



MECOMS™ W GEN-I: WYKORZYSTANIE PRZEWAGI SCENTRALIZOWANEJ OBSŁUGI HURTOWEGO HANDLU ENERGIĄ I SPRZEDAŻY ENERGII ELEKTRYCZNEJ NA WIELU ROZWIJAJĄCYCH SIĘ RYNKACH

Firma GEN-I zamierzała przeprowadzić generalną modernizację wszystkich użytkowanych dotychczas systemów informatycznych, by zapewnić obsługę sprzedaży energii wszystkim klientom ze wszystkich segmentów wszystkich rynków, na których działa GEN-I. Od nowego rozwiązania wymagano solidnej reputacji na rynku energetycznym i możliwości integracji z systemem ERP.

Doświadczenia z MECOMS™ okiem pana Andreja Šajna, Dyrektora IT i Członka Zarządu GEN-I:

- Umożliwił szybkie utworzenie podstawowych procesów „od odczytu do gotówki”
- Interfejs użytkownika jest intuicyjny, spójny, o dużych możliwościach pozwalających na łatwą i intuicyjną obsługę skomplikowanych działań
- MECOMS™ doskonale integruje się z Microsoft Dynamics AX
- Bardzo dobre wykonanie i kontrola przebiegów rozliczeniowych
- Współpraca z bardzo zaangażowanym partnerem MECOMS™ - firmą Adacta, obsługującą region Słowenii i Chorwacji

Firma

GEN-I jest niezależnym sprzedawcą gazu i energii elektrycznej w Europie Środkowej i Południowo-Wschodniej.

Podstawowy przedmiot działalności Grupy obejmuje międzynarodowy hurtowy handel energią elektryczną i gazem, sprzedaż energii i gazu odbiorcom końcowym oraz skojarzone z nim zakupy energii elektrycznej i gazu od wytwórców.

Grupa GEN-I działa na 198 rynkach hurtowych energii elektrycznej, 5 rynkach hurtowych gazu oraz na 8 rynkach detalicznych energii elektrycznej i 2 rynkach detalicznych gazu. Centrala firmy mieści się w Słowenii, firma ma 135 spółek zależnych w całej Europie Środkowej i Środkowo-Wschodniej.

Rynki

GEN-I skupia się głównie na tzw. rozwijających się rynkach energii, na których właśnie dopiero rozpoczął się proces deregulacji.

Strategia GEN-I

Strategią GEN-I jest pozyskiwanie nowych klientów poprzez bycie pierwszym niezależnym sprzedawcą oferującym lepszą obsługę i produkty szyte na miarę po bardzo konkurencyjnych cenach.

Obietnica GEN-I dla klientów

GEN-I obiecuje zapewnić nabywcom „Poceni elektrika” i „Poceni plin” (marki produktów GEN-I) najkorzystniejsze ceny energii elektrycznej i gazu w perspektywie długofalowej.

Od wejścia na rynek energii w 2009 roku, Grupa GEN-I wykazała, że jest najtańszym sprzedawcą energii elektrycznej i gazu dla gospodarstw domowych w każdej taryfowej grupie zużycia, rok w rok.

Pod koniec 2009 roku GEN-I zaopatrywała ponad 8 900 gospodarstw domowych. Od tamtego czasu łączna liczba klientów GEN-I wzrosła do 103 550 w maju 2014 roku – w tym 98 453 klientów indywidualnych i 5 097 małych przedsiębiorstw na Słowenii.

Od wprowadzenia produktu o nazwie „Jeftina Struja” na rynek chorwacki 17 czerwca 2013 roku, firma zaopatruje w energię elektryczną 19 513 klientów w Chorwacji.

Dlaczego wybrano MECOMS™?

System MECOMS™ wybrano spośród szeregu innych potencjalnych rozwiązań ze względu na:

- To, że wszystkie pokazy i warsztaty wykazały, że MECOMS™ zapewniał właściwe rozwiązania wszystkich problemów i spełniał wszystkie wymagania
- Jego ściśle zintegrowanie z systemem Microsoft Dynamics AX ERP
- Polecanie MECOMS™ przez Microsoft jako preferowanego rozwiązania dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej

Jakie problemy informatyczne i wymagania miała firma GEN-I?

