



ISC

Smart Systems. Premium Solutions.

Vertriebspartner Provisionsabwicklung Kabel BW GmbH, Heidelberg

Der Kunde...

Die Kabel BW GmbH mit Sitz in Heidelberg ist mit rund 2,3 Millionen Kunden einer der größten Kabelnetzbetreiber Deutschlands und Europas. Als Baden-Württembergs innovativer Anbieter für Kabelfernsehen in digitaler Qualität, Breitband-Internet und Telefon über das TV-Kabel ist Kabel BW bereits heute in jedem zweiten Haushalt des Landes vertreten und bietet die Voraussetzungen, um die Kundenbedürfnisse von heute, morgen und übermorgen zu erfüllen.

Aufgrund zahlreicher Projekte der ISC AG und der bekannten Referenzen engagierte Kabel BW die ISC AG zur Realisierung dieser Aufgaben.

KabelBW
Einfach clever.

Die Ausgangslage...

Die bei Kabel BW praktizierte Vertriebspartner-Provisionsabwicklung (kurz: VPP) wurde im System SAP® ERP im Modul SD durchgeführt. Die Datengrundlagen für die Vergütung der Vertriebspartner wurden monatlich aus dem System CaMa (Cable Master) als Dateien zur Verfügung gestellt und im SAP® ERP über einen manuellen File Upload in SAP® ERP-Tabellen abgelegt. Anschließend wurden für diese Vorgänge SD-Vertriebsbelege als Gutschriftsanforderungen angelegt, manuell nachbearbeitet und anschließend fakturiert. Im Zuge des Gutschriftsverfahrens wurden die Provisionsbeträge den Vertriebspartnern gutgeschrieben.

Durch die Ablösung des Systems CaMa im Rahmen des Projektes CCBS musste gewährleistet sein, dass auch nach der Ablösung des Systems CaMa weiterhin die Vertriebspartner-Provisionsabwicklung im System SAP® ERP durchgeführt werden kann. Daher müssen zukünftig die relevanten Informationen aus dem Quellsystem in Form von Ereignissen/Events an die VPP übergeben werden.

Diese VPP muss im Zuge der Ablösung des Quellsystems CaMa durch das Projekt CCBS angepasst werden. Weiterhin soll die heutige starr programmierte Vorgehensweise durch eine flexibel einstellbare Lösung (Customizing und Stammdaten) abgelöst werden. Die notwendigen manuellen Nacharbeiten sollen soweit wie möglich durch eine maschinelle Vorgehensweise ersetzt werden.

Auf Grund des Projektverlaufes CCBS wurde das System CaMa nicht abgelöst. Die neue VPP Lösung ist mit seiner gesamten Funktionalität an das weiterhin bestehende CaMa System anzubinden.

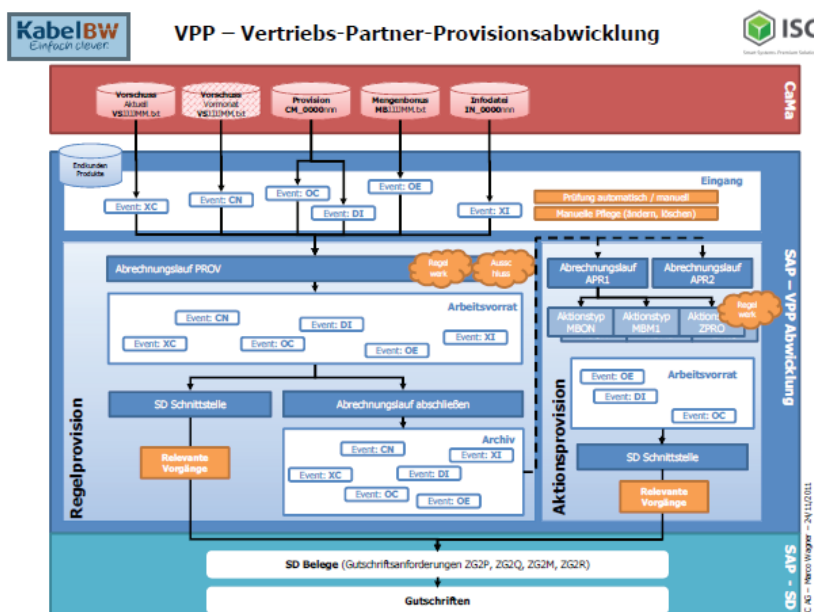
Das Projektziel...

- Sicherstellung der zukünftigen Vertriebspartner-Provisionsabwicklung
- Optimierung und Flexibilisierung der Provisionsprozesse im SAP® ERP
- Nachvollziehbarkeit und Transparenz
- Revisionsicherheit
- Geringer manueller Aufwand

Die Projektumsetzung...

Die vorhandenen Provisionsprozesse wurden auf Basis der speziellen Kundenanforderungen analysiert. Im Hinblick auf das zukünftige Systemumfeld wurde das Realisierungskonzept erstellt.

Für den Kunden Kabel BW wurde ein SAP® AddOn zur VPP erstellt.

