



MECOMS™ HOS GEN-I: DRAR NYTTE AV SENTRALISERT STØTTE FOR ENERGIOMSETNING OG -SALG PÅ FLERE FREMVOKSENDE MARKEDER

GEN-I ville gjennomføre en fullstendig overhaling av alle IT-løsninger som ble brukt for å tilby støtte til strømsalg til alle kunder i alle segmenter og markeder hvor GEN-I opererer. Løsningen måtte ha et etablert renommé på energimarkedet, og måtte være fullstendig integrert med en ERP-løsning.

Hvordan er MECOMS™-opplevelsen til Andrej Šajin, IT-direktør og styremedlem ved GEN-I?

- Grunnleggende Meter-to-Cash-prosesser kunne etableres raskt
- Brukergrensesnittet er intuitivt, kraftig og håndterer konsekvent komplekse operasjoner lett og intuitivt
- MECOMS™ kompletterer Microsoft Dynamics AX på en utmerket måte
- Svært god håndtering og kontroll av faktureringsprosessen
- Samarbeidet med den veldig dedikerte og dyktige MECOMS™-partneren Adacta, som opererer i regionen i Slovenia og Kroatia

Selskapet

GEN-I er en uavhengig gass- og elektrisitetsleverandør i Sentral- og Sørøst-Europa.

Gruppens hovedbeskjeftigelser omfatter internasjonal elektrisitets- og gasshandel, salg av elektrisitet og gass til sluttbrukere og assosierte kjøp av elektrisitet og gass fra produsenter.

GEN-I-Group er til stede på 198 engrosmarkeder for elektrisitet og 5 for gass, og 8 detaljhandelmarkeder for elektrisitet og 2 for gass. Moderselskapet har hovedkvarter i Slovenia, og det finnes 135 datterselskaper spredt over Sentral- og Sørøst-Europa.

Markedene

GEN-I fokuserer hovedsakelig på såkalte «fremvoksende energimarkeder» hvor dereguleringsprosessene nettopp har kommet i gang.

GEN-I-strategien

Strategien til GEN-I er å skaffe nye kunder ved å være den første uavhengige leverandøren som gir bedre service og skreddersydde produkter til veldig konkurransedyktige priser.

GEN-Is løfte til kunder

GEN-I lover å forsyne kundene av «Poceni elektrika»- og «Poceni plin» (GEN-Is produktmerker) med de mest gunstige elektrisitets- og gassprisene i det lange løp.

Siden de dukket opp på energimarkedet i 2009, har GEN-I Group vist seg å være den billigste elektrisitets- og gassleverandøren i alle forbrukergrupper for husstandsforbrukere, år etter år.

I slutten av 2009 hadde GEN-I forsynt mer enn 8900 husstandskunder. Fra da av hadde det totale antallet kunder steget til 103 550 kunder i mai 2014 – totalt 98 453 blant hushold og 5097 blant små virksomheter i Slovenia.

Siden introduksjonen av produktmerket «Jeftina Struja» på det kroatisk markedet 17. juni 2013, har selskapet levert elektrisitet til 19 513 kunder i Kroatia.

Hvorfor ble MECOMS™ valgt?

MECOMS™ har blitt valgt ut blant flere potensielle løsninger på grunn av følgende faktorer:

- Alle presentasjoner og arbeidsseminarer demonstrerte at MECOMS™ tilbød en adekvat respons på alle utfordringer og krav
- Den sterke integreringen med Microsoft Dynamics AX ERP-løsning
- Microsoft anbefaler MECOMS™ som sin foretrukne løsning for kraft- og energiselskaper

Hvilke IT-utfordringer og -krav ville GEN-I håndtere?

