

Offerte für Energie 360°

KI-Lead Management System

Ort, Datum: Zürich, 27.08.2025

ValueOn AG
Am Stadtrand 11
8600 Dübendorf

T +41 44 943 70 40
info@valueon.ch
www.valueon.ch

1 Offerte Übersicht

Diese Offerte von ValueOn für Energie360° ist in 4 Phasen unterteilt, die jeweils unabhängig bestellt werden können.

1.1 Struktur der Offerte

Die Offerte strukturiert sich in drei Bereiche:

- **Klärung der Anforderungen:** Customer Journey, User Interface und Lösungsarchitektur
- **Realisierung der Lösung:** Verwendung von Standard-Komponenten der PowerON AI Plattform (Baukasten)
- **Kundenspezifische Entwicklungen:** Kundenspezifische Optimierungen, Integrationen, Dokumentation und Training

1.2 Detaillierte Lösungsbeschreibung

Implementierungskonzept für Energie360° - Geschäftsbereich Lösungen

1.2.1 Customer Journey - Vollständiger Prozess

1

Lead Discovery & Sourcing

KI-Unterstützung (80%)

- Automatisierte Überwachung aller Datenquellen
- Früherkennung in SIA Phase 2-3
- Intelligente Filterung nach Projektkriterien
- Automatische Deduplizierung

Menschliche Leistung (20%)

- Überprüfung der KI-Ergebnisse
- Manuelle Recherche bei speziellen Projekten
- Qualitätskontrolle der automatisierten Daten

Output: Qualifizierte Lead-Liste mit erstem Scoring

Lead Enrichment & Research

KI-Unterstützung (70%)

- Automatische Anreicherung mit Projektdetails
- Fernwärme-Perimeter Mapping
- Stakeholder-Identifikation aus öffentlichen Quellen
- Technische Spezifikationen Extraktion

Menschliche Leistung (30%)

- Vertiefte Recherche bei komplexen Projekten
- Netzwerk-basierte Kontaktaufnahme
- Qualitätsbewertung der angereicherten Daten

Output: Vollständig angereicherte Lead-Daten

Lead Qualification & Scoring

KI-Unterstützung (85%)

- Automatisches Scoring nach definierten Kriterien
- Priorisierung basierend auf Projektgröße und Phase
- Fernwärme-Potential Bewertung
- Wettbewerbsanalyse und Marktpositionierung
- Kontaktanreicherung der Leads mit Status «qualifiziert»

Menschliche Leistung (15%)

- Überprüfung der Scoring-Ergebnisse
- Strategische Anpassung der Bewertungskriterien
- Manuelle Priorisierung bei Grenzfällen

Output: Priorisierte Lead-Liste mit Scoring

Übergabe an Vertriebsteam

KI-Unterstützung (60%)

- Automatische Zuweisung nach Regionen/Teams
- Workload-Balancing zwischen Vertriebsmitarbeitern
- Automatische Lead-Import in CRM-Systeme
- Vorschlag für nächste Aktion des Vertriebsteams

Menschliche Leistung (40%)

- Überprüfung der automatischen Zuweisungen
- Manuelle Anpassung bei speziellen Anforderungen
- Qualitätskontrolle vor Vertriebsübergabe

Output: Lead-Liste mit Übergabedatum an CRM

Sales Execution & Follow-up

KI-Unterstützung (40%)

- Status-Synchronisation und Tracking
- Automatisierte Reminder-Systeme
- Optimierte Kommunikationsstrategien
- Lead-Scoring Updates basierend auf Interaktionen
- Automatische Wiedervorlage-Planung

Menschliche Leistung (60%)

- Persönliche Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern
- Vertriebsgespräche und Präsentationen
- Strategische Verhandlungen
- Beziehungsaufbau und -pflege

Output: Aktive verwaltete Lead-Liste in CRM System

1.2.2 Kernkomponenten des KI-Systems

Scout-Agent (Lead Discovery)

- **Automatisierte Überwachung:** SIMAP, Baublatt, espazium, LinkedIn
- **Früherkennung:** SIA Phase 2-3 (3-6 Monate vor Wettbewerb)
- **Intelligente Filterung:** >50 WE oder >50'000 m² Projektgröße
- **Deduplizierung:** Automatische Erkennung von Doubletten
- **Update-Frequenz:** Alle 3 Stunden

Enricher-Agent (Lead Enrichment)

