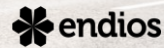


& Partner



Intelligent CX-Roadshow for Utilities

Innovation erleben – Neue Impulse für begeisternde und konsistente Kundenerlebnisse gewinnen!



INTELLIGENT CX FOR UTILITIES

LÖSUNGEN FÜR EINE OPTIMIERTE END-TO-END CUSTOMER JOURNEY

AGENDA

Intelligent CX for Utilities: Lösungen für eine optimierte End-to-End Customer Journey

- 1 CX-Lösungen für eine End-to-End Journey
- 2 SAP CX-Portfolio
- 3 DSC Quickstart SAP Sales und Service Cloud V2 und System-Demo

Intelligent CX for Utilities:

LÖSUNGEN FÜR EINE OPTIMIERTE END-TO-END CUSTOMER JOURNEY



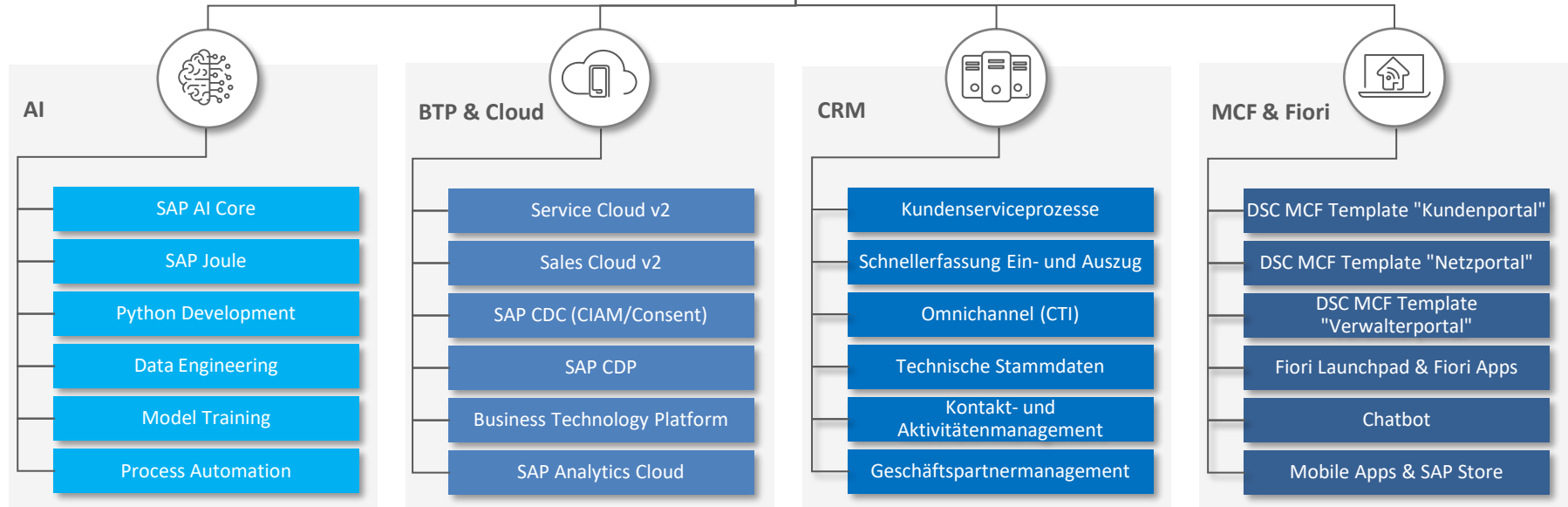
1 CX-Lösungen für eine End-to-End Journey

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

Themenübersicht CX-Team

Prozesse: Kundenservice

Prozesse: Lead to Cash



Technologien: ABAP, SAP UI5, OData, WebUI, SAP ABSL, SAP CAP, CDS...



CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

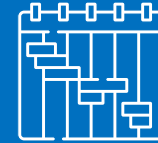
CX bei DSC: Zahlen & Daten & Fakten



Kundenzentrierte Lösungen
Kundenservice der Zukunft
Innovative Interfaces



CX-Kollegen: **34**
CX-Beratung: **15**
CX-Entwicklung: **19**



laufende CX-Projekte: **27**
laufende Portal-Projekte: **13**
laufende CRM-Projekte: **8**
laufende Cloud-Projekte: **6**

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY



1. SAP CX-Lösungen

Sales und Service Cloud – Beispiel Go-live Ticketsystem bei FairEnergie und Vorstellung CX-Portfolio (Sales&ServiceCloud v2)



3. DSC-Portale für Netz und Vertrieb

DSC-Templates für die Versorgungsindustrie:
Innovative Portale und Self-Services auf Basis
SAP Multichannel Foundation for Utilities



5. Native Apps (CX Full-Self-Service-App & Visualisierung Dynamische Tarife)

Kooperationslösung mit endios:
einheitliche Schnittstellen für alle Self-Services (Kundenportal, APP etc.)



Sales und Service Cloud

Digitaler Kundenkanal

Self Service

Apps4Utilities

Dynamische Tarife

SAP Business Technology Plattform



2. Chatbot & Portalintegration

Chatbot und Voicebot nutzen Gen AI & neueste KI-Standards und ermöglichen eine E2E SAP-Integration / Automatisierung für Utilities-Prozesse



4. DSC@SAP-Store (EEG-App)

Die DSC-EEG-Einspeise-App ermöglicht einen vereinfachten, reibungslosen und vollständigen Prozessablauf zur Beantragung einer Einspeiseanlage (z. B. PV-Anlage).



6. DSC-Produkte auf der BTP

Transformation des DSC-Produktportfolios und Neuentwicklung innovativer Lösungen auf der SAP BTP



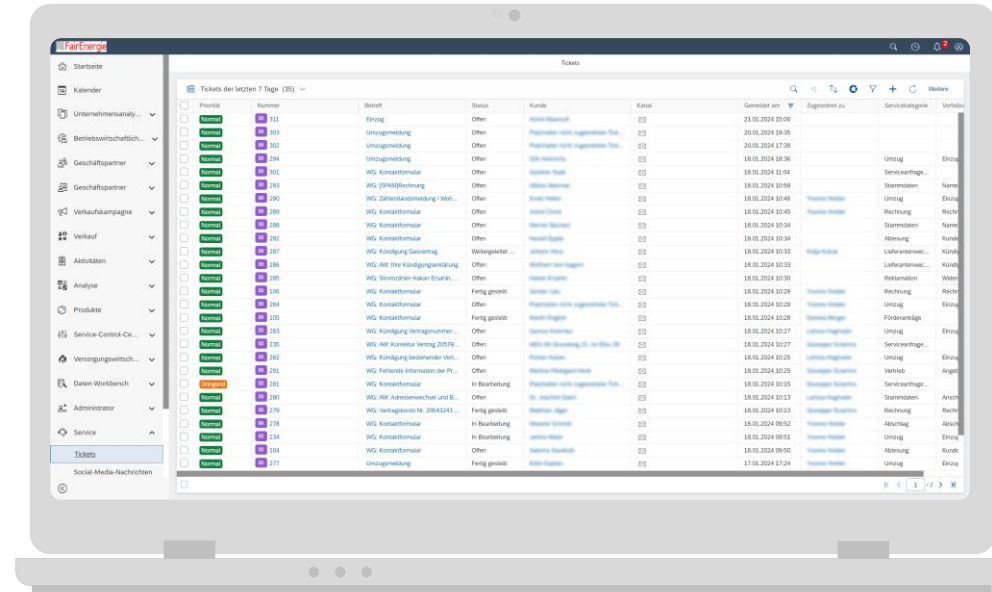
- ✓ SAP Service Partner & SAP Build Partner
- ✓ Authorization SAP Service-Partner für SAP Business Technology Plattform (SAP BTP)

