

A person wearing a white hard hat and a dark safety vest over a light blue shirt is shown in profile, looking at a laptop. The laptop is open and placed on a solar panel. The background features a large array of solar panels under a sunset sky with mountains in the distance. The scene is illuminated by the warm, golden light of the setting sun.

Success Story:
Energieversum
GmbH & Co. KG

audius

Wachstum managen mit Microsoft Dynamics 365



Energieversum ist eines der größten Unternehmen für Photovoltaikanlagen in Deutschland und Europa und hat bislang mehr als 30.000 Anlagen installiert. Als Tochter der EnBW Gruppe setzt das mittelständische Familienunternehmen seinen rasanten Ausbau mit dem Anspruch fort, das beste Kundenerlebnis in der Branche zu bieten.

Dafür suchte Energieversum eine neue Software-Plattform, die CRM, Vertrieb und Field Service perfekt unterstützen und gleichzeitig das geplante Wachstum in einem sehr dynamischen Markt ermöglichen sollte.

Mehr als 300 Mitarbeitende setzen gemeinsam mit rund 300 Vertriebspartnern und 250 Montagepartnern jedes Jahr mehr als 6.000 Projekte um – von der Konzeption und dem Verkauf der Anlage über die Montage und Abrechnung bis zu Service und Wartung über 25 Jahre hinweg.

Die Fülle an Aufgaben und Dokumenten ist nur mit einem hohen Grad an Standardisierung und Automatisierung auf Basis einer zentralen Plattform zu bewältigen.

Dabei müssen auch die externen Partner im Vertrieb und in der Montage fest in die Prozesse eingebunden sein, um die gewünschte Effizienz und Qualität zu erreichen und jederzeit Transparenz über den Geschäftsverlauf zu haben.

Zudem wollte Energieversum durch eine vollständig digitale Abwicklung von Marketing und Vertrieb deutlich enger an den Markt und den konkreten Bedarf der Kunden heranrücken. Als Plattform entschied sich Energieversum für die Branchenlösung audius:Energy, die Microsoft Dynamics 365 für die besonderen Anforderungen von Energietechnikunternehmen optimiert und viele spezielle Best Practices im Vertrieb, der Auftragsbearbeitung und Abrechnung von Photovoltaikanlagen bereits out of the box mitbringt.

„Um unser schnelles Wachstum zu managen, suchten wir eine Plattform, die uns Flexibilität und Automatisierung bietet, damit wir schnell Prozesse skalieren und optimieren können. audius:Energy auf der Basis von Microsoft Dynamics 365 bietet uns all das und begeistert uns zusätzlich durch anpassbare Best Practices für die Photovoltaikbranche.“

Energieversum GmbH & Co. KG

Sidney Benstem
CDO | Leiter Digitalisierung

www.energieversum.de

Best Practices flexibel anpassen und Prozesse automatisieren



Mit audius:Energy gelang die durchgängige Konsolidierung und Standardisierung aller Prozesse von der ersten Kundenakquise bis zur Wartung. Alle Informationen laufen zentral zusammen und sind jederzeit transparent verfügbar. Mit der Automatisierung wiederkehrender Aufgaben konnte die Effizienz deutlich gesteigert werden.

„Unsere Branchenlösung audius:Energy bündelt die Erfahrungen von sehr vielen Projekten mit Microsoft Dynamics 365 in der Photovoltaikbranche. So kommen unsere Kunden schneller zu einer modernen Unterstützung ihrer Prozesse, die flexibel mit dem Unternehmen mitwächst.“

Stefan Wambacher
Geschäftsführer audius Freilassing

Besonders wertvoll dabei ist die vollständig digitale Umsetzung des Verkaufsprozesses – von der geführten Aufnahme der Gegebenheiten auf der Baustelle über die Generierung individueller, aussagefähiger Angebote und Vertragsunterlagen mit den richtigen Datenblättern bis hin zu automatisierten Follow-Ups.

Da alle Informationen ohne Verzögerung zentral und digital vorliegen, können mittels BI-Analysen gezielt Rabattaktionen und andere Verkaufsförderungsmaßnahmen gesteuert werden. Die komplexe Provisionsabrechnung für die externen Vertriebspartner erfolgt heute hochgradig automatisiert.

