbare och mer pålitlig kundservice
- Ökad effektivitet mellan avdelningarna
- Förberett för en planerad utökning på internationellt plan

Företaget

Scanenergi grundades 1998 som ett elhandelsbolag. Under de senaste 10 åren har det utvecklats till ett företag som bidrar med energikonsultation och energihantering vilket möjliggör sänkta energikostnader för deras kunder. Scanenergi är baserat i Ikast men har både personal och kontor i hela Danmark. Med en omsättning på ca 850 DKK är Scanenergi det tredje största företaget i Danmark som arbetar med energioptimering och har ungefär 90 anställda.

Utmaningar

Scanenergi arbetade tidigare med fyra olika system och enorma mängder kalkylblad från Excel för att hantera affärsprocesserna. På grund av Scanenergis tillväxt och den snabbt föränderliga marknaden blev detta system ohållbart.

Heidi Skøtt Godiksen, IT-direktör på Scanenergi: "Det är mycket som händer på den danska elmarknaden och vi behöver hålla ett jämt tempo med dessa förändringar. Vi behövde ett flexibelt system så att vi kunde introducera våra nya produkter på den danska marknaden. En av de stora utmaningarna var skalans. En annan vara att duplicera basdata som var utspridd över flera system."

Michael Mikkelsen, VD på Scanenergi: "Vår existerande databas var väldigt gammal och hade en helt anpassad utformning. Den var inte standardiserad och flera av utvecklarna hade slutat arbeta på företaget."

Att hitta en lösning

Mikkelsen: "Vårt huvudsakliga mål är att hela tiden vidareutveckla vår kundservice. Därför började vi leta efter ett framtidsäkert system som är flexibelt, för att introducera nya produkter, samtidigt som det erbjuder hög kvalitet för att förbättra vår effektivitet. Det nya systemet behövde integrera all förvarad data i en enda databas som skulle vara tillgänglig för alla olika delar av företaget. Vi behövde dessutom förbereda systemet för framtida affärsfunktioner med fokus på övergången från AMR till intelligent mätning. Vi behövde ett system som kunde hantera höga frekvenser med mätningdata från flera olika källor på direkten."

Godiksen: "Vi tittade även över vår IT-strategi och vilken plattform vi skulle vilja använda i framtiden. Eftersom vi redan använde flertal Microsoft produkter var det den tekniska plattform som vi föredrog."

Mikkelsen: "För att hitta ett lämpligt system insåg vi att de danska produkterna inte var tillräckliga utan att vi var tvungna att leta utomlands."

Godiksen: "Vi talade med flertal danska systemintegrerare och CGI-er förslag var det som stod ut som det bästa. De erbjöd en lösning baserat på Ferrant's MECOMS™-produkt. MECOMS™ användes redan i flera länder och CGI kunde erbjuda lokalisering för vår marknad."

Mikkelsen: "Vi fann ett system som var helt integrerat och där pålitlig basdata är en verklighet och inte bara en slogan. MECOMS™ är dessutom kapabel till att procesera AMR samtidigt som det gradvis möjliggör en övergång till intelligent mätning. CGI är ett danskt företag med ett bra rykte så vi visste att de kunde ge support för systemet. Därför valde vi MECOMS™ lösning."

CERTIFIED FOR



AX 2012



“Tack vare MECOMS™ kan vi uppnå vår ambition att vara ett bättre serviceföretag.”

Och det öppnar till och med dörren för internationell verksamhet.”

— **Michael Mikkelsen**,
VD vid Scanenergi



“Vi är övertygade om att vi kan ge våra kunder en bättre service med hjälp av MECOMS™”

— **Heidi Skøtt Godiksen**,
IT-chef vid Scanenergi

Införande

Godiksen: “MECOMS™-projektet är det största projektet i Scanenergis historia, men också det mest framgångsrika. Projektet startade sommaren 2010 med några arbetsmöten om projektets omfattning, innehåll och funktion. Vi ville hålla oss så nära MECOMS™ standardfunktionalitet som möjligt. De utvecklingsbrister vi identifierade var främst inom våra kärnprocesser för energioptimering. Baserat på detta skapade vi en ambitiös tidsplan på ett år för att slutföra projektet.”

Mikkelsen: “Vi mötte många utmaningar under implementeringsfasen, vilket är oundvikligt vid större IT-projekt. Huvudproblemet var överföringen av data: den odokumenterade strukturen i vår gamla databas var oerhört komplicerad att förstå. Lyckligtvis tillhandahöll CGI och Ferranti specialister som kunde lösa detta problem och försäkra tillförlitlig överföring av data.”

Mikkelsen: “Jag vill även speciellt nämna det utmärkta samarbetet mellan vår egen projektgrupp och grupperna från CGI och Ferranti. Alla var mycket flexibla, speciellt ifråga om tilldelning av resurser och kompetenser. Grupperna utvecklade snabbt ett sätt att hantera oförutsedda utmaningar och jag tycker att detta är ett mycket bra exempel på hur tre parter kan arbeta effektivt tillsammans.”

Systemet kunde till slut börja användas i juni 2011. Förutom Microsoft Dynamics AX traditionella ERP-funktionalitet omfattar denna lösning även fakturering och betalning för över 150 000 kunder, automatisk mätaravläsning (AMR) på upp till 50 000 mätare, CRM som hanterar avancerade elkontrakt och elprodukter, kundservicefunktionalitet med en självbetjäningsportal och verktyg för verksamhetsstyrning, prognoser och portföljförvaltning.

Företagets värde

Christina Jørgensen, Marknadschef vid CGI: “För CGI är arbetet med MECOMS™ en strategisk satsning som en del av vårt ökade fokus på energi- och kraftindustrin i Danmark. Därför är vi mycket nöjda med att Scanenergi börjar använda MECOMS™ som en komplett lösning för hela sin verksamhet. Det visar lösningens stora bredd och djup, eftersom de - förutom att vara ett energikonsultföretag - också fungerar som mätföretag, elleverantör och balansansvarig i en kombinerad lösning.”

Mikkelsen: “Vi började precis använda systemet, men vi kan redan se förbättringar i vårt resultat och vi förväntar oss att servicen till våra kunder kommer att förbättras ännu mer. Det manuella arbetet har reducerats genom hela vår organisation och det automatiserade sättet att utföra saker har anammats av hela vår personal. Vi ser fram emot att se MECOMS™ skapa ännu mer värde.”

Claus Kousgaard Larsen, chefsrevisor vid Scanenergi: “MECOMS™ är oerhört praktiskt och ger dig en snabb överblick. All kundinformation är konsoliderad, vilket ger dig en mycket god överblick i ett enda system.”

Godiksen: “Ett av systemets stora värden är effektiviteten. Många processer har blivit helt automatiserade, men även manuella ändringar har blivit mycket enklare att genomföra. Till exempel brukade det vara mycket besvärligt att införa nya regler för marknadsmeddelanden. Med MECOMS™ implementerades reglerna mycket snabbare och utan komplikationer. Under varje kundkontakt lagras den registrerade informationen och görs sedan tillgänglig för alla i hela organisationen. Detta säkerställer att vår personal alltid är synkroniserad och kan hjälpa kunden på bästa tänkbara sätt.”

FERRANTI
computer systems ●

Global Headquarters
Ferranti Computer Systems NV

Romeynsweel 7
2030 Antwerp
BELGIUM
T +32 3 540 49 11
F +32 3 542 63 28
info@ferranti.be