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

Ticketsystem FairEnergie – Sales & Service Cloud



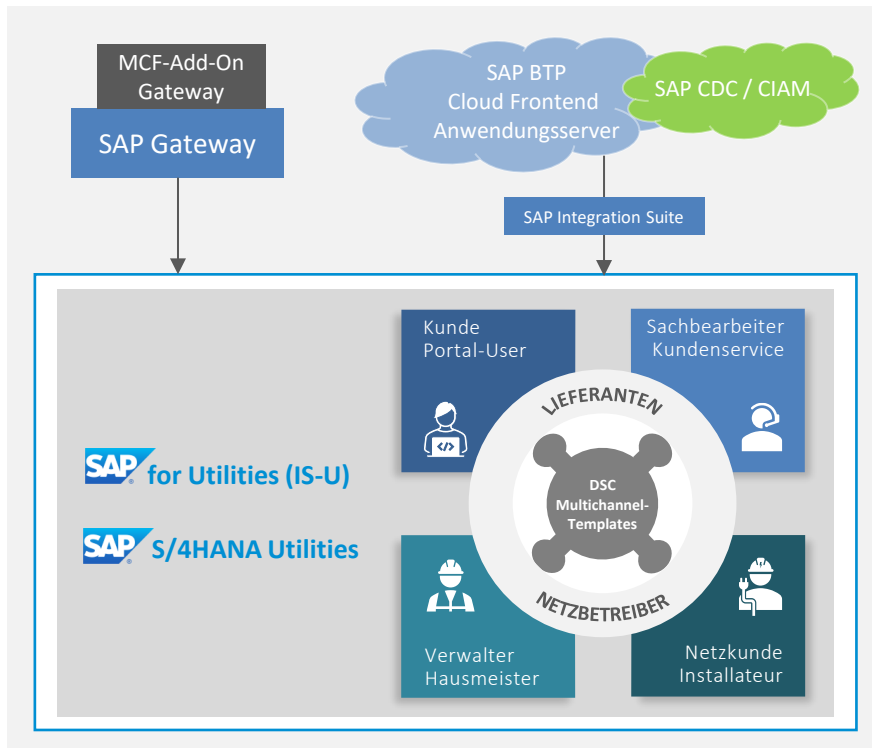
- Einrichtung und umfassende Individualisierung des Ticketsystems
 - Zusammenfassung für die Archivierung
 - Kontakterstellung und Speicherung
 - Tickets mit unterschiedlichen Kategorien
 - Dashboards mit
 - Statistiken
 - Übersichten
 - kurzen Wegen zu weiteren Tickets
- Go-live mit Kontaktformular
- KI-gesteuerte Ticketkategorisierung



KI automatisierter Angebotsversand

Variante I: On-Premise

Variante II: Cloud



SAP MCF on S/4HANA & BTP

- SAP Multichannel Foundation ist zukünftig integraler Bestandteil von SAP S/4HANA for Utilities
- SAP-Standard-Portallösungen für die Versorgungswirtschaft
- Nutzung der optimierten Portaloberflächen auch für Sachbearbeiter/Key-User
- Validierung der Daten, vollständig integrierte End-to-End-Prozesse und automatisierte Back-End-Verarbeitung
- Templates & Best-Practice-Optimierungen für eine schnelle Implementierung und kurze Projektlaufzeiten
- Flexibler modularer Aufbau der Portalfunctionalitäten

Portal-Transformation von SAP ERP zu SAP S/4HANA:

- Entwicklungen bleiben erhalten
- Unkompliziert und schnell
- Zukunfts- und Investitionssicherheit

Mehrwerte mit DSC:

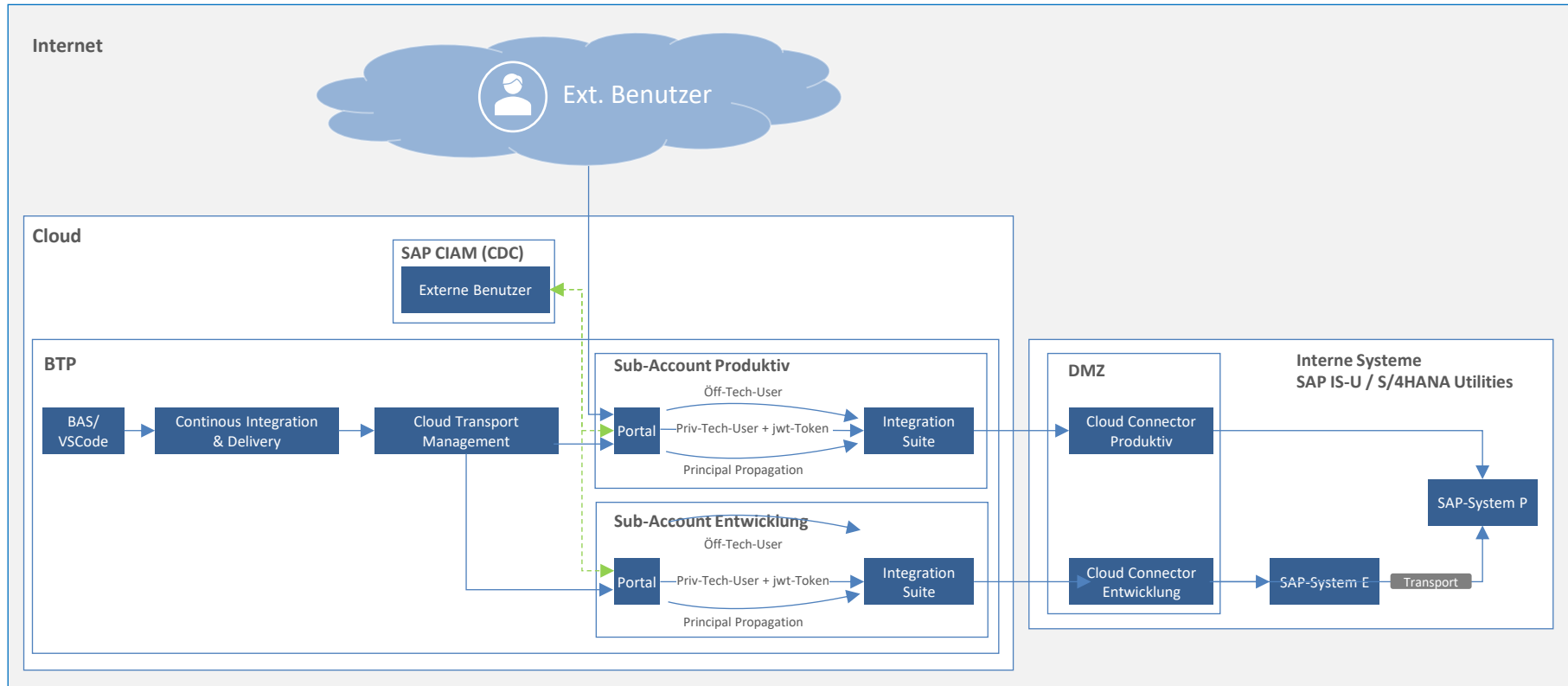
- Mehr als 15 erfahrene Entwickler- & Berater im CX-MCF Team
- > 20 erfolgreiche Portal-Einführungen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung der DSC-Portale

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

DSC-Erweiterungen SAP BTP und Portale – SAP MCF@BTP




Technische Integration



Search on SAP Store

Discover, try, and buy solutions from SAP and partners.

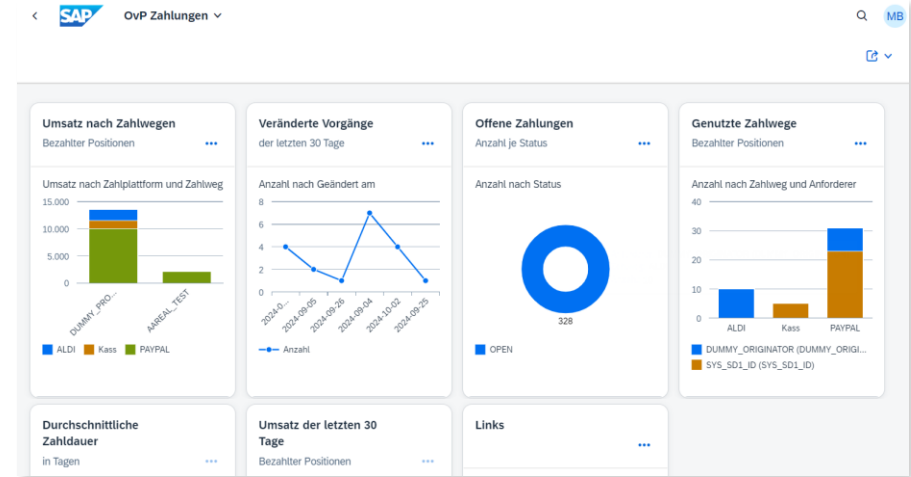
- Bieten Sie Ihren Kunden (B2B und B2C) eine optimierte Customer Journey für die bisher zeitaufwendige und überwiegend analoge Beantragung einer Einspeiseanlage.
- Die DSC-EEG-Einspeise-App ermöglicht einen vereinfachten, reibungslosen und vollständigen Prozessablauf zur Beantragung einer Einspeiseanlage (z. B. PV-Anlage). Moderne und benutzerfreundliche, responsive Design-Oberflächen schaffen zudem ein positives Kundenerlebnis.

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

DSC-Erweiterungen SAP BTP und Portale | Ausblick in die nahe Zukunft – Produktentwicklungen auf der BTP

Beispiele aus der BTP@DSC

- Prüfung unseres Produktportfolios – wo haben Kunden mit unseren Produkten auf der BTP einen Mehrwert?
- Moderne Oberflächen und leichtgewichtige Erweiterungen in der BTP
- Multibackendfähige Apps und Extensions – für SAP und non-SAP Backend!



