

CASE STUDY: INTELLIGENTE BONUSAUTOMATISIERUNG FÜR EINEN FÜHRENDEN ENERGIEVERSORGER

SCHROECK IT-CONSULTING GMBH
LEIPZIGER PLATZ 15
10117 BERLIN

Kunde: Energieversorger mit Standorten in München und Essen

Zeitraum: 03/2022 – 09/2024

Rollen: Python Developer, SCRUM Master & Product Owner

Technologien: Python, Azure Functions, Snowflake, React, Flask, Terraform, Playwright, DBT, Kubernetes, ML-Modelle

Ausgangslage

In einem hart umkämpften Energiemarkt zählt jede Sekunde: Der richtige Bonus zur richtigen Zeit entscheidet über Sichtbarkeit und Abschlussquote auf Vergleichsportalen. Der bisherige teilautomatisierte Prozess der Bonusvergabe war langsam, fehleranfällig und nicht ausreichend auf die verschiedenen Vertriebskanäle zugeschnitten.

Lösung

Im Auftrag des Kunden hat **Schroeck IT-Consulting** eine skalierbare, intelligente **Bonus-Engine** entwickelt, die Boni **vollautomatisch berechnet, verteilt und optimiert** – angepasst an Zielränge, Vertriebskanäle und individuelle Kampagnenstrategien.

Ein besonderes Highlight:

Machine Learning & Künstliche Intelligenz wurden integriert, um den Kundenwert bei der Bonusvergabe zu berücksichtigen.

So konnte sichergestellt werden, dass nicht nur der günstigste Preis, sondern auch die erwartete langfristige Wertschöpfung pro Kunde in die Bonusoptimierung einfließt.

Die technische Umsetzung erfolgte als Greenfield-Ansatz:

- Python-basierte Bonus-Engine mit API-Integration
- Webfrontend zur Bonuskonfiguration durch die Channel Manager*innen

- ML-Modell zur Prognose des Kundenwerts (Customer Lifetime Value)
- Datenautomatisierung mit DBT und Azure Durable Functions
- Monitoring-App mit OAuth2-Schutz und Snowflake-Anbindung
- End-to-End Testautomatisierung mit Playwright
- CI/CD-Pipeline für produktionssichere Releases

Ergebnisse

- **Automatisierte Bonusoptimierung** auf Basis von Kundenwert, Zielrängen und Kampagnenlogik
- **Einfach zu verwendende Web-Anwendung** zur Definition der Leitplanken für die Bonusberechnung auf Basis von Django
- **Signifikante Zeitersparnis** in der Preis- und Produktveröffentlichung
- **Bessere Abschlussquoten** auf Vergleichsportalen durch strategische Boni
- **Höhere Marge** durch intelligentere Bonusvergabe durch **Reduktion der Vertriebskosten**
- **Skalierbare Architektur** auf Basis von Microsoft Azure
- Enge Einbindung der Channel-Manager durch konfigurierbare Regeln

Rolle von Schroeck IT-Consulting

Als verantwortliches Unternehmen hat **Schroeck IT-Consulting** nicht nur die technische Umsetzung realisiert, sondern auch:

- Agile Prozesse etabliert und begleitet (SCRUM Master)
- Fachliche Anforderungen aus Vertrieb und Marketing übersetzt und geschärft
- Ein interdisziplinäres Entwicklerteam angeleitet und koordiniert
- Die Kommunikation zwischen Business, IT und externen Stakeholdern sichergestellt

Fazit

Mit der intelligenten Bonus-Engine hat **Schroek IT-Consulting** den Vertrieb des Energieversorgers in eine neue Ära geführt – schneller, datengetriebener und kundenwertorientiert. Der automatisierte Bonusprozess ist heute ein zentraler Erfolgsfaktor im Preis- und Produktmanagement des Unternehmens.