

Operations 2025.
Ein Ziel. Drei Versprechen. Ein Team.



Neue CRM- und Abrechnungslösung mit Odoo

Odoo Roadshow, Stuttgart
EnBW Operations, Bereich Geschäftsentwicklung
Martin Schießl
28.11.2019

Dieses Dokument ist Eigentum der EnBW
Energie Baden-Württemberg AG. Eine
Weitergabe an Dritte erfordert die
vorherige Zustimmung der EnBW





Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



Look and Feel



Ausblick





Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



Look and Feel



Ausblick



Eine kurze Vorstellung der beteiligten Projektpartner...



EnBW Energie Baden-Württemberg AG

- › mit über 21.000 Mitarbeitern eines der größten Energieunternehmen in Deutschland und Europa
- › versorgt rund 5,5 Millionen Endkunden mit Strom, Gas und Wasser sowie mit energiewirtschaftlichen Dienstleistungen.
- › nachhaltiger und innovativer Infrastrukturpartner von Endkunden und Kommunen

Geschäftseinheit Operations

- › Dienstleistungserbringer für Konzerntöchter, Beteiligungen und andere Energieversorgungsunternehmen
- › Bereitstellung der Infrastruktur und Ausübung der Geschäftsprozesse (Kundenservice, Abrechnung, etc.)

Bereiche Geschäftsentwicklung & Strategie

- › Vermarktung von Dienstleistungen, vor allem an andere Energieversorgungsunternehmen
- › Konzeptionierung und Entwicklung von innovativen Produkten