Haben Sie eine Eigenentwicklung oder ein DSC-Produkt, was sich für einen Betrieb in der BTP eignet? Kommen Sie gerne auf uns zu!

CX-LÖSUNGEN FÜR EINE END-TO-END JOURNEY

DSC-Erweiterungen SAP BTP und Portale | Ausblick in die nahe Zukunft – Produktentwicklungen auf der BTP

DSC Payment Integration@BTP

- Vollständige Neuentwicklung unseres SAP ERP-Produkts
- RAP-Coding in SAP S/4HANA nach der Clean Core Strategie implementiert
- Multibackendfähig (SAP und non-SAP)
- Runtime zentral in der BTP – keine Middleware zu externen Services notwendig!
- Datensicherheit durch Nutzung von SAP Standard-services zum Datenaustausch (Cloud Connector, Launchpad-Service)

The screenshot displays the SAP payment integration interface. At the top, there is a navigation bar with the SAP logo and the text 'Zahlungen'. Below this, a search bar is visible with the text 'Suchen' and a magnifying glass icon. The main content area shows a table titled 'Zahlungsanforderungen (66)'. The table has columns for 'Anforderer', 'Quelle', 'ID des Auslöser', 'ID des Anforderer', 'Zahlplattform', 'Abschluss', and 'PosTotal'. The table contains three rows of data, all with a status of '100%' and '1' in the 'PosTotal' column.

Anforderer	Quelle	ID des Auslöser	ID des Anforderer	Zahlplattform	Abschluss	PosTotal
SYS_SD1_ID	Vertragskonto	2200000265	984	AAREAL_TEST	100%	1
SYS_SD1_ID	Vertragskonto	2100000129	983	AAREAL_TEST	100%	1
SYS_SD1_ID	Vertragskonto	2100000194	958	AAREAL_TEST	100%	1

Below the table, there is a detailed view of a payment request. The title is 'Zahlungsanforderung' and the status is 'Abgeschlossen (FINISHED)'. A progress indicator shows '100%'. The detailed view includes the following information:

- Abschluss:** Abgeschlossene Positionen
- Positionen:** Offen: 0, Bezahlt: 1
- Anforderer:** SYS_SD1_ID, Vertragskonto, ID des Auslöser: 2200000265, ID: 984
- Zahlplattform:** Anbieter: AAREAL_TEST, ID: 16ddbf59-695b-4699-9fe4-6146537b77df
- Status:** Abgeschlossen (FINISHED)

The detailed view also includes a navigation bar with tabs for 'Allgemeine Information', 'Referenzen', 'Kunde', 'Identifikationen', 'Zahlwege', 'Position', 'Aktionen', 'Admin', and 'Zusatzinformation zur Zahlungsanforderung'. The 'Allgemeine Information' tab is selected, showing the following details:

- Anforderer:** SYS_SD1_ID
- Quelle:** Vertragskonto
- ID des Auslöser:** 2200000265
- Quelle:** IS-U Rechnung
- ID des Anforderer:** 984
- Zahlplattform:** AAREAL_TEST
- ID der Plattform:** 16ddbf59-695b-4699-9fe4-6146537b77df
- Gültigkeit:** 09.10.2024, 02:00:00
- Beschreibung:** Test from SD1 KN 6
- Status:** Abgeschlossen (FINISHED)

Intelligent CX for Utilities:

LÖSUNGEN FÜR EINE OPTIMIERTE END-TO-END CUSTOMER JOURNEY

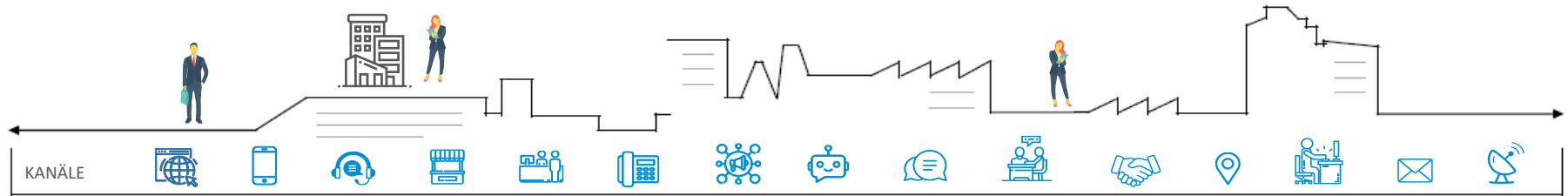


2

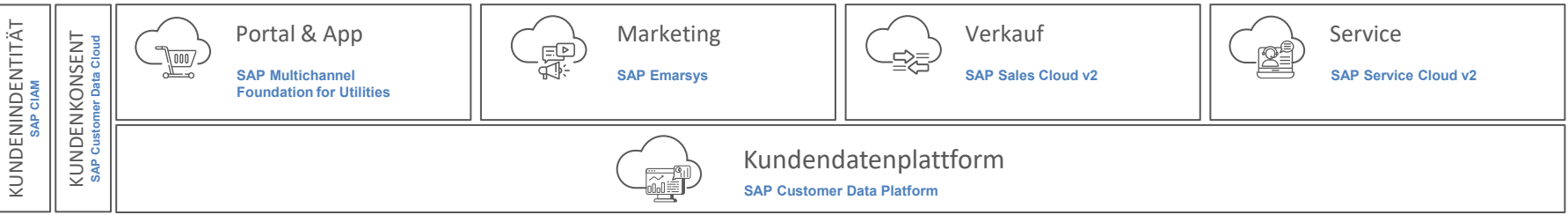
SAP CX-Portfolio

SAP CX-PORTFOLIO | SAP SALES & SERVICE CLOUD V2

Customer Experience – Architektur

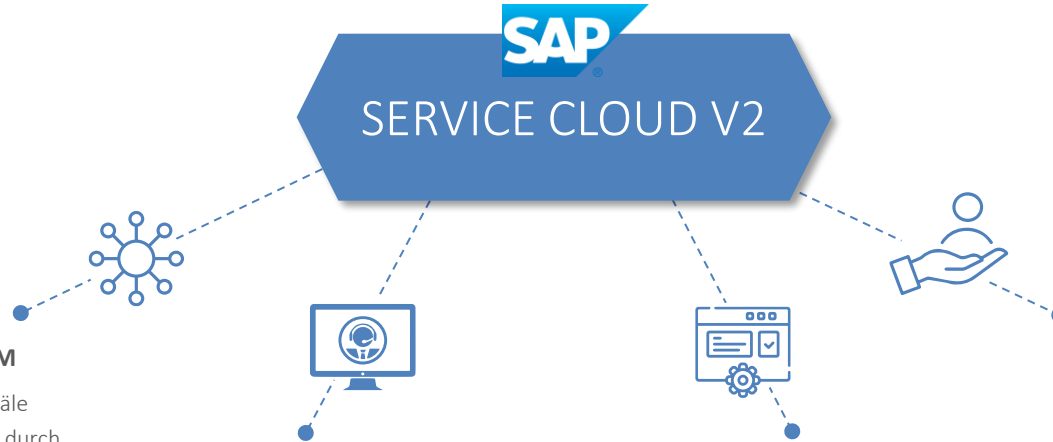


KANÄLE



SAP S/4HANA Utilities (Customer Engagement)

SAP DATA CENTER ODER HYPERSCALER



DIALOGMANAGEMENTSYSTEM

- Einbindung der folgenden Kanäle (Omnichannel-Unterstützung) durch etablierte Anbieter:
 - Microsoft Teams
 - Chat (bspw. SMS-Chat / Drittanbieterlösung kann eingebunden werden)
 - Social Media
 - E-Mail
 - Brief (Texterkennung via KI / OCR optional möglich)
 - Telefon (CTI-Anbieter Lizenz erforderlich)

AGENT DESKTOP

- Arbeitsbereich des Mitarbeiters
- Drehscheibe für Kundenansprache
- Kundenidentifikation
- Zentraler Einstieg für alle Kundenservice Mitarbeiter und SAP-Transaktionen

TICKET- UND FALL-MANAGEMENT

- Ticket-/Fall-Framework
- Service-Level-Management
- Intelligentes Fallmanagement (Automatisierung & Business Flows einstellbar)
- Prioritäts-Management
- Kundenanliegen werden kategorisiert und verteilt (KI-basiert)

UTILITIES-FEATURES (PHASE 2)

- Kundenübersicht, Kundendaten Anlegen/Bearbeiten, Verträge, Vertragskonten, Einzug und Auszug
- Finanzübersicht, Rechnungskorrektur, Anpassungsstorno, Abschlagspläne, FI-Sperren, Bankdaten, Ratenpläne
- Zählerstand erfassung und Abschlagsberechnung durchführen, Ableseaktionen planen
- Lieferstellenumfeld



