

“MODERNE FORRETNINGSSYSTEM PÅ EN INTERESSANT PLATTFORM”

Hele dette bilag er en annonse fra Microsoft Dynamics CRM- og forretningsystem

For landets fjerde største kraftprodusent gjelder det å ligge langt framme og stille krav til et moderne it-system. Det er viktig for å kunne møte de krav som framtidens el-marked stiller på el-aktører.

Skellefteå Kraft er Sveriges fjerde største kraftprodusent med over 400 ansatte. Opp til 70 prosent av foretakets el kommer fra vannkraft og resten fra vindkraft, varmekraft og kjernekraft. Virksomheten omfatter også distribusjon av el samt produksjon og distribusjon av fjernvarme, biopellets og infrastruktur for bredbånd.

Kunnskap om kundens bransje avgjørende

Når tiden var kommet for valg av et nytt forretningsystem påvirket bransjekunnskapen valget av partner. Med EG Utilitys (EDB Gruppen) erfaring innen el-bransjen ble de det naturlige valget. Sammen med eksisterende måleverdidatabase (MDMS) fra Powel, ble resultatet et riktig bra system for forretningsområdet elnett.

Snart i mål

Den største forskjellen for Skellefteå Kraft AB er den markant økte automatiseringsgraden innen elnett. Prosessene går fortere og med en økt sikkerhet. De regner med at under det første halvåret av år 2008 så har automatiseringsgraden også for elhandel økt slik at de klarer å oppnå de mål som ble satt ved anskaffelsen av systemet. De er sikre på at produktet Xellent, som er 100 % basert på Microsoft Dynamics AX, kommer til å oppfylle deres forventninger.

EG Utility (EDB Gruppen) har under prosjektets gang vist at de har vilje og intensjoner til å utvikles på markedet og være en bra partner for fremtiden.

Tøff konkurranse

Skellefteå Kraft ser klart færre el-aktører i fremtiden. Dette medfører at systemkravene kommer til å øke for å tilfredsstille kundenes og energimarkedets krav på hastighet og sikkerhet. Kraftprisene kommer fortsatt til å være høye også i fremtiden, men med lavere marginer på omsetningen. Disse lave marginene kommer ikke alle eksisterende kraftleverandører til å klare

Bra system gir fordeler på markedet

Skellefteå Kraft forbereder seg for framtidens elmarked ved å øke sin egen kraftproduksjon og aktivt øke selve kundestokken. De fokuserer på å ligge langt foran med it-system, for i sin tur å kunne holde kostnadene nede for å håndtere prosessene kraftproduksjon og krafthandel. Intern opplæring i prosesser og systemkunnskap er viktig for Skellefteå Kraft, noe de utvikler kontinuerlig.

BRANSJE:

Energi & Utility.

UTFORDRING:

Med automatisering holde kostnadene for håndtering av administrativ informasjon om elproduksjon og elhandel nede.

LØSNING:

Kundeinformasjons- og debiteringssystemet Xellent som helt og fullt baserer seg på Microsoft Dynamics AX. Prosessene blir raskere og automatiseringsgraden øker.

RESULTAT:

Skellefteå Kraft AB føler seg godt forberedt for framtidens tøffere konkurranse på elmarkedet. De kan fortsette å tilby lave priser, rask service og ha et overblikk over hele organisasjonen.

PRODUKTER:

Xellent o Microsoft Dynamics AX.

PARTNER:

EG Utility (EDB Gruppen) implementerer og utvikler forretningssystemet Xellent. Vi arbeider fremst med Microsoft Dynamics AX. I Skandinavia har vi spesialisert oss på å levere bransjetilpassede forretningssystem til energi- & utilitymarkedet. EDB Gruppen har lang erfaring innenfor bransjen og foretakets medarbeidere besitter både stor bransjekunnskap og omfattende kunnskap om virksomheten.

EDB Gruppen Norge AS (EG Utility) er Microsoft Gold Certified Partner og IBM Business Partner.

KONTAKT:

Øystein Iversen

Oystein.iversen@egutility.no ,98266235.



“Vi arbeider kontinuerlig med å se over våre prosesser for å kunne møte markedets krav”, sier Peter Selin fra Skellefteå Kraft AB.