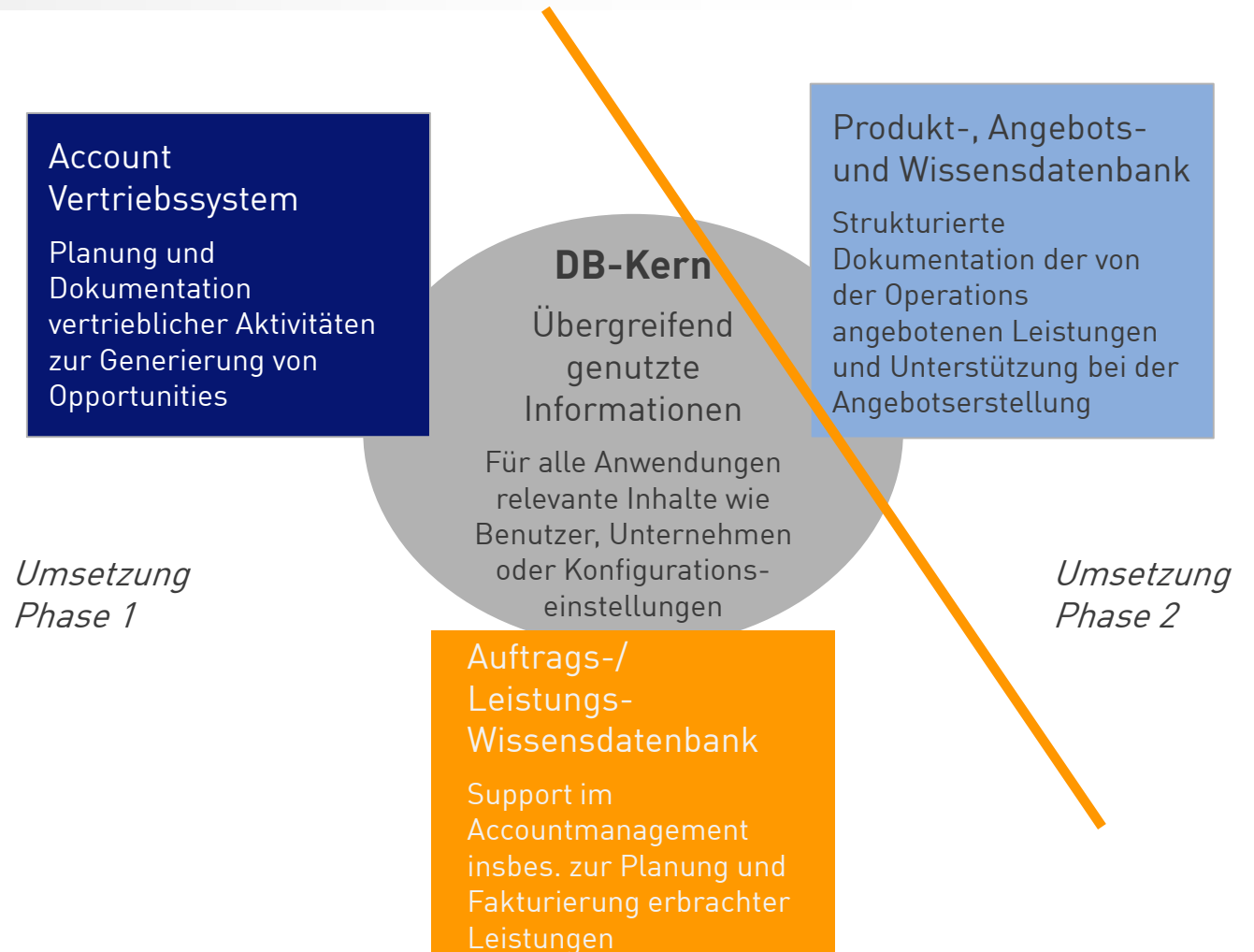
SAMSA-IT

- › Odoo Partner mit Fokus auf Energiewirtschaft, Dienstleistung und Handel
- › Spezialisierung auf IT-Architektur, Beratung und SAP Integration
- › Berücksichtigung der Anforderungen an Sicherheit, Datenschutz, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit

Die Definition der Aufgabenstellung war aufgrund der verschachtelten Datenstruktur schwierig. Als eine Hauptaufgabe hat sich gezeigt, ein bereichsübergreifendes gemeinsames Verständnis herzustellen

Hauptziele

- › Ablösung verschiedener **unabhängiger Frontend-Systeme**
- › Abbildung in einer **gemeinsamen Plattform**
- › Einführung eines neuen **Kundenbeziehungsmanagements (CRM)** und **Abrechnungssystems**
- › **Integration** mit SAP
- › Nutzung von größerer **Automatisierbarkeit** und **Prozesseffizienz**
- › Einfacheres **Handling**





Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



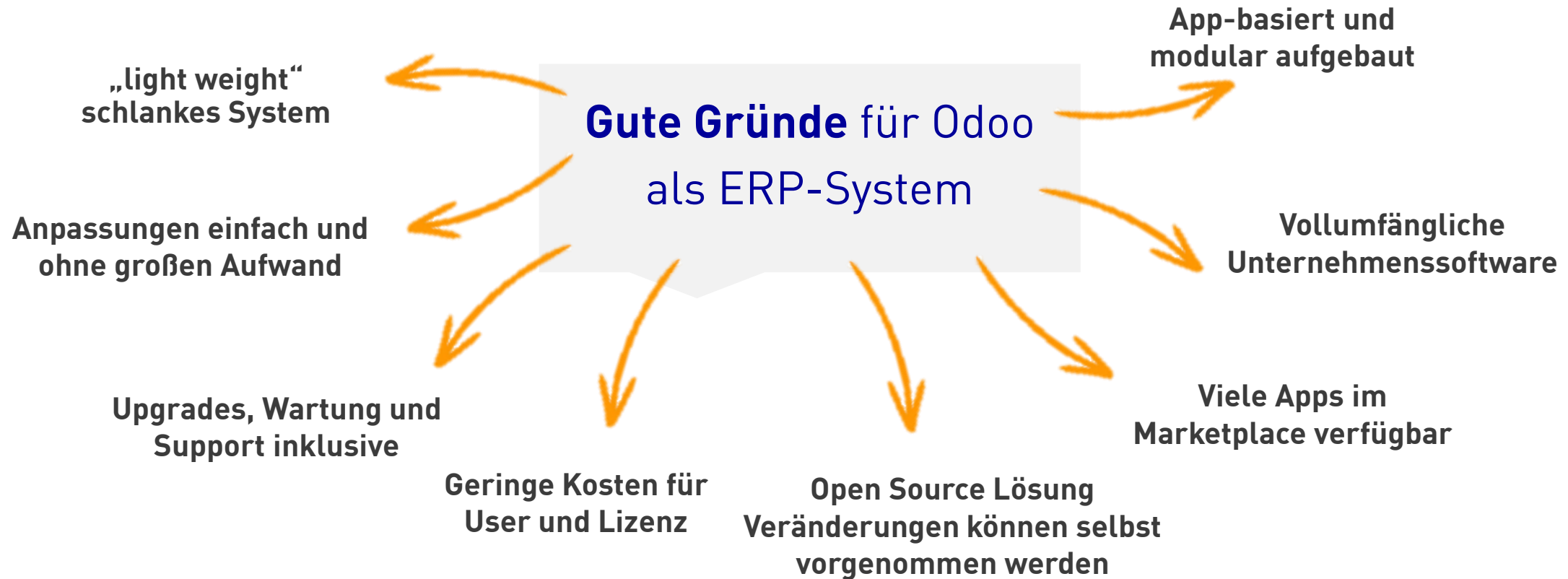
Look and Feel



Ausblick



Die Entscheidung für Odoo als ERP-Lösung für unsere Anwendung basiert auf einem intensiven Auswahlprozess. Von anfänglich 23 potentiellen Systemen blieb am Ende Odoo als klarer Sieger übrig



Im Projekt gab es einige Herausforderungen, die im Vorfeld und während der Durchführung zu meistern waren

Komplexe Abstimmungen

- > viele Stakeholder mit unterschiedlichen Anforderungen integrieren
- > Heterogene Zielvorstellungen der einzelnen Abteilungen vereinheitlichen
- > Einbindung der Konzern-IT als Support

Große Historie

- > Berücksichtigung von großer historischer Tiefe

Ein komplexes Projekt bietet **Herausforderungen, die gemeinsam** zu meistern sind

Große Datenmenge

- > Vollständige und fehlerfreie Migration von 4.600 Kunden und 4.700 Produkten

Schwieriges Datenmodell

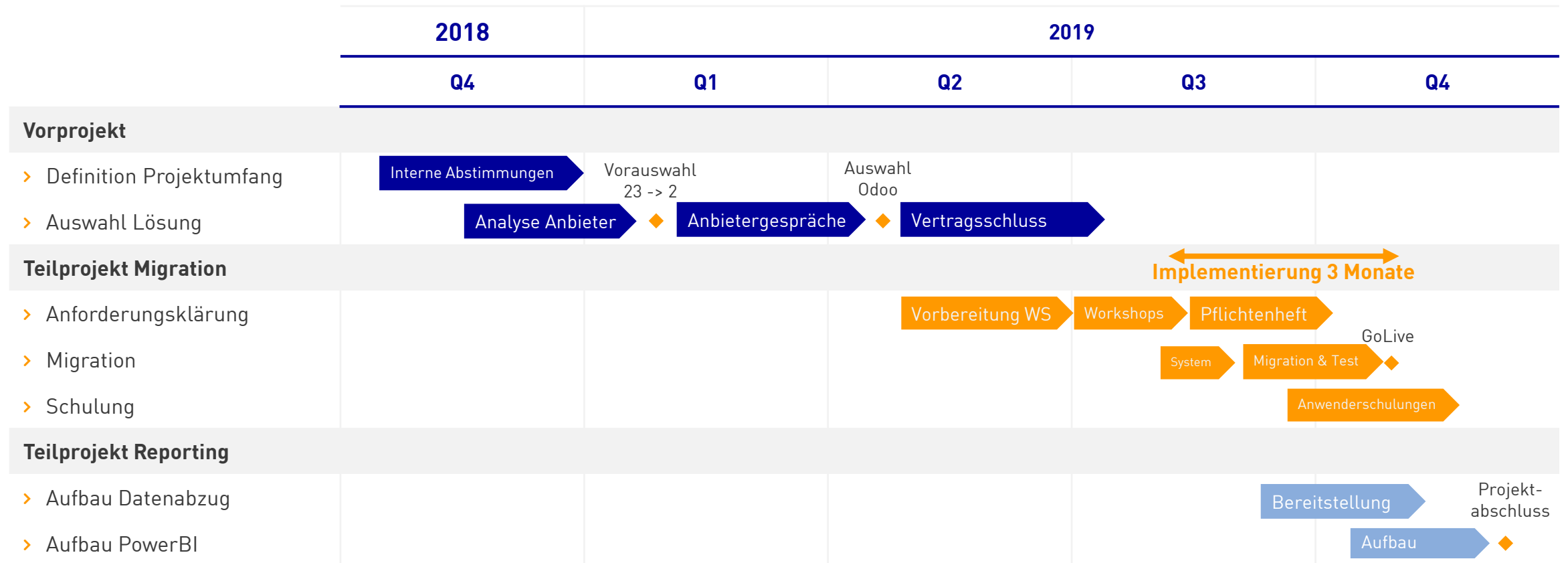
- > Abbildung der komplexen Datenstruktur (aufgrund individueller Frontends) in einheitlichem Zieldatenmodell
- > Abbildung korrekter Verknüpfungen der Objekte

