



WWW.BET-SUISSE.CH

QUICK-CHECK VERTRIEB

Ein Angebot zur Analyse des Vertriebs von Stadtwerken

Aachen und Zofingen | Oktober 2018

Bearbeiter

Dr. Alexander Kox
Dr. André Vossebein



QUICK-CHECK VERTRIEB

HOCH FLIEGEN UND TIEF TAUCHEN

Die Belieferung von Endkunden mit Strom, Gas und Wasser bleibt für Stadtwerke bis auf Weiteres das Hauptgeschäftsfeld. Die erzielbaren Margen werden allerdings aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs und steigender Markttransparenz weiter sinken.

Daher sind neue Geschäftsmodelle und neue Produkte künftig fester Bestandteil eines dynamisch weiterentwickelnden Leistungsangebots.

Dieser Dynamik stehen jedoch oft relativ starre Strukturen und Prozesse eines „historisch gewachsenen“ Vertriebs entgegen.

Vor diesem Hintergrund ist es unerlässlich, die Positionierung und Aufstellung des Vertriebs zu prüfen und zu optimieren, um langfristige Wertbeiträge durch den Vertrieb für Ihr Unternehmen zu sichern.

ANGEBOT

B E T bietet einen erprobten, zielgerichteten und schlanken Quick-Check Ihres Vertriebs an.

Durch die Kombination aus „Sicht von Außen“ und fachlicher Detailkenntnis (von der Beschaffung bis zur Endkundenabrechnung) können wir zusammen mit Ihnen Handlungsfelder identifizieren, um Ihren Vertrieb zukunftsfähig auszurichten.

Die übergeordneten Untersuchungsfelder sind

- Vertriebsstrategie
- Organisation & Prozesse
- Controlling & Risikomanagement und der
- Marketing-Mix.

Als Abschluss erhalten Sie einen Managementbericht mit konkreten Handlungsempfehlungen und Analysen.

PREIS

Mit den nachstehend beschriebenen Modulen belaufen sich die Kosten auf **4.950,- Euro netto** zzgl.

Reisekosten. Gerne unterbreiten wir Ihnen auch ein persönlich abgestimmtes Angebot.



QUICK-CHECK VERTRIEB VORGEHENSWEISE

1. ANALYSE + INTERVIEW

Ist-Situation

- Wir erheben und analysieren Ihre Unternehmenskennzahlen und -daten, Produktübersichten, Kundenstatistiken sowie Organisationsdaten.
- Ergänzend führen wir Interviews mit Ihnen, um Ihre Organisation und Prozesse besser zu verstehen.
- Diese Informationen vergleichen wir mit der aktuellen Marktsituation für Energieversorgungsunternehmen.

3. KERNHANDLUNGSFELDER

Workshop

- Im Rahmen eines Workshops stellen wir Ihnen die Erkenntnisse vor und diskutieren entlang einer „Vertriebslandkarte“ einen konkreten Maßnahmenkatalog.

2. VERTIEFUNG AUSGEWÄHLTER ASPEKTE UND SPIEGELUNG DER IST-SITUATION

Fokussierung

- Dort, wo es nötig und sinnvoll erscheint, wird B E T ausgewählte Aspekte vertiefen. Das so erarbeitete Bild Ihres Vertriebs wird mit den heutigen und künftigen Herausforderungen gespiegelt.

4. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Managementbericht

- Als Abschluss erhalten Sie einen Managementbericht mit konkreten Handlungsempfehlungen und Analysen.
- Dieser Bericht ist der Endpunkt des Quick-Checks und der Startpunkt für die konkrete Umsetzungen.



QUICK-CHECK VERTRIEB KONTAKT

B E T ALS PARTNER

B E T ist ein führendes Beratungsunternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft mit Sitz in Aachen, Büros in Leipzig und Hamm sowie einer Tochtergesellschaft in der Schweiz, der B E T Suisse AG. Wir unterstützen Energieversorger, Stadtwerke und neue Marktteilnehmer in allen Fragen der Energiemärkte.

B E T gestaltet als Vordenker und Experte die Energiewelt von morgen.

Wir entwickeln als unabhängiger und starker Partner Lösungen für eine erfolgreiche Positionierung unserer Kunden. B E T steht für Vielfalt, Leidenschaft und Exzellenz.

