



Vorteile

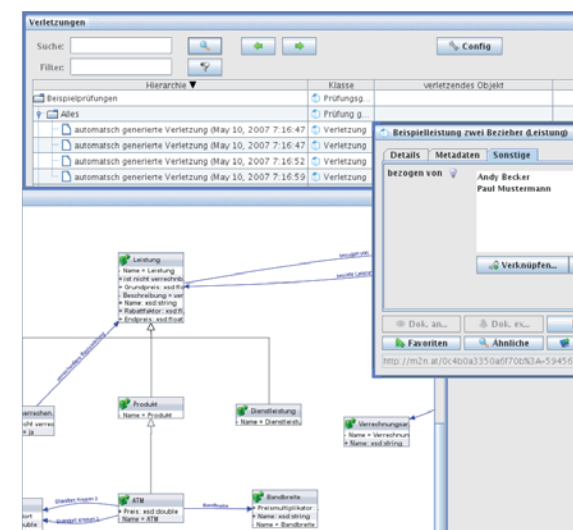
Die Geschäftsregeln sind sehr einfach zu erweitern, wiederzuverwenden und neu zu kombinieren, das Wissen um Regelwerke bleibt erhalten, Redundanzen werden vermieden.

Die Hypothesenbildung entfällt: Es muss nicht mehr expliziert werden, wo genau eine Fehlverrechnung vermutet wird, sondern die Prüfung erfolgt ausschließlich gemäß der Abbildung des SOLL-Zustandes (der Geschäftsregel). Mögliche Fehlerquellen werden vermieden, die Effizienz steigt.

- Die Kosten von Analysearbeiten sinken
- Der Aufwand für die Erstellung komplexer Datenbankabfragen wird vermindert
- Analyseergebnisse sind wiederverwendbar
- Die Nachvollziehbarkeit von Analyseprozessen und Ergebnissen wird gesteigert
- Es steht mehr Zeit für neue Untersuchungsbereiche zur Verfügung
- Modellierung kann auch durch Nicht-Informatiker effizienter durchgeführt werden. Statt zeitintensiven SQL Queries werden Geschäftsregeln modelliert
- Einmal akquiriertes Wissen ist besser wiederzuverwenden

Die manuelle Transformation von vermuteten Abweichungen in Datenbankabfragen entfällt: Das System übernimmt die Abfragearbeit und meldet (bewertete) Diskrepanzen.

Der Aufwand für Überprüfung und Bewertung der Diskrepanzen verringert sich: m2n Intelligence Management bewertet die Diskrepanzen gemäß flexibler Regeln automatisch und führt sie in Reports zusammen.



Sicherstellung der vollständigen Abrechnung von Leistungen Revenue Assurance

Geschäftsregeln (Business Rules) definieren Richtlinien für die Ordnungsmäßigkeit jeder Geschäftstätigkeit, im konkreten Fall für eine korrekte Leistungsverrechnung. Werden diese Regeln verletzt, entsteht finanzieller Schaden für das Unternehmen. Gerade in Branchen mit einer Vielzahl an Leistungstypen, Verrechnungsformen und hochkomplexer IT-Architektur sind die Regelwerke verstreut und implizit in verschiedenen verrechnungsrelevanten Systemen „kodiert“. Redundanzen und Dateninkonsistenzen entstehen, was zu Verletzungen von Geschäftsregeln führt.

Revenue Assurance spürt Verletzungen auf, die verhindern, dass an Kunden erbrachte Leistungen vollständig verrechnet werden und zielt auf die Wiedergewinnung dieser Umsätze ab. Das ontologiebasierte Compliance Management von m2n Intelligence Management bietet eine effiziente Modellierung und Aktualisierung des Regelkörpers sowie die konsolidierte Prüfung auf Einhaltung von Geschäftsregeln. Neben Revenue Assurance, kann m2n Intelligence Management in jedem Anwendungsbereich, der die Einhaltung von Geschäftsregeln, gesetzlichen oder regulatorischen Vorgaben fordert, Unterstützung bieten.

Der Alltag im Geschäftsleben ist gekennzeichnet von der Erteilung von Aufträgen, deren Durchführung und Verrechnung. Eine Abwicklung dieser wertschöpfenden Aufgaben ohne IT-Systeme ist heute undenkbar. Die notwendige rasche Reaktion auf Änderungen in den Marktanforderungen, deren technische Abbildung sowie hohe angestrebte Automatisierungsgrade machen IT-Systeme bzw. ganze IT-Architekturen sehr komplex. Durch geringste Unschärfen in der Zusammenarbeit von Systemen, menschliche Fehler aber auch bewusstes Missachten von Vorgaben kann dieses sensible Umfeld gestört werden. Die Folge ist, dass Leistungen – egal ob es sich um die Lieferung von Produkten oder die Erbringung von Dienstleistungen handelt – nicht oder nur fehlerhaft verrechnet werden.

Die Verrechnung von Leistungen folgt genau definierten Geschäftsregeln, z.B. welches Produkt wieviel kostet (Produkt-/Leistungskatalog), wie hoch vergebene Rabatte sein dürfen oder unter welchen Umständen Preisminierungen durch zeitlich begrenzte Aktionen bzw. kundenspezifische Vereinbarungen zur Anwendung kommen dürfen.