- **Projektdaten:** Vollständige Anreicherung mit technischen Details
- **Stakeholder-Identifikation:** Entscheidungsträger und Kontaktdaten
- **Fernwärme-Check:** Automatische Perimeter-Analyse
- **Update-Frequenz:** Alle 3 Stunden

Scorer-Agent (Lead Qualification)

- **Automatisches Scoring:** Nach definierten Kriterien (SIA Phase, Budget, Region)
- **Priorisierung:** Ranking basierend auf Projektchancen
- **Fernwärme-Potential:** Bewertung der Anschlussmöglichkeiten
- **Wettbewerbsanalyse:** Marktpositionierung und Chancen
- **Update-Frequenz:** Alle 3 Stunden

Stakeholder-Agent (Kontaktmanagement)

- **Entscheidungsträger:** Identifikation der relevanten Kontakte
- **Kontaktdaten:** E-Mail, Telefon, LinkedIn-Profil
- **Kontaktdatenanreicherung:** Status "qualifiziert" für Leads
- **Organisationsstruktur:** Hierarchie und Verantwortlichkeiten
- **Netzwerk-Analyse:** Beziehungen zwischen Stakeholdern
- **Update-Frequenz:** Kontinuierlich

1.2.3 Nutzen für Vertriebsprozess durch KI-Automatisierung

Daten Research, Anreicherung und Erstqualifikation

- **Zeitersparnis:** Von Stunden auf Minuten reduziert
- **Häufigkeit:** Laufende Aktualisierung mehrmals am Tag, jeden Tag
- **Verbesserte Qualität:** Strukturierte, vollständige Datensätze
- **Timing:** Kontaktaufnahme in optimaler Projektphase

Ansatz und Tracking

- **Ansatz:** Datengestützte Ansprache mit relevanten Lösungen
- **Tracking:** Lückenlose Dokumentation im CRM
- **Priorisierung:** Fokus auf qualifizierte Leads
- **Skalierbarkeit:** 5x mehr Leads ohne Personalaufbau

1.2.4 User Interfaces & Touchpoints

Dashboard - Zentrale Übersicht

- **Lead-Pipeline Visualisierung** mit Status-Tracking
- **Filterbare Projektliste** mit Scoring und Priorisierung
- **Kartenansicht** für geografische Verteilung
- **Quick Actions** für Statusänderungen
- **Integration:** Single Sign-On mit Energie360° Systemen

Conversational Interface - KI-Assistent

- **Chat-Interface** in Dashboard oder MS Teams
- **Natursprachliche Abfragen:** "Zeige mir alle Projekte >100 WE in Phase 3"
- **Intelligente Antworten:** Basierend auf aktuellen Daten
- **Report-Generierung:** Automatische Erstellung von Berichten

User Interface für Listen und Listeneinträge

- **Bearbeitbare Listen:** Anzeige und Bearbeitung von Lead-Einträgen
- **Inline-Editing:** Direkte Bearbeitung von Lead-Informationen
- **Bulk-Operationen:** Mehrere Leads gleichzeitig bearbeiten
- **Suchfunktionen:** Erweiterte Filter und Sortierung

CRM Integration

- **Automatischer Lead-Import** mit vollständigen Metadaten
- **Bidirektionale Synchronisation** zwischen Systemen
- **Status-Tracking** und Aktivitäten-Monitoring
- **Unterstützte Systeme:** HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics

1.2.5 Technische Integration & Compliance

Bestehende Systeme

- **Company GPT:** Integration für Dokumentenanalyse
- **Azure ML:** Machine Learning Services
- **Postgres-Datenbank:** Bestehende Dateninfrastruktur
- **PowerOn Platform:** Workflow-Engine mit KI-Services

Compliance & Datenschutz

- **DSGVO-konform:** Anonymisierung und Datenschutz
- **LinkedIn-Nutzungsbedingungen:** API-Limits und Compliance
- **Datenquellen:** Baublatt, SIMAP, espazium, LinkedIn
- **Modularität:** Lego-ähnlicher Aufbau für flexible Anpassungen

1.2.6 Organisatorische Verantwortlichkeiten

Marketing Team (Lead Generation)

- Überwachung der KI-Discovery
- Qualitätskontrolle der generierten Leads
- Optimierung der Scoring-Kriterien
- Reporting und Performance-Monitoring

Sales Development (Lead Qualification)

- Manuelle Überprüfung der KI-Bewertungen
- Vertiefte Recherche bei komplexen Projekten
- Strategische Bewertung der Projektchancen
- Übergabe an Account Manager

Account Manager (Sales Execution)