Ausgewählte Erfolgsbeispiele aus verschiedenen Projekten

- *Um substantielle Risiken der Vertriebsergebnisse auszuschließen, wurde das Vieraugenprinzip in der Prozesskette konsequent eingeführt.*
- *Die Allokation von Ressourcen wurde optimiert, um die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zu treiben.*
- *Die IT-Struktur wurde in Effizienz und Robustheit den Vertriebsprozessen angepasst.*

ANSPRECHPARTNER



Dr. André Vossebein
Geschäftsführer B E T Suisse AG

andre.vossebein@bet-energie.de
+41 79 176 5037



Dr. Alexander Kox
Geschäftsführer B E T
Büro für Energiewirtschaft und technische
Planung GmbH

alexander.kox@bet-energie.de
+49 241 47062-420

E N E R G I E .

W E I T E R D E N K E N

Energiemarktmodelle & Preisprognosen
Portfolio- & Risikomanagement

Netzinfrastruktur (Technik)
Konzessionen

Organisation & Personal
Kommunale Infrastruktur & Innovation

IT-Systeme & Datenmanagement
Digitale Geschäftsmodelle

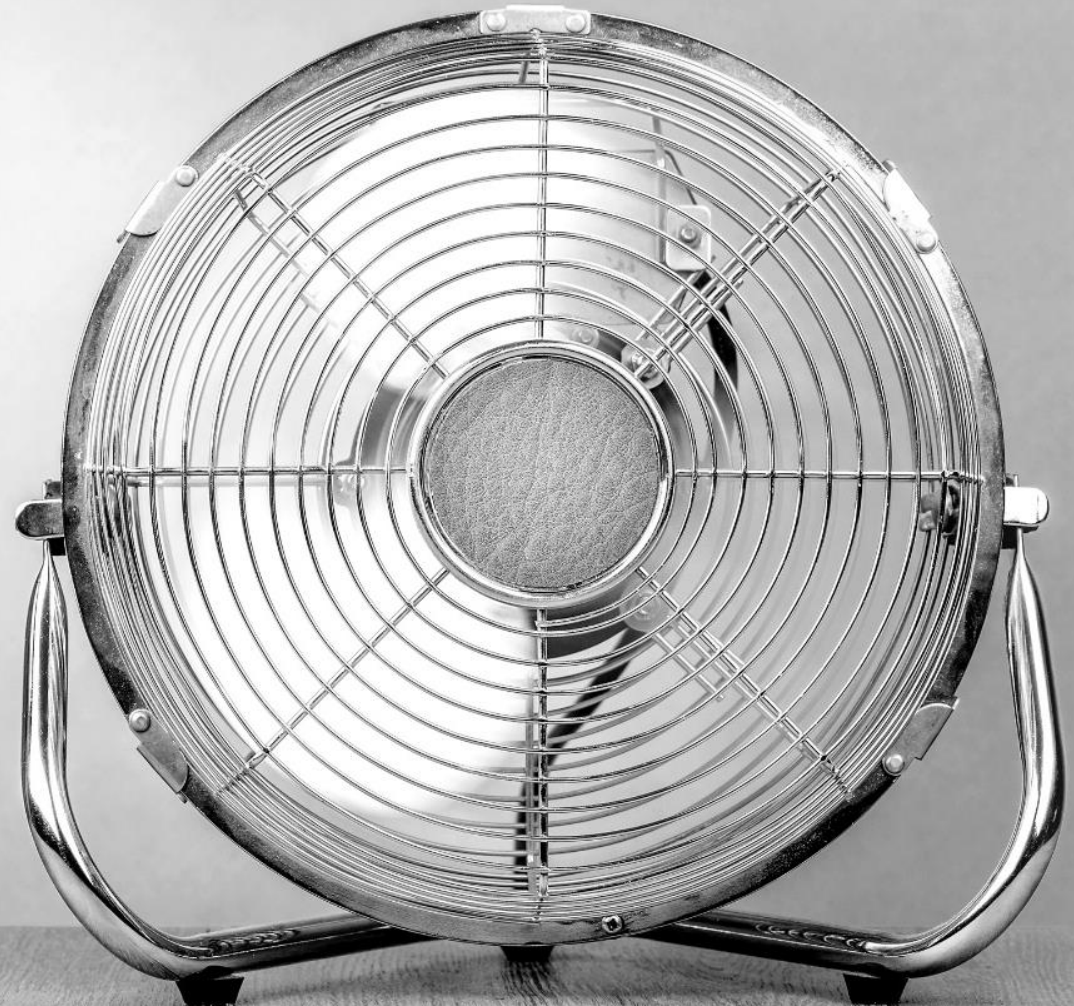
Marktumfeldanalyse
Kaufmännische Bewertung
Transaktionen

Regulierung
Controlling
Finanzierung

Erzeugung
Erneuerbare Energien

**B E T Büro für Energiewirtschaft und
technische Planung GmbH**

Alfonsstraße 44 | D-52070 Aachen
+49 241 47062-0
+49 241 47062-600
info@bet-energie.de



www.bet-energie.de