VERKAUFSFÜHRUNG

- Key Account Management
- Privatkunden Management
- Lead & Opportunity Management
- Survey Management für Opportunities
- Verwaltung von Kundenangeboten
- Aktivitäten- und Besuchsmanagement
- Verwaltung von Werbeaktionen
- Verkaufskampagnen

ACCOUNT MANAGEMENT

- Partner Relationship Management
- Werkzeuge für Lead- und Opportunity-Management
- Mobile & Aussendienstunterstützung

KUNDENAUFTRAG UND VERTRAGSMANAGEMENT

- Kundenauftragserfassung
- Verwaltung von Vertriebsverträgen
- Identifizierung von Crosssell, Upsell und Opportunity-Chancen

VERTRIEBSPLANUNG UND PERFORMANCE MANAGEMENT

- Analyse & Reporting
- Umsatzprognose
- Pipeline-Management
- Vertriebsanalytik
- Vertriebszielplanung
- Gebietsmanagement
- Intelligent Sales Add-on
- Automatisierte Lead-Bewertung und -Pflege

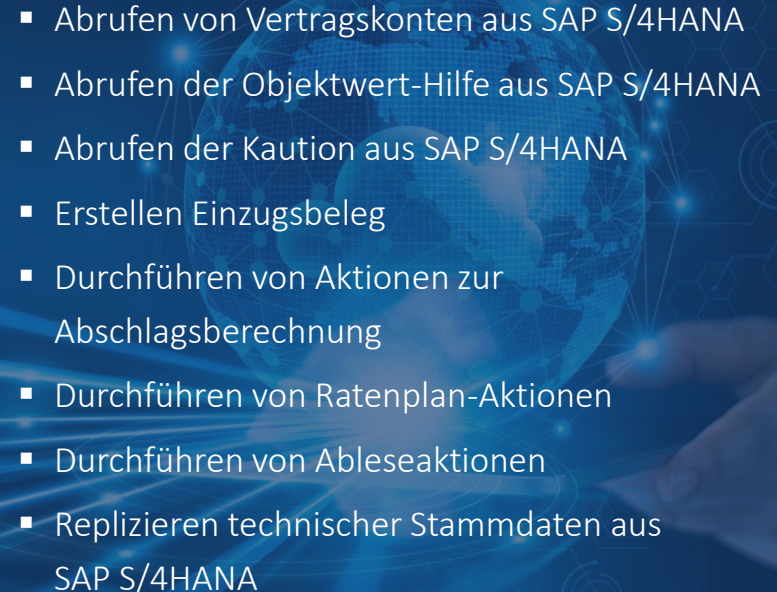
ANWENDUNGSFÄLLE: SAP CX-PORTFOLIO

Utility Add-On im Detail

Neu:

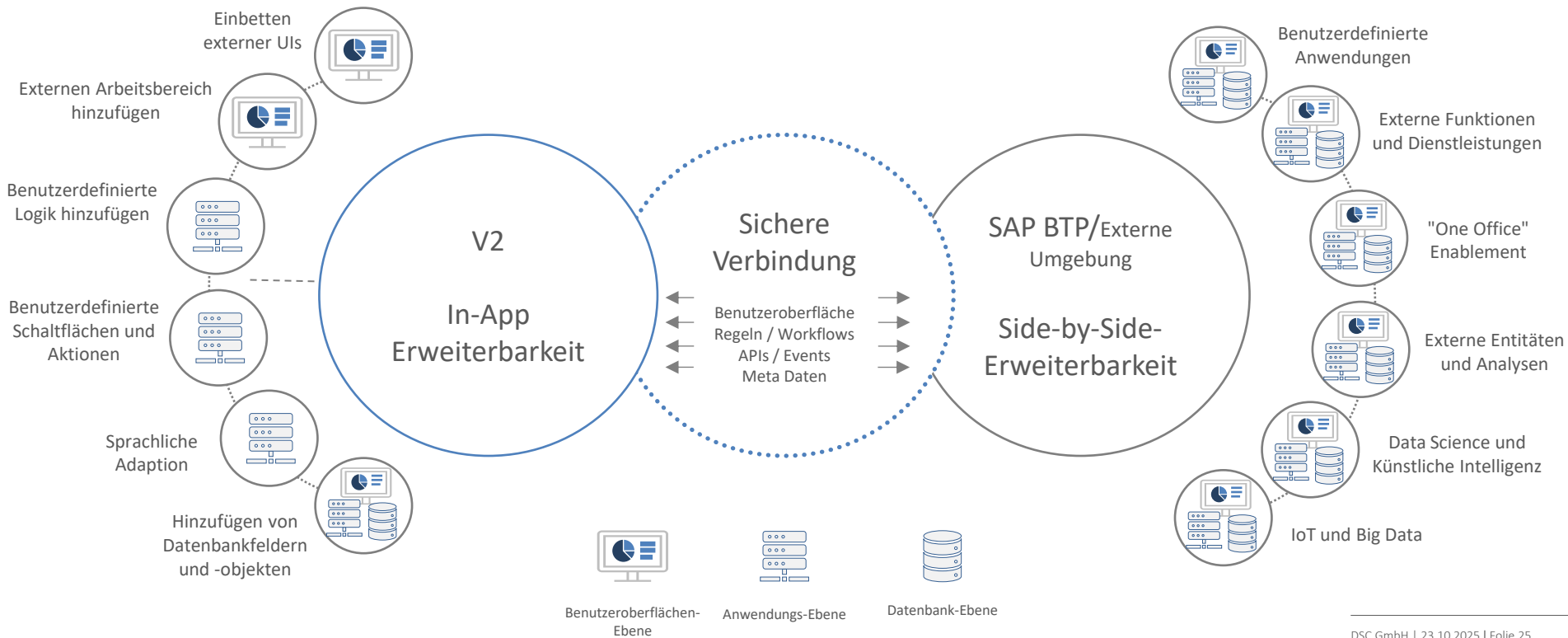
SAP Service Cloud V2: Neuerungen und Anpassungen durch das Release-Update von Q3 2025

- Integrierte SAP CX AI Toolkit
 - Verbesserung KI- und Machine-Learning-Szenarien
 - Ausbau von KI Agenten – „plug & play“ Agenten, die konkrete Serviceprozesse automatisieren.
- Erweiterungen bei Dashboards und Reporting – Echtzeit-Daten, Analytics oder besseren Visualisierungen.
- Änderungsverlauf für Administratoren

- 
- Abrufen von Vertragskonten aus SAP S/4HANA
 - Abrufen der Objektwert-Hilfe aus SAP S/4HANA
 - Abrufen der Kautionsauskunft aus SAP S/4HANA
 - Erstellen Einzugsbeleg
 - Durchführen von Aktionen zur Abschlagsberechnung
 - Durchführen von Ratenplan-Aktionen
 - Durchführen von Ableseaktionen
 - Replizieren technischer Stammdaten aus SAP S/4HANA

Regelmäßige Innovationen
durch Updates

In-App Erweiterbarkeit ← → Side-by-Side Erweiterbarkeit



Erweiterbarkeit

Erweiterungsmöglichkeiten

Erweiterung der Softwareplattform, ohne Änderung der ursprünglichen Codebasis. Dadurch können Basisfunktionen ergänzt und neue Funktionen umgesetzt werden.

■ Customizing

- Kundenspezifische Felder, Feldattribute, Validierungen, Ermittlungen/Determination
- Externe Hooks, um beim Sichern einer Anwendung externe Funktionen zu aktivieren