- Persönliche Kontaktaufnahme
- Vertriebsgespräche und Präsentationen
- Vertragsabschluss und -verhandlung
- Kundenbeziehungspflege

IT/Data Team (System Support)

- KI-System Wartung und Optimierung
- CRM-Integration und -Support
- Datenqualitäts-Monitoring
- Performance-Optimierung

1.2.7 Kundenseitige Mitwirkung (FTE)

Während der Entwicklung

- **Product Owner:** 0.5 FTE für Anforderungsdefinition und Feedback
- **Domain-Experten:** 0.3 FTE für fachliche Beratung
- **Vertriebsvertreter:** 0.2 FTE für Prozessvalidierung
- **Gesamt:** 1.0 FTE auf Kundenseite

Laufender Betrieb

- **1st Level Support:** 0.5 FTE
- **Prozessverantwortlicher:** 0.2 FTE für kontinuierliche Optimierung
- **Gesamt:** 0.7 FTE
- **ValueOn:**
 - Service und Support zusammen zu definieren
 - Lizenzkosten: Base Fee CHF 1'500 / Monate für Nutzung PowerOn Plattform

1.3 Projektphasen

1.3.1 Phase 1: MVP (2-3 Monate)

Phase 1: MVP - Funktionsfähiges System

CHF 33'000

Kosten ohne Darstellung der Aufwendungen

Inkludierte Leistungen:

- **Lead Discovery Setup:** Scout-Agent für Baublatt + 2-3 weitere Quellen
- **Enrichment:** Anreicherung um erste Projektdaten
- **Basis Scoring Algorithmus:** Einfacher Scoring (SIA Phase, Budget, Region)
- **Kontaktdatenreicherung:** Anreicherung der Leads mit Status «qualifiziert»
- **Dashboard Grundfunktionen:** Grundlegende Features für Sales Team
- **HubSpot CRM Integration:** Basis-Integration für Lead-Export
- **Testing & Validation:** Testen mit 50-100 realen Leads
- **Projektmanagement:** Koordination und Kommunikation
- **Dokumentation:** Benutzerdokumentation erstellen

Deliverable: Funktionsfähiges MVP-System mit 50-100 Leads/Monat

1.3.2 Phase 2: Erweiterung (Monate 4-6)

Phase 2: Erweiterung - Vollständiges System

CHF 28'500

Kosten ohne Darstellung der Aufwendungen

Inkludierte Leistungen:

- **Lead Discovery:** Erweiterte Quellen wie LinkedIn, Baublatt Premium, SIA
- **Enrichment:** Anreicherung um alle Projektdaten
- **Scoring Optimierung:** ML-basierte Scoring-Modelle
- **Dashboard Analytics:** Erweiterte Analytics & Reports
- **Kontaktdatenanreicherung:** Verbesserung der Anreicherung der Leads mit Status «qualifiziert»
- **Performance Testing:** Testen mit 100-200 Leads/Monat
- **Projektmanagement:** Koordination und Kommunikation
- **Dokumentation:** Benutzerdokumentation anpassen

Deliverable: Vollständiges System mit erweiterten Quellen

1.3.3 Phase 3: Vollintegration (Monate 7-9)

Phase 3: Vollintegration - Produktionsreife Lösung

CHF 50'500

Kosten ohne Darstellung der Aufwendungen

Inkludierte Leistungen:

- **Workflow Engine:** Vollständige Automatisierung der Workflows
 - **Stakeholder-Agent:** Vollständige Integration
 - **Power BI Integration:** Erweiterte Reports & Analytics
 - **Teams Integration:** Vollständige Microsoft Teams Integration
 - **End-to-End Testing:** Testen der vollständigen Integration
 - **Projektmanagement:** Koordination und Kommunikation
 - **Dokumentation:** Benutzerdokumentation anpassen
- Deliverable:** Integrierte Lösung im Produktivbetrieb

1.3.4 Phase 4: Skalierung (Monate 10-12)

Phase 4: Skalierung - Expansion & Optimierung

Nach Ermessen

Basierend auf Erfahrungen

Mögliche Themen:

- **Auflistung:** Neue Anforderungen und Optimierungen
- **Zusammenarbeit:** Umsetzung von Anforderungen in monatliche Sprints
- **Qualifizierung:** Anforderungen werden jeweils qualifiziert und offeriert
- **Performance Optimierung:** Optimierung für größere Volumina
- **Predictive Analytics:** Erweiterte Vorhersagemodelle
- **Regionale Skalierung:** Vorbereitung für Expansion
- **KI-Optimierung:** Kontinuierliche Verbesserung der KI-Modelle