Hohe Anforderungen

- > Berücksichtigung von Compliance und Konzernvorgaben hinsichtlich Sicherheit, Zuverlässigkeit und Datenschutz

Die Gesamtdauer des Projekts war etwa 13 Monate. Die entscheidende Phase der Migration (einschließlich 3 Testmigrationen) war mit 6 Wochen sportlich bemessen und konnte durch großen Einsatz möglich gemacht werden

Projektverlauf





Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



Look and Feel



Ausblick



Der größte Erfolg des Projekts ist die Abbildung einer bereichsübergreifenden geschlossenen Prozesskette, auch über Abteilungsgrenzen hinweg.



Mit Odoo haben wir ein überzeugendes Produkt für unsere Aufgabenstellung gefunden. Die neue Lösung begeistert unsere Anwender



Begeisterungsfaktoren

- › **Verbesserung der Qualität** der Vertriebsdaten für bessere Prognose, Planung und Auswertung
- › **Bessere** und **einfachere Übersicht** über Kundendaten, auch direkt vor Ort auf Tablet oder Smartphone
- › **Prozessvereinfachung**, z.B. durch automatische Rechnungserstellung durch Abonnements oder Massenänderung von Daten
- › Die **fachlicher Expertise** und **Einsatzbereitschaft** unseres Dienstleisters **SAMSA-IT**, die mit den Fachbereichen - insbesondere Controlling und Buchhaltung - auf Augenhöhe diskutieren