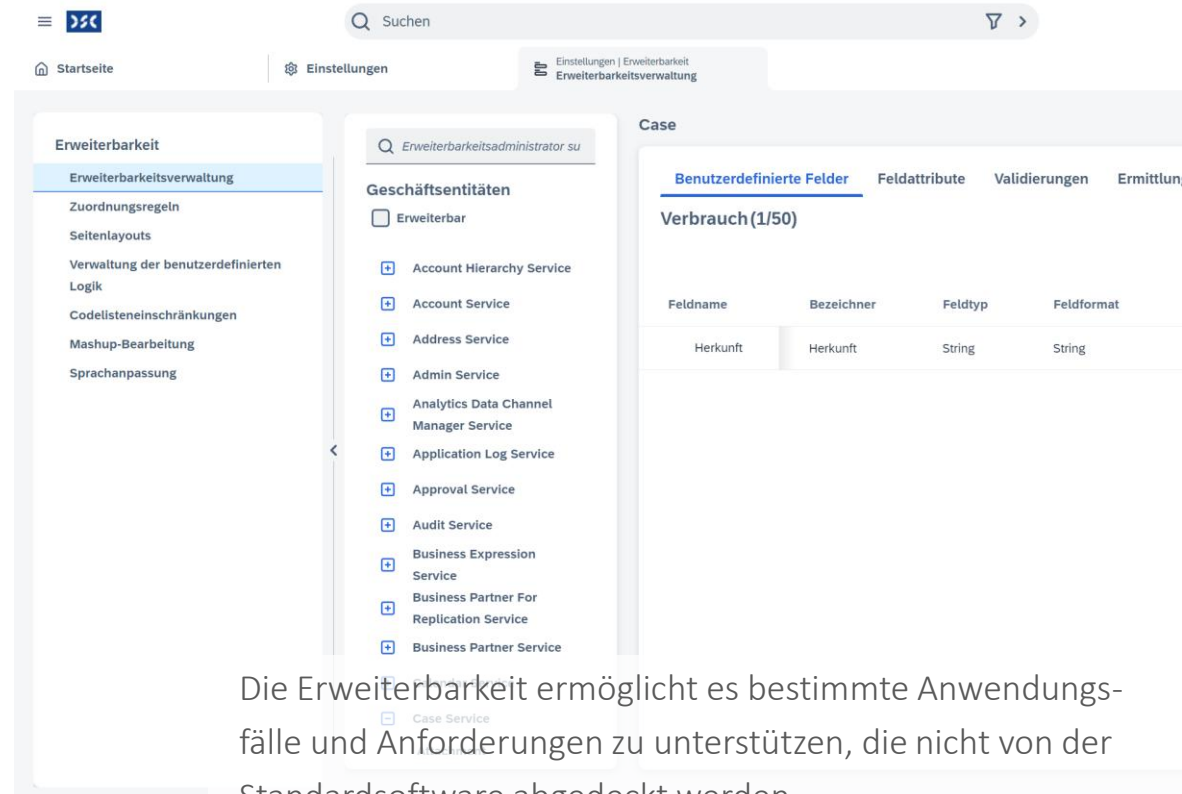
■ Entwicklung von Add-Ons

- Mashups

■ SAP Business Technology Platform (BTP)

- Eine Plattform für Erweiterungen und Integrationen
- Verbindung von SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen

■ Erweiterbarkeit mit SAP-Build-Apps



The screenshot shows the SAP CX Admin console interface. The left sidebar contains a navigation menu with 'Erweiterbarkeit' selected, showing sub-items like 'Erweiterbarkeitsverwaltung', 'Zuordnungsregeln', 'Seitenlayouts', 'Verwaltung der benutzerdefinierten Logik', 'Codelisteneinschränkungen', 'Mashup-Bearbeitung', and 'Sprachanpassung'. The main content area is titled 'Erweiterbarkeitsverwaltung' and shows a search bar with 'Erweiterbarkeitsadministrator.su'. Below the search bar is a list of 'Geschäftsentitäten' (Business Entities) with a search icon and a list of services: 'Erweiterbar', 'Account Hierarchy Service', 'Account Service', 'Address Service', 'Admin Service', 'Analytics Data Channel Manager Service', 'Application Log Service', 'Approval Service', 'Audit Service', 'Business Expression Service', 'Business Partner For Replication Service', and 'Business Partner Service'. On the right, there is a 'Case' section with a sub-section 'Benutzerdefinierte Felder' (Custom Fields) showing a table for 'Verbrauch (1/50)'. The table has columns for 'Feldname', 'Bezeichner', 'Feldtyp', and 'Feldformat', with one row showing 'Herkunft' for both 'Feldname' and 'Bezeichner', and 'String' for both 'Feldtyp' and 'Feldformat'.

Die Erweiterbarkeit ermöglicht es bestimmte Anwendungsfälle und Anforderungen zu unterstützen, die nicht von der Standardsoftware abgedeckt werden.



SAP CX-PORTFOLIO | INTEGRATION CX

Ausblick zukünftiger SAP-Standard

Zukünftige Optionen



Kundenportal

Sales & Service Cloud V2

CPQ



Standard



Verkaufsauftrag

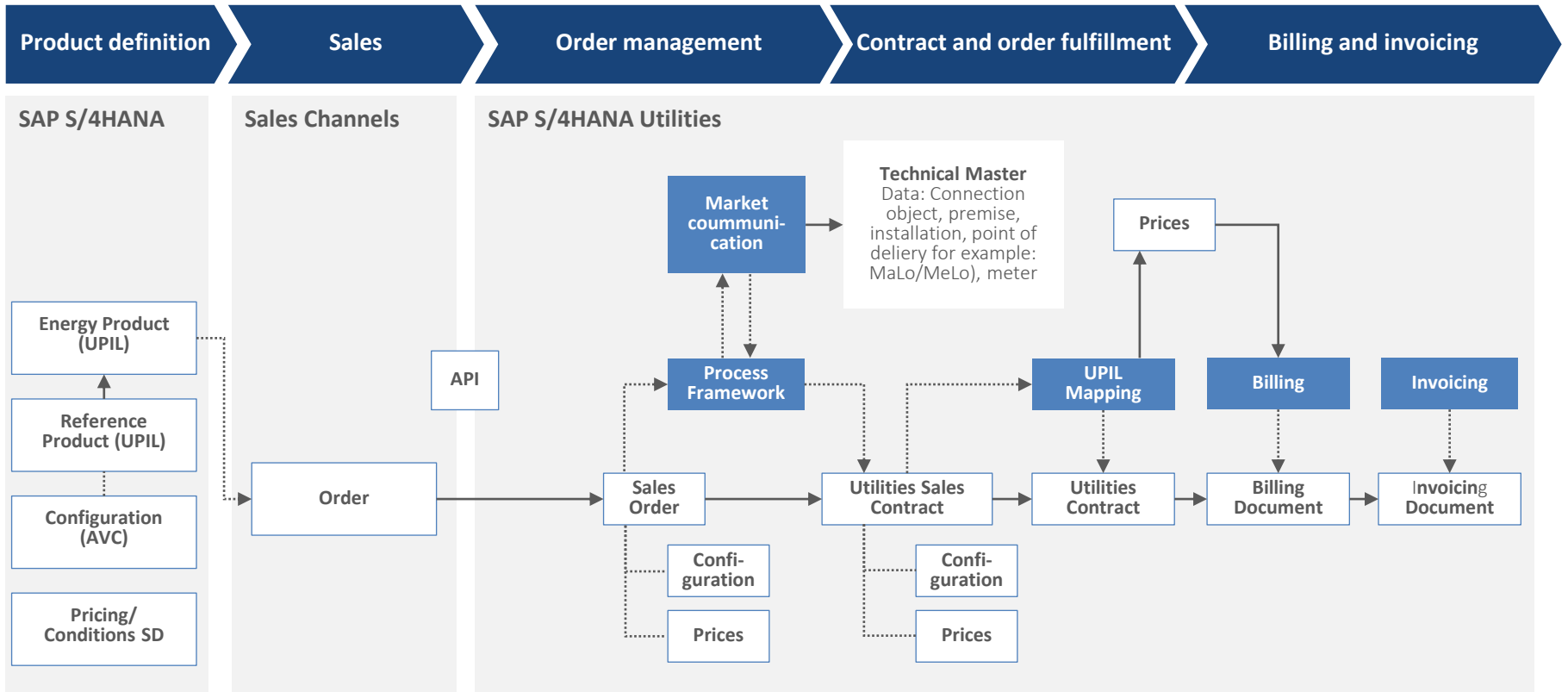
- Vertriebs-integrations-prozess
- MaKo-Integration

Vertriebsvertrag

- MaKo-Integration
- Steuerung von Zeitperioden

SAP CX-PORTFOLIO | INTEGRATION CX

SD-Order Prozess und Integration über den Vertriebsvertrag



SAP CX AI Toolkit

Vertrauenswürdigkeit, Sicherheit & Governance

Enterprise-grade Security und Datenschutz: konfigurierbare Datenquellen, Schutz personenbezogener Daten, Kontrolle über KI-Modelle. KI-Governance, Überwachung von Modelleleistung, Erklärbarkeit und Verzerrungs-Kontrolle (Bias Control). (early Adopter Ankündigungen)

Prozessautomatisierung

Automatisierung von (Routine) Aufgaben und die schnelle Analyse von Unternehmensdaten zur Effizienzsteigerung.

- KI-gestützte Lead-Priorisierung
- Automatisierung von Routineaufgaben durch generative KI (E-Mail-Erstellung & -Antworten)
- Automatische Ticket-Zusammenfassung & -Kategorisierung

Personalisierung & Kundenprofile

Echtzeit-Kundenzusammenfassungen
Follow-ups & automatisierte Zusammenfassungen, Kundenhistorie

Intelligente Fragen und Antworten

Proaktive Erkennung von Fragen in Gesprächen und fundierte Antworten basierend auf Unternehmenswissen

Rollenspezifische KI-Tools

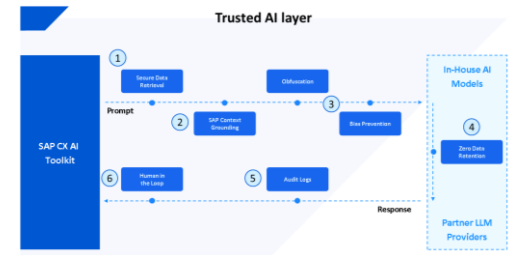
Kundenkommunikation
Datensatzzusammenfassung
KI-gestützten Deal-Bewertung
Vorhersagemodellen
Vertrieb
Service
Commerce
...