Deliverable: Skalierbare Lösung für Expansion

2 Gesamtübersicht & Zahlungsmodalitäten

Gesamtkosten Realisierung der Lösung

Phase 1 (MVP):	CHF 33'000
Phase 2 (Erweiterung):	CHF 28'500
Phase 3 (Vollintegration):	CHF 50'500
Phase 4 (Skalierung):	Nach Ermessen

Gesamt Realisierung: CHF 112'000

Zahlungsmodalitäten

- **Phase 1:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 2:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 3:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 4:** Nach Freigabe der Kosten
- **Projektmanagement:** Ist integraler Bestandteil

Zusätzliche Informationen

- **Gültigkeit:** Diese Offerte ist 10 Tage gültig
- **Start:** Jede Phase kann unabhängig gestartet werden
- **Dauer:** Jede Phase dauert 2-3 Monate
- **Team:** Dediziertes ValueOn-Team für das gesamte Projekt

3 Zusammenarbeitsmodell

Das Projekt wird in 4-Wochen Sprints mit klaren Deliverables umgesetzt. Enge Zusammenarbeit mit dem Product Owner von Energie360° und regelmässige Investitionsschätzung sind integraler Bestandteil.

4 Investitionsschätzung

Zeitraumen: 16-20 Wochen bis Go-Live, 41 Wochen bis zur vollständigen Integration. Ziel: Produktiver Einsatz bis Ende Jahr, Vollintegration bis Mai 2026.

Ressourcen: 3-4 FTE während Entwicklung, 0.5 FTE laufender Betrieb. ROI: 6-9 Monate.

Tagessätze ValueOn (exkl. MWSt): ValueOn Experte: CHF 2'150.- pro Tag, ValueOn PowerOn Development Team: CHF 950.- pro Tag.

5 Kontaktdaten

Vertrags- und Rechnungsadresse

Kunde: Energie360°

Adresse: Aargauerstrasse 182 · Postfach 805 · 8010 Zürich

Kontaktperson: Clemens Högger

E-Mail: clemens.hoegger@energie360.ch

Die Rechnungsstellung erfolgt per eMail

Kontaktpersonen ValueOn

Projektleitung: Dominic Largo

E-Mail: d.largo@valueon.ch

Technische Leitung: Andreas Friedli

E-Mail: a.friedli@valueon.ch

6 Rahmenbedingungen & Konditionen

Auftragsdauer

Der Auftrag startet am **01.09.2025** und endet am **31.05.2026**.

Eine eventuelle Auftragsverlängerung erfolgt durch eine schriftliche Vereinbarung zwischen den beiden Parteien mit Bezug auf dieses Dienstleistungsangebot.

Bei Auftragsende wird ein Interview mit dem Kunden durchgeführt und ein Referenz Statement abgeholt.

Rahmenbedingungen

Der Auftraggeber stellt sicher, dass der Berater von ValueOn die nötige Positionierung und die Kompetenz erhält, in der Organisation und in dessen Umfeld zu wirken.

Der Auftraggeber stellt den Kontakt zu Entscheidungsträger und andere Organisationseinheiten sicher.

Die Weitergabe einzelner Aufgaben an fachkundige Dritte bedarf der Zustimmung des Kunden.

ValueOn kann nicht verantwortlich gemacht werden für Verzögerungen ausgelöst durch höhere Gewalt oder Widerstände in der Organisation des Auftraggebers.

Die Leistungserbringung geschieht teilweise in den Räumen des Auftraggebers und teilweise ausgelagert.

Messung der Zielerreichung

Im Anschluss an das Mandat wird die Zielerreichung durch ein Customer Survey überprüft.

Verrechnung

Für die Beratungs-Leistungen wird ein Pauschalpreis verrechnet, wie oben in der Offerte beschrieben.

Spesen und Nebenkosten

Für die Arbeitserbringung in der Schweiz werden keine Spesen erhoben.

Für die Arbeitserbringung im Ausland werden die effektiven Kosten verrechnet.

Konditionen

Es gelten die beiliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von ValueOn.

Zahlung **10 Tage** nach Rechnungsstellung.

Die Gültigkeit der Offerte beträgt **10 Tage** ab Ausstellungsdatum.

7 Unterschriften

Kunde

Unterschrift

Ort, Datum: _____

Name: _____

Titel: _____

ValueOn

Unterschrift

Ort, Datum: _____

Name: _____

Titel: _____