

ENERGIA: SAS LA TIENE SOTTO CONTROLLO CON LA BUSINESS INTELLIGENCE

Il mondo delle utilities sta vivendo un importante momento di trasformazione dove l'accelerare dei processi di aggregazione e l'introduzione di nuove tecnologie (come la Generazione Distribuita, le Energie Rinnovabili e le Smart Grid) comportano un aumento sia delle informazioni da gestire sia del livello di incertezza, oltre alla contemporanea diminuzione dei tempi e delle risorse a disposizione.

In questo contesto la definizione di un efficace processo analitico e decisionale permette di cogliere in anticipo i segnali, positivi o negativi, che arrivano dai dati di business. Con l'obiettivo di ottimizzare l'utilizzo degli asset, nel rapporto con il cliente (in essere o potenziale) e più in generale delle risorse aziendali. In particolare le soluzioni SAS di Business Analytics per il mercato delle utilities supportano l'intera catena del valore e aiutano a prevedere l'impatto delle decisioni prima che vengano prese e a capire come e dove allocare le risorse per ottenere significativi ritorni sugli investimenti.

In particolare il Predictive Asset Management consente un efficace **monitoraggio degli impianti produttivi e delle reti**, e l'adozione di politiche manutentive "modellate" sull'andamento storico delle variabili significative, arrivando a predire

OPPORTUNITÀ PER IL MERCATO DELL'ENERGIA

Ricercare l'Efficienza nei Processi Critici

- identificare e reingegnerizzare i processi critici
- misurare le performance
- esternalizzare la gestione del processo

Fornire ai Clienti Servizi a Valore Aggiunto

- abilitare canali web self services
- sfruttare nuove tecnologie (Smart Meters, Generazione Distribuita)
- gestire il prepagato

Accrescere il Numero dei Clienti

- implementare i piani di loyalty
- valutare e acquistare nuovi rami di azienda
- attivare nuovi canali di vendita

Minimizzare l'esposizione creditizia

- identificare la giusta politica per ogni cliente moroso
- attivare politiche dinamiche di recupero del credito
- focalizzare azioni su clienti con la migliore attitudine al pagamento

Proporre Prodotti e Servizi Innovativi

- implementare un pricing dinamico e valutare i rischi associati
- supportare agenti e Gdo
- monitorare i segnali deboli da parte dei clienti

Investire in Energie Alternative: Nucleare, Rinnovabili

- valutare il portafoglio delle iniziative di investimento
- monitorare la profittabilità degli investimenti
- implementare la manutenzione predittiva

Raggiungere gli obiettivi di Bali per il 2020

- implementare reti intelligenti
- ottimizzare i processi di demand planning
- implementare modelli per il raggiungimento degli obiettivi di Bali (20% less CO₂, 20% savings and 20% renewable)