KOMUNIKACJA Z RYNKIEM

- Duża elastyczność i obsługa interfejsów ze względu na szybko zmieniające się formaty danych i wymagania na dane
 - Potrzeba stosowania zaawansowanych algorytmów kontrolnych ze względu na duże nasilenie braków lub błędnych danych o zużyciach i innych danych z rynków
 - Możliwość obsługi wielu kanałów komunikacji z różnymi uczestnikami rynku
-

ZARZĄDZANIE KLIENTAMI I PRZEPŁYWEM PRAC

- Umożliwienie wysoce sprawnego i szybkiego przetwarzania odpowiedzi klientów i obsługa pierwszych na rynku różnorodnych atrakcyjnych ofert
 - Lepsze od konkurencji zarządzanie klientami i obsługa ich zgłoszeń.
 - Możliwość obsługi wielu szybkich zmian w przepływach prac i dokumentach
-

ELASTYCZNOŚĆ MODELOWANIA DANYCH

- Możliwość radzenia sobie z dużym zróżnicowaniem odczytów liczników, właścicieli, wykonawców, płatników i usług
-

FUNKCJE ROZLICZENIOWE

- Wysoce adaptacyjny mechanizm korekcji błędów w rozliczeniach, rozwiązujący problem złej jakości danych wejściowych
 - Elastyczna obsługa przebiegów rozliczeniowych
 - Łatwość dodawania usług
 - Proste i bardzo uniwersalne formatowanie złożonych faktur
 - Możliwość stosowania złożonych modeli ustalania cen
-

OBSŁUGA NALEŻNOŚCI, WINDYKACJI I PONAGLEŃ

- Elastyczne i wysoce adaptacyjne dopasowywanie płatności na podstawie wyciągów bankowych
 - Szybka i sprawna windykacja płatności opóźnionych i długów
-

FUNKCJE OBSŁUGI PORTFELA I SPRAWOZDAWCZOŚĆ

- Szczegółowy i dokładny monitoring różnych segmentów klientów
 - Umożliwienie pionowi zaopatrzenia szybkich reakcji na zmiany w zachowaniach klientów
-

Co zapewnia MECOMS™ w GEN-I?

MECOMS™ zostanie wdrożony w całej Grupie GEN-I w 7 etapach, z których 3 są już zrealizowane.

MECOMS™ obecnie obsługuje wszystkie procesy zaopatrzenia w gaz i energię elektryczną (obsługa energii elektrycznej uruchomiona we wrześniu 2014 roku) klientów indywidualnych (B2C) w Słowenii, i w energię elektryczną klientów biznesowych (B2B) oraz indywidualnych (B2C) w Chorwacji.

MECOMS™ zostanie również wdrożony do obsługi zaopatrzenia w energię elektryczną klientów B2B w Słowenii, zarządzania portfelem i prognozowania, zaopatrzenia w energię elektryczną klientów B2B we Włoszech i w Austrii, a ostatecznie – zaopatrywania w gaz klientów B2B w Słowenii.

Co uważa Pan za główne korzyści z wdrożenia systemu MECOMS™?

“Sukces naszej działalności wymaga systemu wspomagającego przedsiębiorstwo, który jest elastyczny, intuicyjny w obsłudze i bardzo wydajny, tak aby radził sobie ze zmiennością komunikacji z rynkami i modelowania danych. Jak dotąd MECOMS™ udowadnia, że był dla GEN-I dobrym wyborem.”

Wszystkim zainteresowanym tym, jak wykorzystujemy MECOMS™ do maksimum, z chęcią udzielimy informacji:



Andrej Šajn,

Dyrektor IT i Członek Zarządu GEN-I

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

Witryna: www.gen-i.si/eng

Partner MECOMS™ - Adacta



Obecne wdrożenie MECOMS™ w GEN-I jest realizowane przez firmę Adacta, Partnera MECOMS™ na obszar Słowenii, Chorwacji, Bośni i Hercegowiny, Serbii oraz Macedonii.

Najbardziej rzucającym się w oczy osiągnięciem wdrożenia MECOMS™ w GEN-I było jego błyskawiczne początkowe uruchomienie. Nasz zespół mógł obsługiwać nowouruchomioną sprzedaż gazu GEN-I klientom indywidualnym (B2C) i wystawiać pierwsze faktury już w sześć tygodni od podpisania umowy wdrożeniowej.

Zapraszam do kontaktu, chętnie poinformuję o naszych najlepszych praktykach umożliwiających najpełniejsze wykorzystanie systemu MECOMS™.



Mgr Aleš Zajc

Dyrektor ds. sprzedaży i rozwoju działalności / Direktor prodaje in poslovnega razvoja Procurator / Prokurist družbe

Tel.: +386 1 548 38 18,

Kom.: +386 41 719 514,

Skype: aleszajc1970

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

Tel.: +386 1 548 38 00,

Faks: +386 1 548 39 00,

Witryna: 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