

## Success Story con|energy consult



### Für die Energie von morgen

Mit der Energie-, Wärme- und Mobilitätswende zählt con|energy consult gleich mehrere Top-Zukunftsthemen zu ihren Hauptgeschäftsfeldern. Seit über 25 Jahren berät con|energy Unternehmen der Energiewirtschaft und ihre Partner. Dazu gehören vor allem Stadtwerke, Wohnungsbaugesellschaften, Energieversorger und -dienstleister.

Anfang 2022 bündelten die con|energy unternehmensberatung und die nymoel|strategieberatung ihre Kräfte unter dem Dach der neuen con|energy consult. Sie vereint mehr als 150 Mitarbeiter in Berlin und Essen.

Mehrere Schwestergesellschaften kümmern sich um alle Fragen rund um energienahe Dienstleistungen - von der con|energy agentur bis hin zu IT-Lösungen von green|connector. Was sie verbindet, ist nicht nur der senkrechte Strich im Namen, sondern vor allem das Streben nach Lösungen, die die Energiewende vorantreiben.

### Von der Eigenlösung zum Komplettpaket

Um die eigenen Beratungsprojekte abzuwickeln, nutzte con|energy bis 2018 eine selbstentwickelte Lösung auf Access-Basis.

„Wir haben Projekte angelegt und die Berater haben ihre Stunden darauf gebucht, viel mehr konnte das Tool aber auch nicht“, erinnert sich Sina Hentschel. Schon seit elf Jahren ist sie bei con|energy aktiv. Als Assistentin

der Partner kümmert sie sich um alle administrativen Prozesse, die das Beratungsgeschäft im Hintergrund am Laufen halten.

Irgendwann habe das Access-Tool nicht mehr für die eigenen Ansprüche gereicht und sollte ersetzt werden. Ziel war es, Projektmanagement, Zeiterfassung und Abrechnung in einer Software zu vereinen. „Nice to have“ war darüber hinaus ein CRM-System.

Bislang wurden Kunden über eine Outlook-Datenbank verwaltet. Es war jedoch schwierig, geeignete Excel-Listen daraus zu erzeugen. Außerdem hatten aus Berechtigungsgründen nicht alle Mitarbeiter Zugriff.

„Man hat sich immer beholfen“, fasst Hentschel zusammen, aber das größte Problem war die Rechnungsstellung. Alle Rechnungen einzeln von Hand in Excel zu schreiben, kostete viel Zeit und war fehleranfällig.

**„Das war schon sehr umständlich.“**

Um diese Prozesse zu vereinfachen und Fehlerquellen auszuschließen, machte man sich auf die Suche nach einer Komplettlösung.

Mit der neuen Software wollte man eine Reihe von Fragen schneller und einfacher klären: „Wie viel Zeit investieren wir auf ein Projekt? Kommen wir mit dem Budget aus? Müssen wir nachverhandeln?“

Bei der Recherche stieß man auf projectfacts, das sich erfolgreich gegenüber mehreren Wettbewerbern durchsetzte.

## Erfolgreiches Tool für die tägliche Arbeit

Den Einführungsprozess hat Sina Hentschel in angenehmer Erinnerung: „Das hat sehr gut funktioniert.“ Man sei zunächst mit einem Kernteam gestartet und habe nach und nach weitere Mitarbeiter geschult.

Auch Hentschels Kollegen haben projectfacts sehr gut aufgenommen: „Wenn man einmal damit gearbeitet hat, ist das Feedback immer sehr positiv“. Bei der neuen Gesellschaft habe man das ebenfalls beobachten können: „Am Anfang haben sie sich mit Händen und Füßen dagegen gewehrt, mittlerweile sind sie ganz froh, dass es das System gibt.“



*Sina Hentschel, Assistentin der Partner*

Projekte managen die Projektleiter nun vollständig mit projectfacts. Stundenerfassung und Urlaubsverwaltung nutzen alle Mitarbeiter, also auch Werksstudenten und Praktikanten. Berater wickeln zudem ihre Reisekostenabrechnung mit projectfacts ab.

### **„Wir nutzen dieses Tool täglich.“**

Obwohl es zunächst gar nicht angedacht war, plant con|energy consult mittlerweile auch die Kapazitäten ihrer Mitarbeiter mit projectfacts. Früher habe man das mit Excel gemacht, aber nachdem man erfahren hatte, dass es auch mit projectfacts möglich ist, sei man umgestiegen.

„Wir planen, auf welchem Projekt jeder Mitarbeiter täglich arbeitet.“ Dadurch erfährt

man schnell alles Wichtige: „Wer ist da? Wer ist auf welchem Projekt? Wie viel Kapazität haben wir noch frei?“ Ein weiterer Vorteil sei die direkte Verlinkung zu den Projekten.

### **„Ich spare viel Zeit beim Rechnungen schreiben.“**

Früher dauerte es mindestens zehn Minuten, eine Rechnung zu erstellen. „Dann ging diese Rechnung noch per E-Mail in einen Freigabeprozess, was jetzt automatisiert über das System läuft.“ Man muss nicht mehr nachhalten, „das war früher alles deutlich komplizierter über Outlook.“ Dadurch sei der Prozess auch deutlich schneller geworden. Etwa fünf Stunden pro Monat spart Sina Hentschel allein beim Rechnung schreiben.

### **„Die komplette Auftragsabrechnung läuft über projectfacts.“**

Praktisch findet Hentschel auch das integrierte Kampagnenmanagement. Das nutzt con|energy consult für Newsletter, Informationsschreiben und Einladungen. Man müsse nur die gewünschten Kunden auswählen, dann hat man die Adressen parat und kann das Mailing direkt starten.

## Alles in einem System

Den größten Nutzen von projectfacts sieht Hentschel darin, dass sich alle Prozesse mit einer zentralen Software steuern lassen:

### **„Der Vorteil ist, dass man alles in einem System hat.“**

„Ich muss nicht mehr hin- und her switchen von Excel zu unserer Access-Datenbank, dann vielleicht in die Kapazitätsplanung.“ Das hat man nun alles in dem neuen System. Dadurch habe man einen vollständigen Überblick zu allem, „was die Mitarbeiter, was das Projekt betrifft, was die Auftragslage betrifft und auch die Kunden.“

### **„Das hat man in projectfacts alles auf einen Blick.“**

Die projectfacts Software empfiehlt Sina Hentschel Unternehmen, die ihre Mitarbeiter

auf Projekte verplanen, die Budgets verwalten und Rechnungen schreiben möchten. Man solle aber auf jeden Fall genug Zeit für die Schulung einplanen, damit sich die Mitarbeiter eingewöhnen und die Funktionen des Systems sinnvoll nutzen können. In Summe fällt ihr Fazit zu projectfacts positiv aus:

**„Ein sehr gutes Tool, was individuell anpassbar ist.“**



## Über con|energy consult gmbh

Wir als con|energy consult gmbh sind Anfang 2022 aus der con|energy unternehmensberatung und der nymoen|strategieberatung entstanden. Damit vereinen wir für die Energie-, Wärme- und Mobilitätswende relevante Themen unter einem Dach und bieten unseren Kunden ganzheitliche Lösungen aus einer Hand.

Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Strategien sowie konkrete Produkte und Dienstleistungen, die die Energiewende nicht nur umsetzen, sondern sie vorantreiben.