MARKEDSKOMMUNIKASJON

- Høy fleksibilitet og grensesnitthåndtering takket være raskt skiftende dataformat og -krav
- Avanserte kontrollalgoritmer kreves på grunn av stor andel feil med manglende forbruk og annen markedsdata
- Evne til å håndtere mange kommunikasjonskanaler med ulike markedsdeltagere

HÅNTERING AV KUNDER OG ARBEIDSFLYT

- Muliggjør høy og rask prosessering av kundesvar, og støtte for ulike attraktive tilbud på first market-deltagelse
- Overlegen kundehåndtering og etterspørselsprosessering
- Evne til å håndtere store endringer i arbeidsflyt og dokumenter

FLEKSIBILITET I DATAMODELLERING

- Evne til å takle stor variasjon i typer måleravlesninger, -eiere, -leverandører, -betalingsmottagere og -tjenester

FAKTURERINGSKAPASITETER

- Svært tilpasningsdyktig mekanisme for korrigering av feil i fakturaer, med håndtering av ukorrekte inndata
- Fleksibel håndtering av faktureringscykluser
- Lett å legge til tjenester
- Lett og fleksibelt å formatere kompleks fakturering
- Muliggjør komplekse prissettingsmodeller

HÅNTERING AV FORDRINGSRETT, INKASSO, PURRING

- Fleksibel og veldig tilpasningsdyktig betalingsmatching av kontoutskrifter
- Håndterer raskt og presist dårlige betalere eller personer som allerede står i gjeld

KAPASITET FOR PORTEFØLJEHÅNTERING OG -RAPPORTERING

- Nær og presis overvåking av de ulike kundesegmentene
- Muliggjør anskaffelser for å raskt imøtekomme endringer i kundeadferd

Hva utfører MECOMS™ hos GEN-I?

MECOMS™ kommer til å bli implementert gjennom hele GEN-I Group i syv stadier, hvorav tre er gjennomført.

MECOMS™ utfører nå alle prosesser knyttet til levering av gass og elektrisitet (elektrisitet klart i september 2014) til B2C-kunder i Slovenia, og står også for leveringen av elektrisitet til B2B- og B2C-kunder i Kroatia.

MECOMS™ blir også implementert for å levere elektrisitet til B2B-kunder i Slovenia, for portefølje håndtering og -prognosegiving, for levering av elektrisitet til B2B-kunder i Italia og Østerrike og til slutt for å levere gass til B2B-kunder i Slovenia.

Hva er hovedfordelen ved MECOMS™ for deg, Andrej Šajn?

«Nøkkelen til vår suksess er et støttesystem for næringsvirksomheten, som er fleksibelt, intuitivt og som på en god måte håndterer markedskommunikasjon og datamodellering. Til nå har MECOMS™ vist seg å være det riktige valget for GEN-I.»

Hvis du vil vite mer om hvordan vi fikk mest mulig ut av MECOMS™, kan du ta kontakt med meg:



Andrej Šajn,

IT-direktør og styremedlem i GEN-I

Firma: GEN-I, trgovanje in prodaja electricne energije d.o.o., Kromberk, Ulica Vinka Vodopivca 45a, Nova Gorica 5000, Slovenija

Nettside: www.gen-i.si/eng

MECOMS™-partner Adacta

ADACTA

Denne MECOMS™-implementeringen hos GEN-I er gjennomført av Adacta – MECOMS™-partner i Slovenia, Kroatia, Bosnia-Hercegovina, Serbia og Makedonia.

Vår mest oppsiktsvekkende prestasjon med MECOMS™ ved GEN-I er faktisk den raske oppstarten. Teamet vårt var i stand til å støtte de nyoppstartede GEN-I B2C-gassalgene og sende ut de første fakturaene bare seks uker etter at implementeringskontrakten var signert.

Det er alltid mulig å kontakte meg for å finne ut mer om vår beste løsning for hvordan man kan få mest mulig ut av MECOMS™.



Mag. Aleš Zajc

Salgs- og utviklingsleder / Direktor prodaje in poslovnega razvoja Procurator / Prokurist družbe

Telefon: +386 1 548 38 18,

Mobil: +386 41 719 514,

Skype: aleszajc1970

Firma: Adacta d.o.o., Leskoškova 9d, 1000 Ljubljana, Slovenija

Telefon: +386 1 548 38 00,

Faks: +386 1 548 39 00,

Nettside: www.adacta.si

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