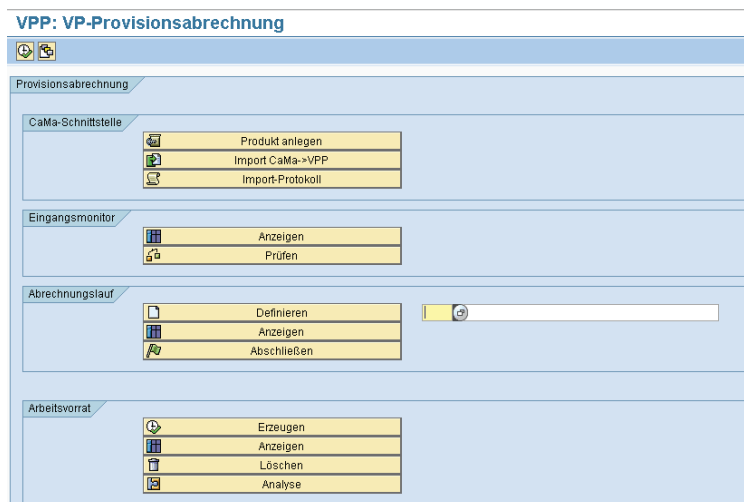


Bei der Erstellung dieses AddOns wurde darauf geachtet, dass die Logik möglichst flexibel einstellbar ist. Hierzu wurden Customizing Tabellen in Verbindung mit VPP eigenen Stammdaten definiert. Auf Basis von Ereignissen/Events, die seitens des Quellsystems CaMa initiiert werden, ist es möglich, unterschiedlichste Verarbeitungen zur Ermittlung von provisionsrelevanten und nicht relevanten Vorgängen durchzuführen. Primär führt dieses System eine Regelprovisionierung durch. Basierend darauf können unterschiedliche Aktionsprovisionen wie bspw. Mengenbonus, Zusatzprovision, Kampagnenprovision uvm. durchgeführt werden. Weiterhin ist der Abrechnungszeitraum frei definierbar, um bspw. eine monatliche, quartalsabhängige oder jährliche Provisionsermittlung durchführen zu können.

Der Status provisionsrelevant oder nicht provisionsrelevant kann über verschiedene Merkmale definiert werden. Merkmale sind bspw. Provisionsempfänger, Ereignisse/Events, Materialgruppen, Materialien und/oder Kundengruppen. Es ist möglich, auf Grundlage der zeitlichen Abfolge verschiedener Ereignisse eine Konsolidierung durchzuführen. Das bedeutet, ein provisionsrelevanter Vorgang kann auf Grund eines Folgeereignisses (wie bspw. eine Kündigung) den Status nicht provisionsrelevant erhalten.

Im VPP-AddOn werden für einen provisionsrelevanten Vorgang alle preisrelevanten Mengendaten (Konditionsbasis und Staffelfbasis) für die spätere Preisfindung ermittelt. Die tatsächliche Wertermittlung (Preisfindung), sowie die Erstellung der notwendigen Belege findet mit Standardfunktionen im SAP® SD statt.

Ein weitere Funktion der eigenen AddOn Lösung ist die Archivierung der kompletten Vorgänge zur Provisionsabwicklung. In den SAP® SD Ablauf integriert bieten sich hervorragende Recherchemöglichkeiten.



Zur Durchführung der VPP Abwicklung werden ein zentrales Cockpit und mehrere Monitore genutzt. Diese ermöglichen es, Abrechnung, Recherchen und Reportings schnell und effektiv ausführen zu können.

Die Projektziele im Sinne der geforderten Funktionen wurden vollständig erfüllt.

Der Projektaufwand...

Das Projekt hatte eine Gesamtlaufzeit von 15 Monaten. Der Produktivstart erfolgte am 01. April 2010. Ab diesem Zeitpunkt wurden alle Provisionsabrechnungen mit Hilfe des neuen AddOns erstellt.

Pro Monat werden ~ 200.000 Ereignisse/Events verarbeitet.

Kernbestandteile/-funktionen der ISC Lösung

- Flexibel konfigurierbare Lösung zu Customizing und Stammdaten
- Provisionsrelevante Daten und Bedingungen ausschließlich im SAP®
- Standardisierte Regelprovision
- Erweiterbare Aktionsprovisionen
- Steuerung über unterschiedliche Ereignisse/Events
- Automatische Provisionsermittlung
- Möglichkeit der Konsolidierung von Provisionsvorgängen
- Automatische Rückrechnung / -forderung in der Folgeabwicklung
- Anbindung von externen Datenquellen (Excel)
- Volle Prozessintegration nach SAP® SD, inklusive Preisfindung über Konditionstechnik
- Nutzung der SAP® SD Stammdaten wie Konditionen, Kundenstamm und Hierarchien
- Archivierung der kompletten Provisionsdaten
- Cockpit Navigation mit diversen Monitoren

Statement

„[...] Besonders hervorzuheben ist die reibungslose Umsetzung der notwendigen Änderungen für eine zukunftsorientierte flexible Vertriebspartner-Provisionsabwicklung [...].

Hier war umfassendes Prozesswissen gefragt, denn viele manuelle Prozesse und Schnittstellen mussten zu einem durchgängigen Informationsfluss integriert werden. Das Prozess-Know-How sowie technologische und betriebswirtschaftliche Kompetenz waren unabdingbare Voraussetzungen, um das anspruchsvolle Projekt zu realisieren. Das ist dem Projektteam unter der Leitung von Tobias Löffler/ISC und Marco Wagner/ISC hervorragend gelungen.“

Frank Schleif, Leiter Kundenbuchhaltung Kabel BW

Innovative Systems Consulting AG

Am Borner Weg 24, D-55127 Mainz, Ansprechpartner: *Karl-Heinz Kübler*

P: +49 (0) 6131 610 99 40 / **F:** +49 (0) 6131 610 99 41 / **M:** +49 (0) 176 190 182 59

Weitere Informationen zum Thema SAP® ERP finden Sie unter www.isc-consulting.de