

– CRM in der Energiewirtschaft –

## **ENSO Energie Sachsen Ost AG entscheidet sich für EVI Jet**

Gießen, 1. September 2009. **Die ENSO Energie Sachsen Ost AG in Dresden stellt ihre seit 1999 für Geschäftskunden eingesetzte CRM-Lösung EVI CS auf die neue Java-basierte Version [EVI Jet](#) um. Das Projekt wurde im Juli 2009 gestartet, die Produktivsetzung ist für Februar 2010 geplant.**

Da die alte Applikation den gestiegenen Anforderungen nicht mehr genügte, suchte man beim ostsächsischen Strom- und Gasversorger eine neue, leistungsstärkere Software. Nach dem im Herbst 2008 gestarteten Vorprojekt EVI Jet und umfangreicher CRM-Prozessanalyse entschied sich die ENSO im Frühjahr 2009 für die Umsetzung der wichtigsten CRM-Handlungsfelder im Großkundenvertrieb mit EVI Jet. Den Ausschlag gaben laut Jens Pautzsch, Projektleiter EVI Jet und Mitarbeiter in der Informationsverarbeitung bei der ENSO, die langjährige gute Erfahrung mit EVI und Lieferant CURSOR, eine vergleichsweise schnelle Implementierung und Flexibilität bei der Prozessgestaltung.

Der Release-Wechsel konzentriert sich auf Kernprozesse in vier Handlungsfeldern des Großkundenvertriebs:

- Vollständige Darstellung der Kundenbeziehungen (z.B. verschiedene Rollen, Sparten, Zentrale/Filiale, Angebote und Verträge, Bündelverträge usw.)
- Interessentenverwaltung
- Aktivitätenverwaltung (alle Termine und Kontakte)
- Kampagnenmanagement (Planung, Budgetierung, Zielgruppenselektion, Durchführung, Ausführung, Eventmanagement)

Bis Ende Januar 2010 werden die SAP/IS-U-Systeme der ENSO neu aufgestellt. Notwendig wurde dies durch den Zusammenschluss der ENSO Strom AG und der ENSO Erdgas GmbH zur ENSO Energie Sachsen Ost AG sowie die gesetzliche Pflicht zum Unbundling. In dem IT-Großprojekt FuMaTre (Fusion-Mandanten-Trennung) führt die ENSO Strom- und Gasmandant zusammen und baut zugleich spartenübergreifend den Vertriebs- und Netzmandanten neu auf. Parallel dazu werden die Migration des CRM-Systems und die Anpassung der Integrationen zum neuen Vertriebsmandanten vorangetrieben. Nach Abschluss des Projekts und ersten Erfahrungen will die ENSO über die weiteren Schritte auf dem Weg zur Umsetzung eines unternehmensweit einheitlichen CRM-Szenarios entscheiden.



Jens Pautzsch, ENSO:  
*"EVI Jet überzeugt durch kurze Implementierungszeiten und Flexibilität bei der Prozessgestaltung."*

[Bild-Download \(jpg, 400KB\)](#)

### **CURSOR auf einen Blick**

Unter dem Motto »Erfolg mit System« entwickelt die CURSOR Software AG seit über 20 Jahren CRM-Lösungen für den gehobenen Mittelstand (> 10 Mio. € Umsatz) und Konzerne. »Kunden gewinnen – Kunden binden – Kosten senken« ist das Ziel der Geschäftsprozesse in Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Im Geschäftsbereich Software-Distribution vermarktet CURSOR Datenbanken von IBM mit Schwerpunkt Informix und DB2. [www.cursor.de](http://www.cursor.de)

### **Pressekontakt:**

Steffen Barthel, Koordination Marketing und Öffentlichkeitsarbeit  
CURSOR Software AG  
Friedrich-List-Straße 31  
D-35398 Gießen  
Telefon: 06 41 / 4 00 00 – 401 | Telefax: – 666  
E-Mail : [Steffen.Barthel@cursor.de](mailto:Steffen.Barthel@cursor.de)