CX AI TOOLKIT



Vertrauenswürdige KI-Ebene

Eine Kontextgrundlage für SAP-Daten, PII-Verschüsselung und Verzerrungsvermeidung



Integration & Omnipräsenz

Joule in SAP S/4HANA Cloud Public Edition integriert
Verknüpfung mit Microsoft 365 Copilot, damit Nutzer in SAP und Microsoft-Umgebungen konsistente KI-Erlebnisse haben.
Erweiterung von Datenquellen und konfigurierbaren Prompts; Anpassung, welche internen und externen Daten für Q&A und Agenten genutzt werden.

SAP Joule

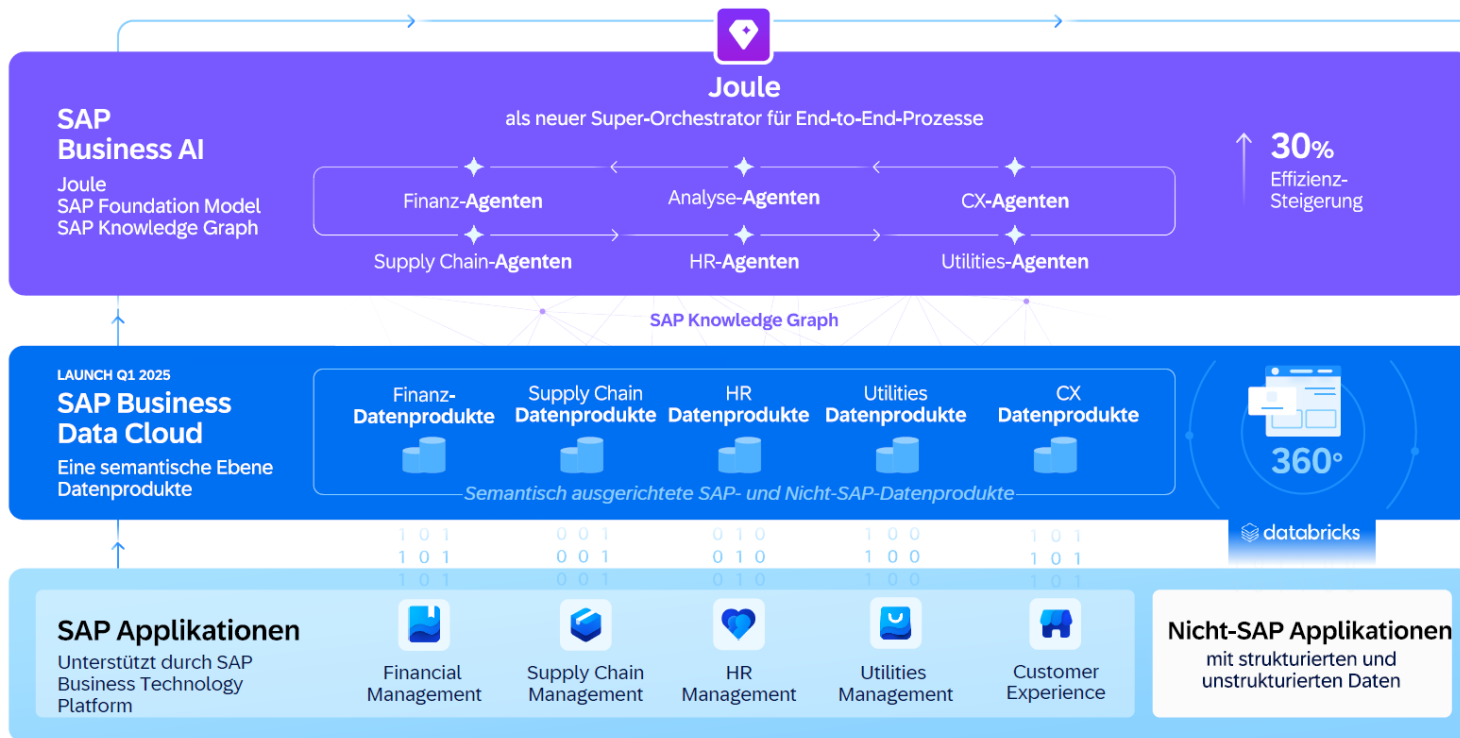
KI-gestützte, kontextbezogene Unterstützung für Vertriebsmitarbeiter, nahtlose Integration in Arbeitsumgebungen, Analytische Insights

Intelligente Agenten

z. B. für Service, Kundenbeziehungen, Angebotsgenerierung (Quote Creation Agent) etc
Routineaufgaben automatisieren, Prognosen/Alerts

SAP CX-PORTFOLIO

SAP AI-Plattform der Zukunft: Zusammenführung von Anwendungen, Daten und KI



KI

KI in Geschäftsprozesse eingebettet

Daten

100% akkurate and sichere Geschäftsdaten

Applikationen

Integrierte Suite über SAP & non-SAP Applikationen



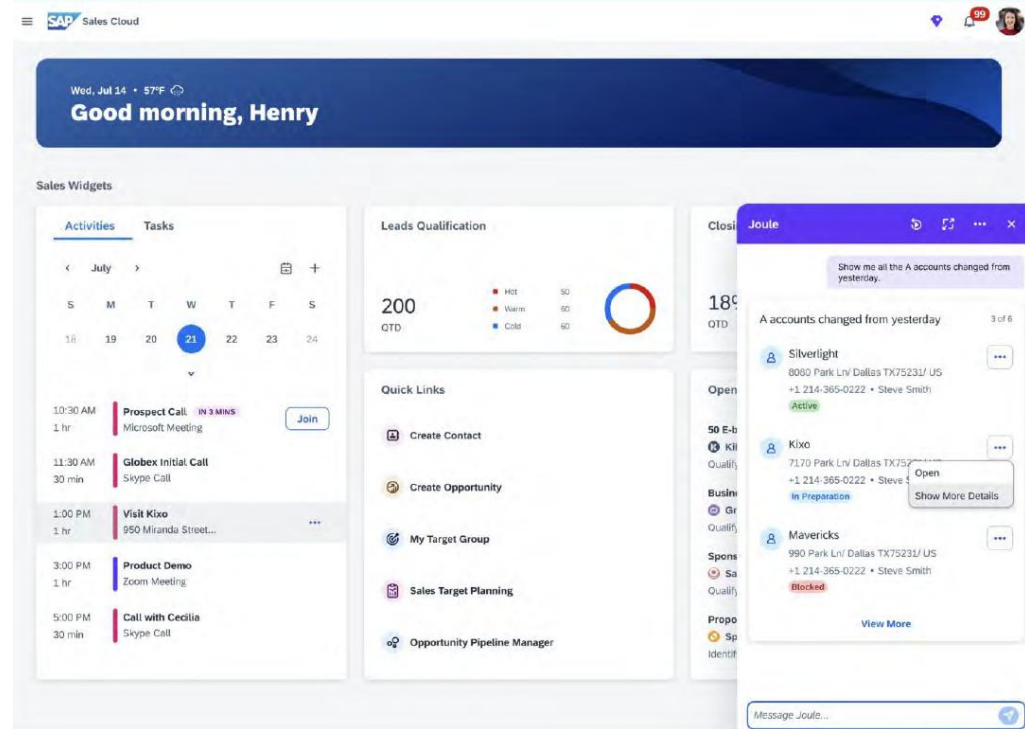
Conversational Agents

Kollaborative AI-Agenten, die über Geschäftsprozesse hinweg arbeiten

Lösen Sie dadurch auch **komplexe, mehrstufige Probleme** in Ihrer Organisation.

Automatisieren Sie ganze Workflows, nicht nur einzelne Schritte.

Abteilungs- und systemübergreifende Aufgaben optimieren.



The screenshot displays the SAP Sales Cloud user interface. At the top, a blue header bar shows the date 'Wed, Jul 14' and the temperature '57°F', along with a personalized greeting 'Good morning, Henry'. Below this, the 'Sales Widgets' section is visible, containing several panels: 'Activities' with a calendar view for July, 'Leads Qualification' showing 200 QTD leads with a color-coded distribution (Hot, Warm, Cold), and 'Quick Links' for actions like 'Create Contact' and 'Create Opportunity'. On the right side, a chat window titled 'Joule' is open, displaying a list of accounts changed from yesterday, including 'Silverlight', 'Kixx', and 'Mavericks', each with contact details and status indicators like 'Active' or 'Blocked'.