Auch in der Auftragsabwicklung konnten viele Prozesse automatisiert werden. Das beginnt mit der Einsatzplanung für die Montage und Wartung, geht weiter über

die enge Einbindung der externen Montagefachkräfte und setzt sich fort bis zur standardisierten Abnahme der Anlagen und der automatischen Generierung individueller Anträge für die Bundesnetzagentur.

Die Lösung wurde vollständig in die bestehende Systemlandschaft integriert. So wurde das ERP basierend auf Microsoft Dynamics Business Central angebunden und eine Schnittstelle zu Datev genutzt.

Aktuell läuft ein Projekt zur Übernahme von mehr als 40 TB an Kundendaten aus 30.000 Kundenprojekten in die neue Lösung. Hier zahlt sich aus, dass audius auch über ergänzendes Know-how in der Migration und im Handling komplexer Datenbestände verfügt.

Ganz bewusst entschied sich Energieversum für eine cloud-basierte Branchenlösung auf der Basis von Microsoft Dynamics, die zusammen mit der Power-Plattform die perfekte Umgebung bildet, um im Sinne eines Citizen Developers selbstständig und flexibel Prozessinnovationen vorantreiben zu können.

„Die Lösung audius:Energy bringt bereits sehr viel mit und ist zudem darauf ausgelegt, vom Kunden eigenständig individuell erweitert zu werden, was uns sehr nützt. Hier spielt der Microsoft-Technologie-Stack mit Dynamics, Power BI, Power Apps und Co. seine ganze Stärke aus.“

Energieversum GmbH & Co. KG

Sidney Benstem
CDO | Leiter Digitalisierung

Transparenz und Kontrolle ermöglichen weiteres Wachstum

Die Skalierbarkeit durch externe Partner in Vertrieb und Montage ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen, birgt aber potenziell das Risiko, durch den indirekten Kundenkontakt entscheidende Marktentwicklungen nicht rechtzeitig zu erkennen. Die – dank audius:Energy und Microsoft Dynamics 365 – neu gewonnene Transparenz über die Geschäftsentwicklung in Echtzeit ist nach Aussage von Energieversum somit überlebenswichtig im dynamischen Markt für Photovoltaikanlagen.

Die Transparenz und übergreifende Kontrolle über alle Prozesse ermöglicht es dem Unternehmen, alle Touchpoints mit dem Kunden zentral zu steuern und schnell auf dessen Bedürfnisse reagieren zu können. Durch die größere Nähe zum Kunden lassen sich Verkaufsstrategien kontinuierlich verbessern und Marketingaktionen effizienter steuern.

Mit der Erweiterbarkeit der Lösung und der ständigen Weiterentwicklung durch audius und Microsoft kann Energieversum auch auf neue Herausforderungen schnell reagieren und ist damit bestens für die Zukunft gewappnet. Aktuell plant das Unternehmen ein Kundenportal auf

der Basis von Power Pages sowie die Nutzung von Virtual Agents zur weiteren Verbesserung des Kundenservice.

Dank moderner Software und verlässlicher Partner wird Energieversum seinem eigenen Leitmotiv gerecht und kann das beste Kundenerlebnis der Branche bieten.

„Wir profitieren sehr von der tiefen Erfahrung der audius sowohl in den Technologien und Produkten als auch in den Prozessen in der Branche und allgemein im Field Service. Dabei ist die Zusammenarbeit stets vertrauensvoll, verlässlich und auf Augenhöhe.“

Energieversum GmbH & Co. KG

Sidney Benstem
CDO | Leiter Digitalisierung

Warum audius?

Wir sind ein führendes mittelständisches IT- und Softwareunternehmen mit langer Erfahrung, State-of-the-art-Technologien, zertifiziertem Qualitätsmanagement und preisgekrönten Innovationen. Der Fokus auf die Bedürfnisse von Kunden ist aus unserer Sicht die Grundlage des Erfolgs – der Kunden und auch unseres eigenen. Gegründet im Jahr 1991, betreuen wir heute Kunden aller Branchen und Größen weltweit.

Einen Überblick über unser gesamtes Leistungsspektrum finden Sie unter www.audius.de.

Ihr Ansprechpartner



Bert Enzinger
Geschäftsführung, Vertrieb

bert.enzinger@audius-sc.de
+49 8654/4608-12

www.audius.de/audius-energy



audius