Fonte: SAS

UN CASO DI SUCCESSO

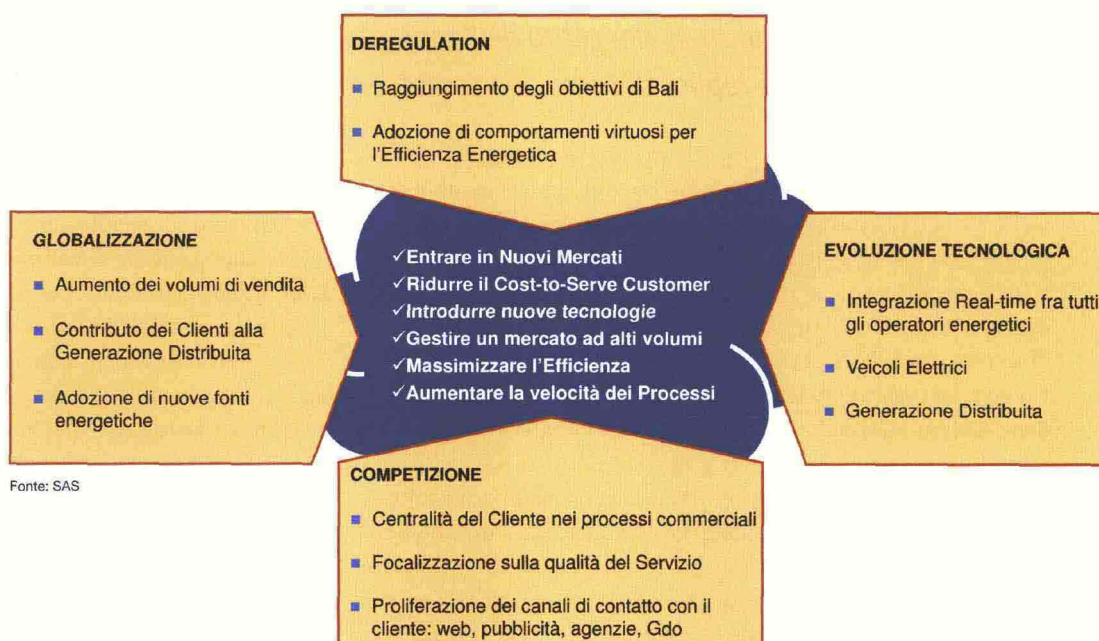
E-On: a tutta energia con SAS

E-On, uno dei più grandi gruppi energetici al mondo a capitale interamente privato, ha realizzato un progetto con SAS per potenziare la gestione della vendita di energia e formulare offerte commerciali dotandosi di funzionalità di ricalcolo e pricing. Le aree di intervento hanno riguardato un portafoglio in cui sono stati integrati tutti i dati riguardanti la stima del consumo da parte di un cliente, quelli di pricing e fatturazione e controllo.

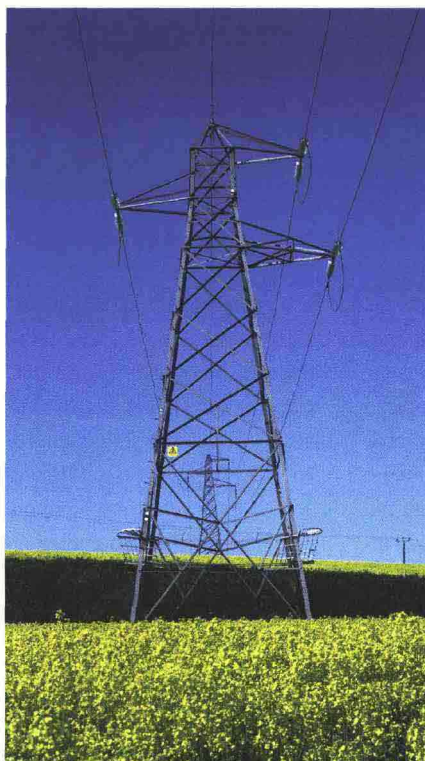
«L'obiettivo del progetto – dichiara Marco Rocco, Direttore Dipartimento Supply & Pricing di E-On – è stato quello di abilitare una gestione integrata del portafoglio con una reportistica in tempo reale che ponesse le basi per l'analisi rapida del portafoglio, lo sviluppo prodotti e una migliore integrazione con la casa madre».

«Grazie a SAS Sustainability Management – conclude Alessandro Cugno Garrano, Senior IT Manager – è stato messo in sicurezza il dato e migliorata la gestione dell'offerta. L'accesso al dato è limitato a un numero ristretto di persone e, allo stesso tempo, flessibile perché può essere utilizzato in modo intuitivo per migliorare le proposte commerciali e individuare le tendenze di mercato».





Fonte: SAS



con largo anticipo eventi di guasto diversamente non facilmente prevedibili. Tutto ciò consente la minimizzazione dei costi operativi, l'ottimizzazione dei piani di produzione e la ricerca dell'efficienza focalizzandosi sulle analisi e l'esecuzione delle attività critiche e il monitoraggio di tutti gli aspetti di Sostenibilità.

Le soluzioni di Demand Forecasting permettono di determinare in maniera rapida e puntuale la domanda di energia e del conseguente portafoglio energetico, nell'ottica di minimizzare gli sbilanciamenti e gli oneri di copertura e di ottimizzare le fonti e gli impieghi. Contribuendo anche ad un contenimento della domanda energetica dei costi, oltre che alla copertura del rischio.

Collaborando con i più importanti player energetici SAS ha maturato importanti esperienze nella gestione del trading e delle vendite, definendo modelli specifici per la segmentazione dei clienti, l'offering ed il pricing. Alla base di ciò ci sono le metodologie di customer insight e le recenti innovazioni nel campo della sentiment analysis, social network analysis e del text mining che estendono le possibilità di profilazione del cliente e di definizione dei target.

SAS fornisce in tutti questi ambiti un supporto per l'individuazione real-time della migliore offerta da proporre al cliente finale che manifesti l'intenzione di rescindere un contratto, contribuendo alla sua fidelizzazione.

Per informazioni:

SAS

Numero verde
 800 012 921
info@ita.sas.com
www.sas.com/italy