Case Classification Agent

Automatisieren Sie Tickets an das richtige Team

- Der Case Classification Agent stellt sicher, dass Anfragen sofort beim richtigen Team landen.
- Wenn Tickets in der Service Cloud eingehen, prüft der Agent die Details und wendet definierte Geschäftsregeln an, um sowohl die Kategorie als auch die Priorität zu bestimmen.
- Tickets werden automatisch an den richtigen Support-Bereich weitergeleitet – kein manuelles Sortieren mehr und keine fehlerhaften Zuweisungen, die zu Verspätungen führen.



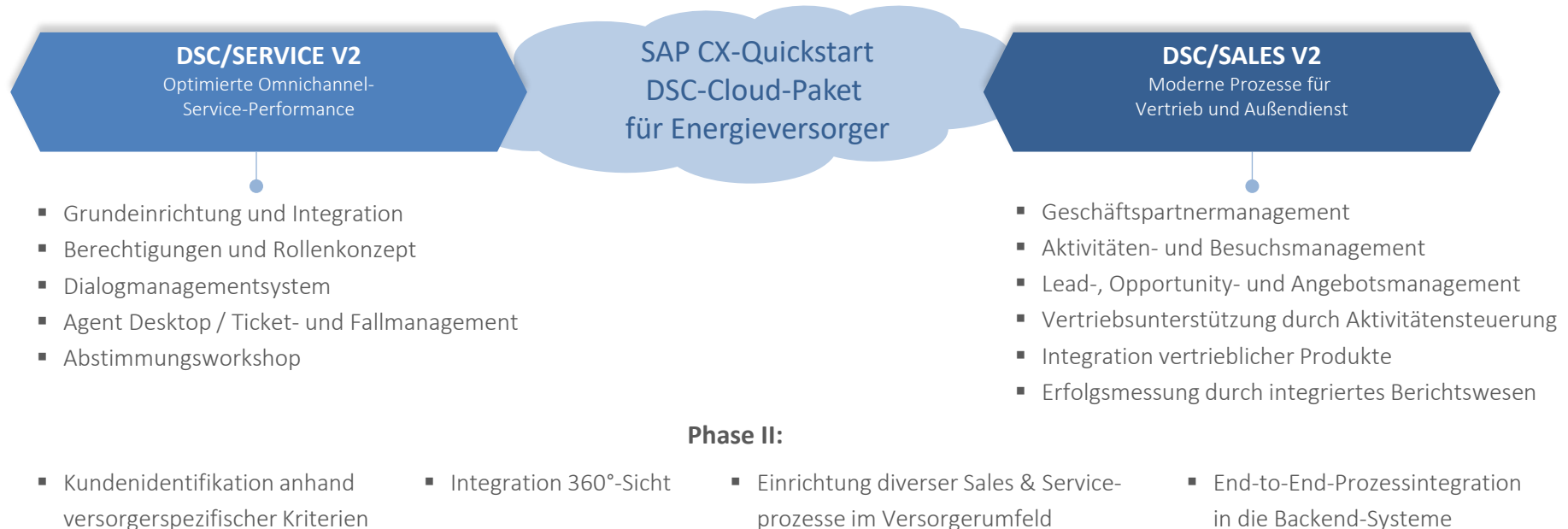
Intelligent CX for Utilities:

LÖSUNGEN FÜR EINE OPTIMIERTE END-TO-END CUSTOMER JOURNEY



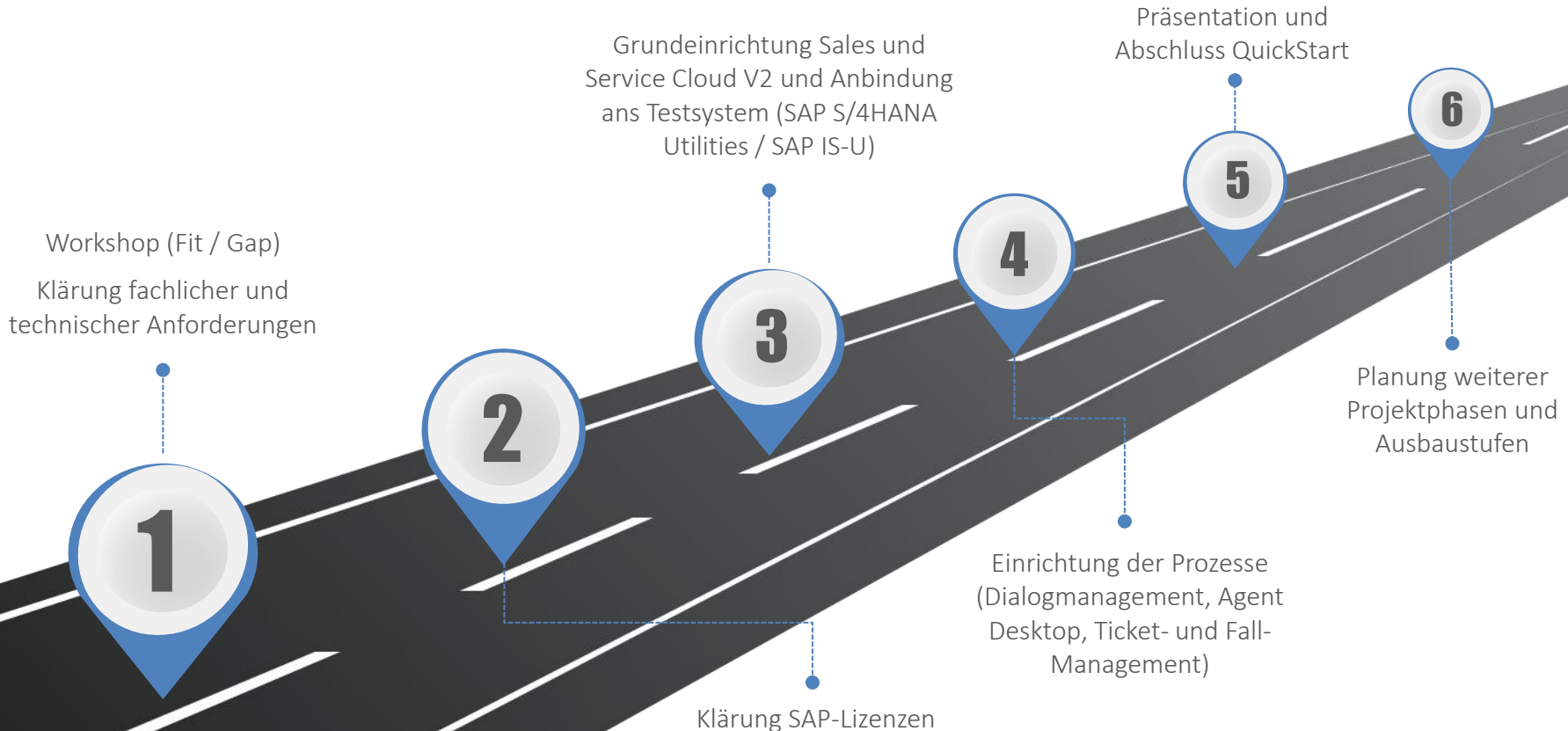
3 DSC-Quickstart SAP Sales und
Service Cloud V2 und System-Demo

Das vordefinierte Cloud-Paket bietet die Möglichkeit, branchenrelevante, ausgewählte Funktionen aus dem SAP Customer Experience-Portfolio schnell und effizient zu nutzen.





DSC-QUICKSTART SAP SALES UND SERVICE CLOUD V2

Roadmap (vom Start bis zum Go-live in 4-6 Wochen)



