

# MAINOVA

## MAINOVA DIGITALISIERT SEINEN PARTNERVERTRIEB MIT DER SAAS-PLATTFORM JOULES

Skalierbare, automatisierte Prozesse, einen niedrigeren Cost-To-Serve und eine einheitliche, strukturierte Kommunikation mit Vertriebspartnern - das waren die Ziele der Einführung des Vertriebsportal Joules bei Mainova.

Joules ist ein Produkt des Regensburger Digitalisierungsdienstleisters eins+null, der seit elf Jahren Software-Lösungen rund um den Energievertrieb entwickelt. Als ganzheitliche Software-as-a-Service-Lösung für Marketing- und Vertriebs-Prozesse im Tarif- und Individualkundenvertrieb besetzt Joules eine spannende Marktnische. Das Versprechen: JOULES macht den Energievertrieb skalierbar durch automatisierte Datenverarbeitung ohne Systembrüche. Es bietet Mitarbeitern in Versorgungsunternehmen eine Erleichterung ihres Arbeitsalltags und schafft die notwendige Infrastruktur zur Anbindung externer Vertriebskanäle. Den Anwendern verspricht das Unternehmen persönlichen Service und Beratungleistungen mit festen Ansprechpartnern.

Der Plan ist aufgegangen: „Mit dem Tool vereinfachen wir die Prozesse und können einheitliche Abläufe mit allen Partnern sicherstellen.“ so Marco Grot-Bramel von Mainova. „JOULES stellt nun den zentralen und digitalen Eingangskanal für alle unsere Vertriebspartner dar.“

Insbesondere im Beratungsgespräch vor Ort ist der Zugriff auf die im Portal hinterlegten Informationen praktisch: Mit wenigen Klicks können die aktuell gültigen Preise abgefragt, und Kunden im System erfasst werden. Dabei wird dem Partner die Arbeit durch eine umfassende Validierung und intelligente Eingabefelder so komfortabel wie möglich gemacht: „Die Erfassung der Lieferstellendaten und Erstellung unterschiedlicher Angebotsvarianten sind in wenigen Minuten auch beim Kunden vor Ort erledigt. Nach erfolgreichem Abschluss werden die nötigen Dokumente im Portal hinterlegt - fertig,“ erklärt Alexander Huber, Produktmanager bei eins+null. Über automatische Schnittstellen werden die so erfassten Verträge dann nahtlos in das Abrechnungssystem SAP/ISU weitergeleitet.

Für einen Vertriebspartner natürlich das wichtigste: Pünktliche und transparente Provisionsabrechnungen. Und gerade bei diesem Thema hat Joules die Nase weit vorne. Über einen täglichen Abgleich mit dem Abrechnungssystem werden die von den Partnern erfassten Kundendatensätze automatisch aktualisiert. Der veränderte Status löst dann auf der Grundlage hinterlegter Rechenregeln Provisionszahlungen aus. Ein Mitarbeiter kann die Berechnungen auf Sicht prüfen. Mit einem Mausklick werden dann saubere Abrechnungs-PDFs generiert,

und dem Partner in seinem Log-In-Bereich zum Download angeboten - zweifellos eine Win-Win-Situation für den Partner und Mainova: Die Abrechnungen sind in wenigen Minuten erledigt, es gibt weniger Rückfragen und der Partner hat den Rücken frei für seine Vertriebstätigkeit.

Mainova AG arbeitet derzeit mit mehr als 60 externen Vertriebspartnern bundesweit zusammen. Seinen Kunden im B2B- sowie im B2C-Bereich bietet der Energieversorger bereits ein innovatives Erlebnis beim Abschluss Ihrer Energieverträge.

**Ansprechpartner der Mainova AG:**

**Marco Grot-Bramel**

[service@mainova.de](mailto:service@mainova.de)

0800 1144488

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

**Ansprechpartnerin der eins+null GmbH & Co. KG:**

**Anna Walberer**

[anna.walberer@einsundnull.de](mailto:anna.walberer@einsundnull.de)

0941 600 987 0

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

---

**Revision #1**

Created Wed, May 26, 2021 4:14 PM by [Anna Walberer](#)

Updated Tue, Aug 17, 2021 8:14 AM by [Anna Walberer](#)