Eine Revenue Assurance Analyse sucht nach Verletzungen dieser Geschäftsregeln – nach „Diskrepanzen“. Hierbei gibt es viele unterschiedliche Möglichkeiten, wie eine Diskrepanz zustande kommen kann, z.B. weil das Geschäftselement im Auftragssystem bereits falsch reflektiert ist oder weil die auf ein Geschäftselement angewendete Geschäftsregel zu anderen Daten führt, als im Verrechnungssystem zur Abrechnung gebracht wird.

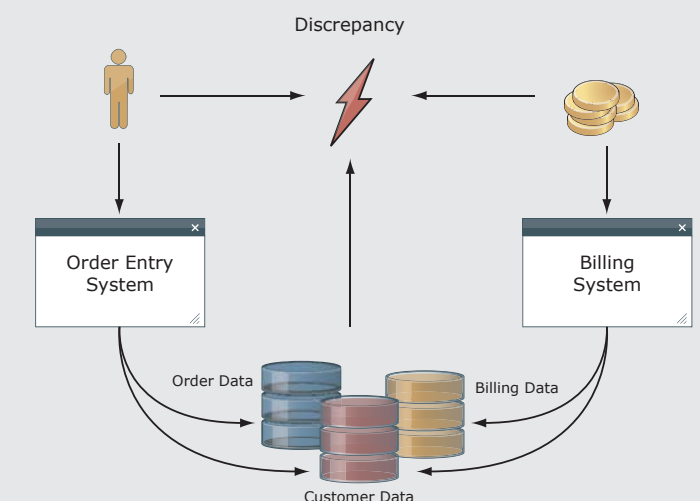
Ihre Ansprechpartner

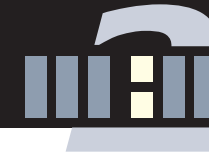
Dipl.-Ing. Axel Quitt
Portfolio Sales Executive
Unisys Austria GmbH
Donau-City-Straße 6, 1220 Wien
Tel.: +43 (1) 260 64 0
Fax: +43 (1) 263 71 40
Mobile: +43 (664) 460 24 48
axel.quitt@at.unisys.com
http://www.unisys.at

Doris Reisinger
Geschäftsführende Gesellschafterin
m2n – consulting and development gmbh
Marienstraße 10, A-4020 Linz
Tel.: +43 (732) 711987-0
Fax: +43 (732) 711987-10
Mobile: +43 (650) 4414529
reisinger@m2n.at
http://www.m2n.at

Kann man bei einer Höerverrechnung davon ausgehen, dass sich der Kunde beschwert und eventuell sogar dem Unternehmen den Rücken kehrt, werden Minder- oder Nichtverrechnungen in den seltensten Fällen kundenseitig beansprucht und bleiben daher in der Regel unbemerkt.

Revenue Assurance hat die Aufgabe sicherzustellen, dass alle erbrachten Leistungen dem Kunden auch korrekt verrechnet werden: Nicht oder minderverrechnete Leistungen werden identifiziert und – wenn möglich – in Verrechnung gebracht.





Ein kurzer Rückblick

Im Kern ist Revenue Assurance nichts Neues. Bereits früher wurden Schätze bewacht. Die Entwicklung der doppelten Buchhaltung durch die Venezianer war ein weiterer Schritt und jedes Unternehmen mit einem Mahnwesen – heute vornehmer als Debitorenmanagement bezeichnet – macht im Prinzip Revenue Assurance.

Mit Beginn dieses Jahrtausends erhielt Revenue Assurance eine neue Facette. Telekommunikationsunternehmen, und hier speziell die neu entstandenen und rasch wachsenden Mobilfunkbetreiber, erreichten die Grenzen des Wachstums. Durch die extreme Geschwindigkeit, in der diese Unternehmen hochgezogen wurden und neue Produkte auf den Markt warfen, blieb die IT-Architektur häufig Flickwerk und die Kreativität der Marketing-Experten überforderte die Verrechnungssysteme.

Nun schlug die Stunde der Revenue Assurance Anbieter, die Dienstleistungen und Software entwickelten, um Verrechnungslücken zu identifizieren und zu schließen. Der daraus resultierende Hype ist nunmehr abgekühlt und – ähnlich wie das Controlling vor ca. 20 Jahren – entwickelt sich Revenue Assurance heute zu einer ganz normalen, branchenunabhängigen Unternehmensfunktion.

Der herkömmliche Ansatz

Geschäftsregeln werden analysiert und mit diesem Verständnis wird versucht, Hypothesen zu entwickeln, wie diese Regeln verletzt und in welchen Systemen oder Daten die Verletzungen nachgewiesen werden könnten.

Die manuelle Umsetzung der Hypothesen in Datenbankabfragen und damit die Überprüfung, ob die vorliegenden Daten den Geschäftsregeln standhalten ist ein sehr aufwendiger Prozess. Entspricht ein Datensatz nicht den Geschäftsregeln, wird er als „Diskrepanz“ ausgewiesen.

