

N-ERGIE setzt weiter auf CRM-Lösung EVI von CURSOR

Gießen, 23.02.2012 – Die N-ERGIE Aktiengesellschaft setzt ihre langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit der CURSOR Software AG fort. In einem intensiven Auswahlverfahren entschied sich der Nürnberger Energieversorger für die CRM-Anwendung EVI Jet, die bei der Betreuung der Geschäftskunden zum Einsatz kommen wird. Bernd Kallies, Prokurist und Bereichsleiter Energievertrieb für dieses Kundensegment: „Wir bauen unseren Vertrieb weiter aus. Dafür benötigen wir ein Werkzeug, das uns in allen Belangen flexibel unterstützt.“ Mit jährlich rund 2,4 Mrd. € Umsatz zählt N-ERGIE zu den Top Ten im deutschen Strommarkt.

Die Erstellung des Lastenheftes und die Durchführung der Ausschreibung wurden durch b.telligent GmbH & Co. KG, Beratungsspezialist für Business Intelligence und CRM aus München, fachlich begleitet. Zahlreiche Anbieter hatten sich um das Projekt beworben. „Den Ausschlag für CURSOR hat gegeben, dass EVI bei den Geschäftsprozessen besonders anpassungsfähig ist und auf schlanke Weise die vollständige Umsetzung unserer Anforderungen ermöglicht“, kommentierte Kallies die Entscheidung. „Umfassende Prozessunterstützung im Kundenmanagement ist Voraussetzung für Kosteneffizienz und höchste Servicequalität. Eine Rolle hat zudem die Mitarbeiterakzeptanz gespielt. Wir arbeiten seit zehn Jahren erfolgreich mit EVI und migrieren nun auf die neueste Produktgeneration.“

Bild: Bernd Kallies (Mitte) mit Jürgen Topp (rechts) und Claus Talhoff auf der E-world 2012
[Download \(jpg, 1,6 MB\)](#)



Hohe Anforderungen an Integration und Reporting

Die beteiligten Partner haben das Migrationsprojekt am 1. Februar 2012 gestartet. Mitte Dezember 2012 soll es abgeschlossen werden, was angesichts des Aufgabenumfangs ambitioniert ist. Beispielsweise gilt es eine Middleware und Kalkulationstools, wie z. B. EnSupply von Enerko, zu integrieren. „Als besondere Herausforderung sehen wir die Synchronisation mit unseren SAP-Systemen. Daneben müssen umfangreiche Reporting-Funktionen eingerichtet werden. Zur Vertriebssteuerung benötigt das Management auf Knopfdruck diverse Auswertungen zu Absatz, Umsatz, Margen usw.“, betont Kallies.

„Ein spannendes Projekt, auf das wir bestens vorbereitet sind“, sagt Claus Talhoff, bei CURSOR Regionalleiter Vertrieb Energiewirtschaft. „Unter der Regie von b.telligent ist ein tolles Lastenheft entstanden, das beinahe schon Pflichtenheftcharakter hat. Auf dieser Basis können wir hervorragend aufbauen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

Auftragserfolg mit Signalwirkung

Das Projekt bei N-ERGIE gegen renommierte Mitbewerber gewonnen zu haben, bewertet CURSOR-Vorstand Jürgen Topp als „großen Erfolg“. Das Echo aus dem Markt, beispielsweise auf der E-world energy & water in Essen, sei sehr positiv gewesen. „Sicher eine Entscheidung mit Signalwirkung. Der Markt verlangt nach schlanken und flexiblen Lösungen, die tatsächlich zu einer Steigerung der Prozesseffizienz beitragen.“

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten

Bildmaterial:

Bernd Kallies, Prokurist und Bereichsleiter Energievertrieb bei N-ERGIE (Mitte) mit CURSOR-Vorstand Jürgen Topp (rechts) und Kundenmanager Claus Talhoff auf der E-world 2012



[Download jpg 1,7 MB](#)



[Download jpg 1,6 MB](#)

Die CURSOR Software AG

Unter dem Motto »Erfolg mit System« entwickeln und vermarkten wir seit 25 Jahren branchenspezifische Software für das Kundenbeziehungs- und Geschäftsprozessmanagement (CRM, Customer Relationship Management). Mit Softwareentwicklung, Beratung, Softwareeinführung, Schulung und Support erhalten Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand.

In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Branchenexperten entstehen auf Basis von CURSOR-CRM zeit- und kostensparende Lösungen für Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Unternehmen der Energiewirtschaft (Produkte: EVI für Energiedienstleister und TINA für Netzbetreiber), Banken und Finanzdienstleister sowie Dienstleistungs- und Industrieunternehmen profitieren von exakt an ihren Anforderungen ausgerichteten Geschäftsprozessen. Mehr als 15.000 Anwender nutzen CURSOR-Anwendungen täglich.

Im Geschäftsbereich IBM Distribution vermarkten wir Datenbanklösungen von IBM mit Schwerpunkt Informix und DB2.

Pressekontakt



Steffen Barthel | Koordination Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: 0641 / 400 00 – 401 | Steffen.Barthel@cursor.de