Gewissheit, die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben



Überzeugung, dass die neuen Prozesse richtig laufen



Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



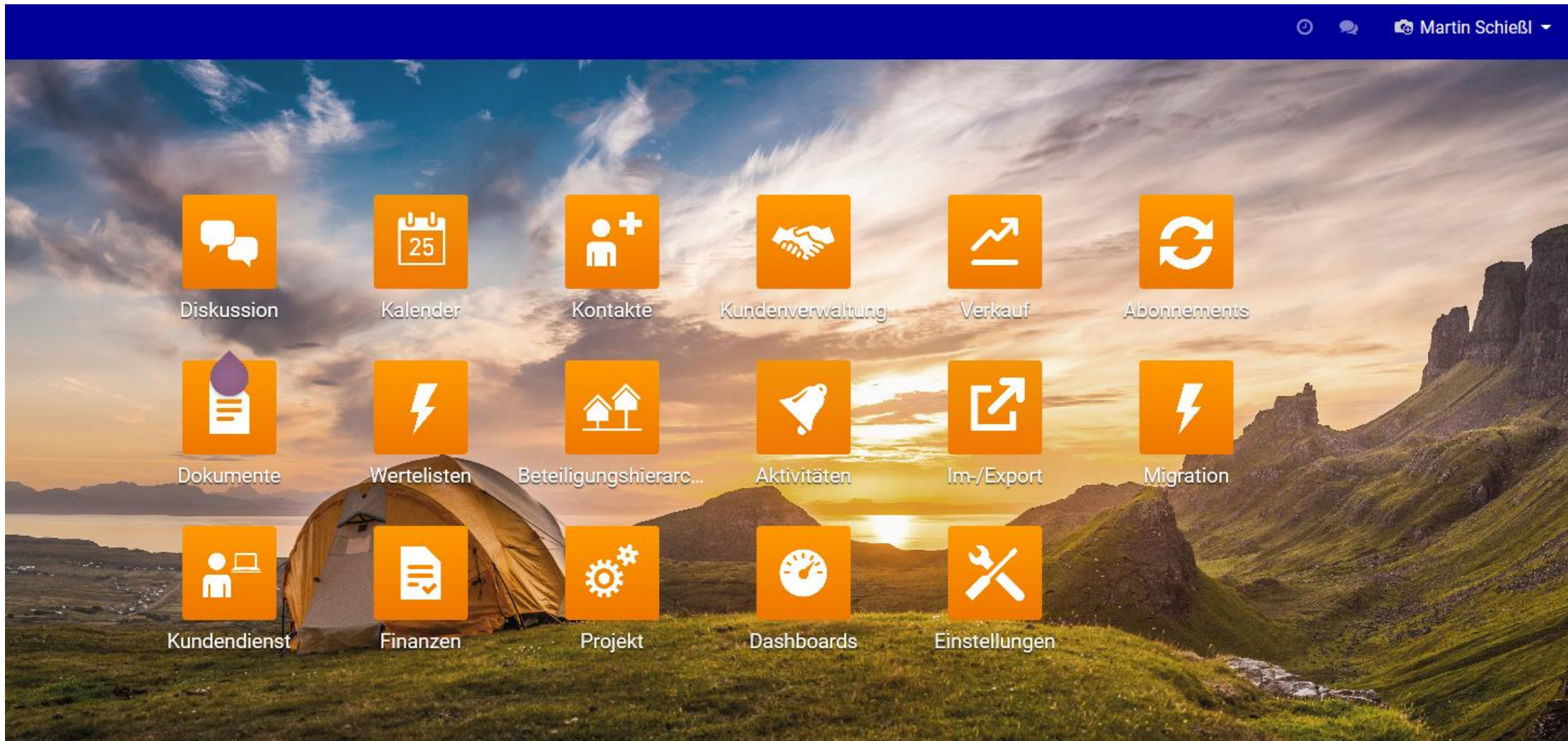
Look and Feel



Ausblick



Das neue System im Corporate Design unserer Geschäftseinheit erhöht die Identifikation mit „unserem“ Produkt



Die Kontakteansicht bietet eine übersichtliche Anzeige mit vielen Informationen auf einen Blick und Möglichkeit zum direkten Absprung in das relevante Thema

Kontakte Kontakte Konfiguration

Kontakte / Testenergie GmbH

SPEICHERN VERWERFEN

2 Chancen 0 Meetings 3 Verkauf 2 Abonnements 0,00 € Abgerechnet Kunden-Kontokarte 0 Kostenstelle... Mehr

Einzelperson Unternehmen

Testenergie GmbH

ID 31.945 Unternehmens-ID 12.345 Telefon 01234/5678

Adresse Teststraße Haus 1 Tür Straße 2... E-Mail test@test-test.de Website z.B. https://www.odoo.com Sprache German / Deutsch Stichwörter Test Tags...

Test-City Baden-Württembe 12345 Deutschland

UST z.B. BE0477472701

Kein Anschreiben

Kontakte & Adressen Interne Notizen Verkauf & Einkauf Finanzen Details Unternehmen Zählpunkte

HINZUFÜGEN

Max Müller Chef Lisa Müller Chefin

Notiz hinterlassen Aktivität planen

Heute

Notiz von Martin Schiebl - vor 2 Minuten
• Unternehmens-ID: 12345

26. November 2019

Notiz von Martin Schiebl - vor 2 Tagen
• Planungssegment: Drittmarkt

14. November 2019

Notiz von Manuel Sauer - vor 14 Tagen
Kontakt erstellt

Individuelle Kundenverwaltung durch viele Selektionsmöglichkeiten (Filter, Gruppierung) und einfachem Handling. Das Kanban-Board ermöglicht gute Übersicht und spart Zeit durch „Drag and Drop“ Funktion



Kundenverwaltung Verkauf Berichtswesen Konfiguration

Pipeline ★ Pipeline ✕ Chance Testenergie ✕

ANLEGEN **IMPORT** Filter ▼ Gruppieren nach ▼ Favoriten ▼

Anbahnung	Lead	Indikation	Angebot	Erfolgreich
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">Testverkauf 3 100.000,00 €, Testenergie GmbH Niedrig 🕒 📷</div>	0	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">Testverkauf 2 100.000,00 €, Testenergie GmbH Niedrig 🕒 📷</div>	0	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">Testverkauf 100.000,00 €, Testenergie GmbH Mittel 🕒 📷</div>