DSC-QUICKSTART SAP SALES UND SERVICE CLOUD V2

Projekttablauf | Beispiel Projektplan TIME-TO-MARKET 4 - 6 WOCHEN

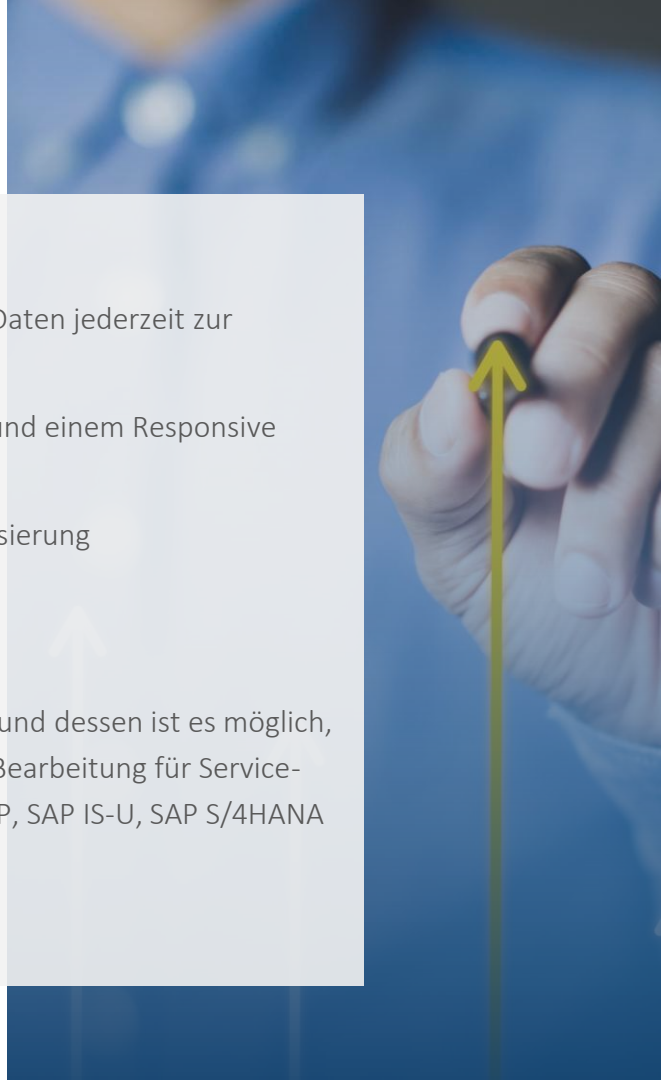
	DSC Quickstart Sales und Service Cloud V2								
Projektphase/(Nr.) Sprint	Woche 0	Woche 1	Woche 2	Woche 3	Woche 4	Woche 5	Woche 6	Woche 7	Woche 8
Projektinitialisierung Phase									
Grundeinrichtung und Integration		Basis							
Berechtigungen und Rollenkonzept				Basis					
Dialogmanagementsystem					Phase 1				
Agent Desktop & Ticketsystem						Phase 1			
Übergreifender Test							Test		
Abstimmung & Workshop									
Phase 2 / weitere Funktionen								Phase 2	

DSC-QUICKSTART SAP SALES UND SERVICE CLOUD V2

Vorteile Quickstart

Mehrwerte – Wechsel in die Cloud

- ✓ Mobile Nutzung auf verschiedenen Endgeräten – dadurch stehen relevante & aktuelle Daten jederzeit zur Verfügung.
- ✓ Benutzerfreundliche Oberflächen – Profitieren Sie von intuitiven Benutzeroberflächen und einem Responsive Design für Desktop-PC, Tablet und Smartphone.
- ✓ Effizientere KI-gestützte Prozesse – die Cloud ist die Grundlagentechnologie der Digitalisierung
- ✓ Bearbeitung von Kundenanfragen in Echtzeit
- ✓ Optimierte Systemlandschaft/IT-Sicherheit
- ✓ Die SAP Service Cloud V2 lässt sich nahtlos in vorhandene IT-Systeme integrieren. Aufgrund dessen ist es möglich, unterschiedliche Prozesse auf einer Systemoberfläche darzustellen, was wiederum die Bearbeitung für Servicemitarbeiter erheblich vereinfacht. (Verfügbare Standard-integrationen sind z. B. SAP ERP, SAP IS-U, SAP S/4HANA basierend auf SAP HTML GUI, JSON-RPC und OData-Services.)
- ✓ Erheblich verkürzte Release-Zyklen – Teilhabe an Innovationen



DSC-QUICKSTART SAP SALES UND SERVICE CLOUD V2

Vorteile Quickstart

Mehrwerte mit DSC

- ✓ CX-Team mit > 25 Berater- und Entwickler/-innen
- ✓ CX-Team mit zertifizierten Cloud-Beratern und Projekt-managern
- ✓ DSC ist offizieller Service Partner für die Business Technology Platform (SAP BTP)
- ✓ SAP Cloud- und SAP S/4HANA-Projekterfahrungen und erfolgreiche Projektreferenzen in der D-A-CH-Region für Energieversorgungsunternehmen
- ✓ Umfangreiche und langjährige Expertise im SAP CRM und Cloud-Umfeld
- ✓ 30 Jahre Utilities-Expertise (SAP Gold Partner Service und Build)
- ✓ Demo-Systemlandschaft (SAP BTP-Infrastruktur mit Anbin-dung an On-Premise SAP-Systeme, Sales & Service Cloud V2 lizenziert) vorhanden
- ✓ Unterstützt eine optimierte SAP-Integration
- ✓ Time-to-market 4 - 6 Wochen



Pricing (Phase 1)

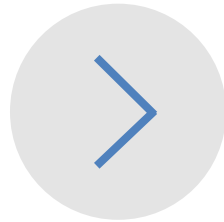
Time-to-market 4 - 6 Wochen

- Grundeinrichtung und Integration
- Berechtigungen und Rollenkonzept
- Dialogmanagementsystem
- Agent Desktop / Ticket- und Fallmanagement
- Abstimmung & Workshop

Paketpreis: 39.500,- €

SPECIAL OFFER

System-Demo auf Anfrage!



DEMO

10 Min.





ANSPRECHPARTNER



MARCUS CHRISTMANN

Leiter Vertrieb

✉ marcus.christmann@dsc-gmbh.com

☎ +49 160 7425 060



PHILIPP STELTEMEIER

Produktvertrieb

✉ philipp.steltemeier@dsc-gmbh.com

☎ +49 152 3953 3160

www.dsc-gmbh.com

DSC Unternehmensberatung und Software GmbH
Carl-Benz-Straße 16 a | 69198 Schriesheim

A wide-angle photograph of a paved road curving to the right. The road surface is dark asphalt with white lane markings. On the right side, there is a concrete curb with alternating yellow and grey painted sections. The background features a range of blue mountains under a sky with soft, golden light from the setting or rising sun. Several wind turbines are visible on the horizon. The overall mood is serene and expansive.

Vielen Dank!



DSC-COPYRIGHT UND DISCLAIMER

Verantwortlich für den Inhalt nach §55Abs.2RStV

DSC Unternehmensberatung und Software GmbH
Ingo Sundermann
Carl-Benz-Str. 16 a | 69198 Schriesheim

Die hier enthaltenen Angaben wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Sie unterliegen einer ständigen Kontrolle und werden laufend aktualisiert. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der enthaltenen Informationen wird keine Garantie oder Haftung von DSC übernommen.

Angaben in dieser Publikation, die sich auf bevorstehende Planungen, Ereignisse oder Ergebnisse beziehen, sind zukunftsgerichtet, ebenso Aussagen, die Worte wie "glaubt", "erwartet", "plant", "ahnt" oder ähnliche beinhalten. Diese Aussagen sind mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und basieren auf gegenwärtigen Erwartungen. Die tatsächlichen Ergebnisse können daher wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen geäußerten Erwartungen abweichen.

Hinweis zur Rechtsberatung

Die DSC GmbH hat keine Erlaubnis nach § 1 Rechtsberatungsgesetz. Die in diesem Dokument bereitgestellten Inhalte dienen deshalb ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Rechtsberatung dar.

Copyright © DSC GmbH – alle Rechte vorbehalten

An den in unseren Unterlagen veröffentlichten Texten, Logos, Bildern, Grafiken, Ton-, Video- und Animationsdateien behalten wir uns alle Rechte ausdrücklich vor. Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder Teilen daraus, sind zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung der DSC Unternehmensberatung und Software GmbH nicht gestattet.

SAP® und alle genannten SAP-Produkte und -Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Eigentum der SAP SE in Deutschland und vielen anderen Ländern. Weitere genannte Marken, Warenzeichen und registrierte Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

Bildnachweise: Asphalt Autobahn und Küste mit Berg-Naturlandschaft bei Sonnenuntergang. Hochwinkelansicht (#2394473621): © ABCDstock – shutterstock.com; Globale Netzwerkverbindung, Omni Channel (# 393368821): © shutterstock.com; Businessman using cloud computing connect at big data on global network connection (#1419224786): © PopTika – shutterstock.com; Cloud-Computing-Technologie Internet auf Converging Point of Circuit mit abstraktem blauen Hintergrund (#2033908043): © PeachShutterStock – shutterstock.com; Junge Frau, die Rechnungen auf Laptop bezahlt und auf Sofa sitzt (# 421781575): © baranq – shutterstock.com; Hände, die die globale Netzwerkverbindung berühren, Omni Channel (# 393368821): © PopTika – shutterstock.com; Omni channel technology of online retail business (# 1564080886): © Summit Art Creations – shutterstock.com; Verwendung des System-AI-Chatbot in Computer- oder mobilen Anwendungen zur Verwendung von Chatboten (# 2129414402): © Deemerwha studio – shutterstock.com; Arbeitnehmer bauen Energiesystem mit Solarpaneelen für Strom zusammen (# 2141200259): © alphaspirit.it – shutterstock.com; Business competition concept, Businessman hand holding pencil drawing yellow arrow stand out from the group (#441934638): © worawut – stock.adobe.com; Icons: flaticon.com