

02.02.2020

## Pressemitteilung

### **Alle Blicke auf den Kunden: Thüga SmartService startet Vertrieb von CRM-Lösung für die Energiewirtschaft**

**Naila/München. Die Thüga SmartService (TSG) bietet die SAP Sales Cloud in einer für die Anforderungen der Energiewirtschaft entwickelten Version an. Die CRM-Plattform ermöglicht Energieversorgern die gezielte Kundenansprache im Vertrieb.**

Die Thüga SmartService (TSG) hat die am Markt gängige SAP Sales Cloud an die Bedürfnisse von Energieversorgern angepasst. Das neue Produkt C/4HANA Sales Cloud im Portfolio der TSG unterstützt Unternehmen der Energiewirtschaft in klassischen Vertriebsprozessen sowohl bei der Betreuung von Geschäfts- als auch Privatkunden (B2B- und B2C-Bereich). „Von der Interessenten- und Geschäftspartnerverwaltung über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss bildet die von uns weiterentwickelte CRM-Lösung für den Vertrieb relevante Prozesse ab“, sagt Emil Bruusgaard, Geschäftsführer der Thüga SmartService. „Mit einer 360°-Sicht auf ihre Kunden können die Service-, Vertriebs- und Marketingabteilungen der Energieversorger effizient und zielgerichtet agieren.“

#### **Informationen in Echtzeit**

Die C/4HANA Sales Cloud ist revisionssicher und kann direkt an das gängige Abrechnungssystem in der Energiewirtschaft SAP IS-U angebunden werden. Kunden-, Abrechnungs- und Produktdaten werden auf der CRM-Plattform zusammengeführt und visualisiert. Den Vertriebsmitarbeitern stehen damit in Echtzeit und mobil aktuelle Informationen und Analysereports für die gezielte Kundenansprache zur Verfügung.

„Insbesondere für Energieversorger und Stadtwerke, die noch kein CRM haben, ermöglicht das von uns entwickelte Produkt in einem Schritt die Zentralisierung von Systemen sowie die Vereinheitlichung und Automatisierung von Vertriebsprozessen, um schnell und fokussiert auf die Anforderungen der Kunden zu reagieren“, so Manuel Schlick, Entwickler und zuständiger Projektleiter seitens der TSG.

#### **Vom Projekt zur skalierbaren Lösung**

Den Anstoß für das heutige Angebot der TSG gaben Stadtwerke aus dem Thüga-Netzwerk. „Die Partnerunternehmen haben damals den Bedarf an einem geeigneten CRM- und Vertriebstool für sich erkannt“, sagt Dr. Bernd Krause, zuständiger Projektleiter bei der Thüga Aktiengesellschaft. Das war der Startpunkt für ein Projekt mit dem Kompetenzzentrum Digitalisierung & kaufmännische Beratung der Thüga. „Mit der Thüga SmartService ging es nach intensiver Vorarbeit dann in die Entwicklung und konkrete Umsetzung.“

Als letzter Meilenstein wurde der Pilotbetrieb bei den Partnerunternehmen erfolgreich abgeschlossen. Mit dem Produktivstart können zukünftig weitere Energieversorger von der skalierbaren Lösung der TSG profitieren. Stadtwerken, die bereits das IS-U Template der TSG nutzen, steht das neue CRM-Angebot schnell und unkompliziert zur Verfügung.

### **Über Thüga SmartService:**

Die Thüga SmartService GmbH versteht sich als strategischer Partner für die Digitalisierung von Stadtwerken. Sie bietet modulare Software-Lösungen, operative Dienstleistungen und fachliches Know-how für das Kerngeschäft und neue Geschäftsfelder. Mit ihrer ausgewiesenen technischen und energiewirtschaftlichen Expertise setzt sie Standards und beeinflusst den digitalen Wandel. Das Portfolio reicht von Metering (ZFA, GWA), Energiedatenmanagement und Marktkommunikation über Energieeffizienz bis hin zur Telekommunikation sowie IoT (LoRaWAN). Ein weiterer Schwerpunkt sind SAP-Lösungen im Bereich ERP und Verbrauchsabrechnung sowie digitale Vermarktungs- und Service-Plattformen. Bundesweit vertrauen über 250 Kunden der SmartService. Betreut werden sie von 290 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an drei Standorten: Naila (Hauptsitz), München und Freiburg. Als 100-prozentige Tochter der Thüga AG ist das Unternehmen fest in der Thüga-Gruppe verankert.

[www.smartservice.de](http://www.smartservice.de)

### **Pressekontakt:**

Dr. Detlef Hug  
detlef.hug@thuega.de  
Tel. +49 (0) 89-38197-1222