Ebenso aufwändig ist die kontinuierliche Anpassung von Geschäftsregeln im Laufe der Zeit. Vor jeder erneuten Überprüfung von Datenbeständen muss die Gültigkeit der Geschäftsregeln gesichert sein und Änderungen – wie z.B. neue Preise oder Rabattbestimmungen – in die Datenbankabfragen eingearbeitet werden.

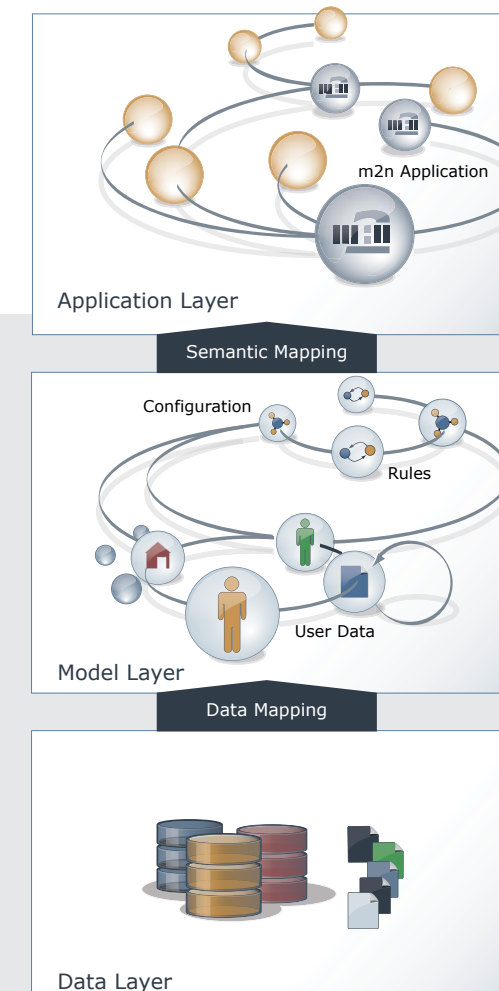
Geschäftsregeln aktuell zu halten und bei deren Änderungen die Auswirkungen auf alle Abrechnungsmodalitäten zu handhaben, ist in herkömmlichen Revenue Assurance Systemen mit großem Aufwand verbunden. Meist sind diese auf einen ganz konkreten Anwendungsfall hin zugeschnitten und erzielen somit auch nur bei leicht abweichenden Anforderungen nicht die gewünschten Ergebnisse.

Das partnerschaftliche Konzept von Unisys

Unisys verfolgt mit seiner Revenue Assurance Dienstleistung einen einzigartigen, partnerschaftlichen Ansatz mit erfolgsabhängiger Honorierung. Unisys übernimmt das Risiko in der Analyse. Die Honorierung erfolgt zu einem kleineren Teil erst bei erfolgreicher Identifikation von Umsatzentgängen und zum Hauptteil, wenn die nachträgliche Verrechnung von Umsatzentgängen erfolgreich vorgenommen und nachgewiesen werden konnte.

Für den Kunden ergeben sich aus diesem Ansatz folgende Vorteile:

- Der Kunde steigert unmittelbar seinen Umsatz, ohne neue Kunden gewinnen zu müssen oder weitere Verkäufe bei bestehenden Kunden zu tätigen.
- Der zusätzliche Umsatz wirkt sich überproportional auf den Gewinn aus, da mit einer Wiedergewinnung des Umsatzentgangs kaum Kosten verbunden sind.
- Vermeidung von Initialinvestitionen in RA-Software oder Consulting, die sich möglicherweise niemals rentieren.
- Ressourcenschonung, da die aufwendige Initialanalyse und Lieferung von Diskrepanzen durch einen externen Dienstleister erfolgt.
- Keine fixen Beratungskosten aufgrund erfolgsabhängiger Verrechnung.



Revenue Assurance mit m2n Compliance Management

Unisys und m2n führen ihr spezifisches Know-how zusammen und entwickeln einen ganzheitlichen Ansatz, Revenue Assurance zielgerichteter unterstützen zu können. Das Branchen-Know-How von Unisys, das Wissen um Kundenprobleme und -prozesse in Verbindung mit den innovativen, flexiblen Technologien von m2n ermöglichen neue Lösungszugänge.

Geschäftsregeln werden als Modelle in Form von Ontologien flexibel, modular und wiederverwendbar definiert. m2n Intelligence Management bietet zahlreiche Funktionen für die grafische Modellierung und das einfache Management dieser Regelbasis.

Mittels dynamischer Mapping-Mechanismen wird festgelegt, wie die Struktur der Primärdatenquellen (Billing Data, Order Data, Customer Data, und ähnliche) für diese Geschäftsregeln zu interpretieren sind.

Darauf aufbauend wird die semantisch konsolidierte Datengrundlage auf die Einhaltung der Geschäftsregeln überprüft. Werden Abweichungen erkannt, erzeugt m2n Intelligence Management Diskrepanzen. Diese können mittels flexibler Regeln automatisch bewertet und in Reports überführt werden.