Ein Angebot oder Auftrag ist schnell angelegt oder verändert. Alle vertrieblichen Informationen und Aktivitäten können direkt am Objekt angelegt werden und sind so auch für andere sichtbar

Verkauf | Aufträge | Abzurechnen | Produkte | Berichtswesen | Konfiguration

Angebote / S01793

BEARBEITEN | ANLEGEN | Drucken | Aktion

RECHNUNG ERZEUGEN | VORSCHAU | DRUCKEN | PER E-MAIL VERSENDEN | ABBRECHEN | SPERRE | ANGEBOT | ANGEBOT GESENDET | VERKAUFAUFTRAG | Notiz hinterlassen | Aktivität planen

S01793 2 Abonnements

Kunde: Testenergie GmbH
1 Teststraße
12345 Test-City
Deutschland

Rechnungsadresse: Testenergie GmbH
Lieferadresse: Testenergie GmbH
Angebotsvorlage

Bestätigung am: 28.11.2019 13:16:46
Preisliste: Allgemeine Preisliste (EUR)
Zahlungsbedingungen: innerhalb von 14 Tagen ohne Abzug

Planung
Startdatum: 01.01.2020
Enddatum: 31.12.2024
Hochlauf: 0%

Auftragszeilen | Optionale Produkte | Weitere Informationen

Produkt	Bestellte Anz.	Gelieferte Menge	Abgerechnete Menge	Mengeneinheit	SAP Auftragsnummer	Preis pro ME	Kosten	Steuern	Zwischensumme
Testprodukt wiederkehrend	10.000	0.000	0.000	Einheit(en)		100,000000000	0,000000000	19% Umsatzsteuer	1.000,00 €
Testprodukt wiederkehrend jährlich	20.000	0.000	0.000	Einheit(en)		150,000000000	0,000000000	19% Umsatzsteuer	3.000,00 €
Testprodukt einmalig	1.000	0.000	0.000	Einheit(en)		100,000,000000000	0,000000000	19% Umsatzsteuer	100.000,00 €

Nettobetrag: 104.000,00 €
Steuern: 19.760,00 €
Total: 123.760,00 €
Marge: 104.000,00 €

Heute

- Martin Schießl - Jetzt
Auftrag bestätigt
• Status: Gesperrt → Verkaufsauftrag
- Notiz von Martin Schießl - Jetzt
• Status: Verkaufsauftrag → Gesperrt
- Martin Schießl - Jetzt
Auftrag bestätigt
• Status: Angebot → Verkaufsauftrag
- Notiz von Martin Schießl - Jetzt
• Kunde: Testenergie GmbH
• Verkäufer: Martin Schießl
• Status: Angebot
• Nettobetrag: 104000
• Total: 123760
• Enddatum: 31. Dezember 2024
• Startdatum: 1. Januar 2020
- Notiz von Martin Schießl - Jetzt
Verkaufsauftrag erstellt



Kurzvorstellung und Aufgabenstellung



Projektverlauf



Projektergebnis



Look and Feel



Ausblick



Wir haben mit Odoo noch einiges vor. Sobald die Kernprozesse reibungsfrei laufen und das Handling klappt, werden wir eine zweite Projektphase starten

mögliche Weiterentwicklungen

1

- > Einbindung der PRAWI (Produkt-, Angebots- und Wissensdatenbank)



- Verwaltung der Produktwelt
- Abbildung der Produkttexte und Möglichkeit zur Formatierung

2

- > Outlook-Integration



- Einfache Anlage von Terminen über Odoo direkt im Outlook-Kalender
- Emails und Notizen in allen Systemen verfügbar
- Erleichterung der Planung

3

- > SAP - Schnittstelle



- Vermeidung des manuellen Zwischenschritts über Excel-Schnittstelle
- Erhöhung der Kapazität durch Aufwandsreduzierung
- Beseitigung von Fehlerquellen

4

- > Kampagnenmanagement



- Vertriebskampagnen für das Dienstleistungsgeschäft direkt aus Odoo
- Überwachung von Terminen und konsequente Nachverfolgung

Wir sind überzeugt, dass wir mit Odoo eine zukunftsfähige Lösung gefunden haben, die unseren Vertrieb nachhaltig verbessert

odoo ...

... can do