

# Vertriebsabrechnung und Kundenmanagement vereinheitlichen

Wie sich das Potenzial bereits vorhandener (IT-)Systeme voll ausschöpfen, Schnittstellen clever nutzen und damit die eigenen Tarifmodelle fit für die Zukunft machen lassen

Dipl.-Kfm. Thomas Decker, Berlin

**G**eeht und schnell auf den Wandel des Verkehrssektors und der Fahrgastgewohnheiten in Bezug auf das Mobilitätsangebot und dessen Darstellung reagieren: Das sind die Herausforderungen der nahen Zukunft. Diese erfordern wiederum ein verlässliches, flexibles und stabiles ERP-System (Enterprise Resource Planning System) zur Datenverarbeitung und Kommunikation. So erhält der Betrieb den Zuschlag, der sein System gut kennt und dessen Ausbaupotenzial einzusetzen weiß.

In den meisten Fällen ist es jedoch so, dass viele Unternehmen aufgrund gewachsener Strukturen nicht nur ein System zur Abwicklung ihrer Prozesse nutzen, sondern mehrere, obwohl zahlreiche Systeme bereits im Standard ein umfangreiches Repertoire an Funktionen und Schnittstellen bieten. Diese Potenziale zu erkennen und sich für die Zukunft zunutze zu machen, ist die simple Idee der Beratungsgesellschaft Synväx.

## Das SAP-Beispiel

Ein anschauliches Beispiel, um zu verdeutlichen, warum Unternehmen ihren Standard unbedingt ausschöpfen sollten, bietet das SAP-System: Besonders große Verkehrsunternehmen arbeiten mit den Modulen des Softwareherstellers aus Walldorf, um die eigenen Geschäftsprozesse abzubilden.

In der Regel wird SAP für Finanzen und Controlling oder auch für die Logistikprozesse in der Instandhaltung und Beschaffung genutzt.

## Den Standard ausreizen

Doch bereits in der Grundausslieferung bietet das System die Möglichkeit, zusätzliche Prozesse und Geschäftsbereiche vollständig zu integrieren. Im Bereich des ÖPNV sind dies im Wesentlichen Vertriebsprozesse der Abo-Verwaltung, des freien Verkaufs oder des EBE-Bereichs. Warum wird dies also nicht genutzt?

Das ÖPNV-Modul SD (Sales and Distribution = Vertrieb) des ERP-Systems umfasst alle Grundfunktionen, um Verträge, Aufträge, Gut- und Lastschriften mit den dazugehörigen Zahlungsströmen abzubilden. Dabei lassen sich über die umfassenden Funktionen der Preisfindung komplexe Tarif- und Preismodelle umsetzen und gestalten.

## Vorhandene Schnittstellen nutzen

Über Schnittstellen können die Systeme zu Fahrer- und Automatenabrechnungen abgebildet werden, ebenso wie beispielsweise die Abrechnung von externen Verkaufsstellen oder Bonusvereinbarungen. Selbst Hersteller von externen Geräten und Softwareprodukten warten mit standardisierten Schnittstellen auf, sodass eine Integration von Verkaufsgeräten und anderen vorhandenen Vertriebskanälen mit geringem Aufwand möglich ist.

## Die Vertriebsinformation im Haus

Die Integration der Vertriebsprozesse in ein hauseigenes System bietet viele Vorteile: Es fallen Schnittstellen weg, die etwa durch

bereits vorhandene ersetzt werden. Eine Übertragung und Buchung aller Wertflüsse vom Vertrieb in die Buchhaltung erfolgen in Echtzeit, sodass alle Informationssysteme zeitgleich mit den entsprechenden Daten versorgt und auf aktuellem Stand sind. Diese Einmaligkeit und Durchgängigkeit der Daten erhöht die Transparenz und Datensicherheit. Aufgrund der vermiedenen Systembrüche steigt die Handlungsfähigkeit.

Im Beispiel von SAP können die bereits im Betrieb befindlichen Schnittstellen zu einem CRM- oder BW-System sowie zur Archivierungssoftware genutzt werden. Somit werden Neuentwicklungen oder Wartungen obsolet.

## Der Fahrgast im Fokus: Usability

Softwarehersteller setzen 2019 nicht mehr ausschließlich auf den Ausbau der Datenverarbeitung: Heute steht das positive Nutzererlebnis mit im Vordergrund. Auch hier kann der Standard mehr, als viele wissen: Im vorangegangenen Beispiel von SAP bietet der Softwarehersteller ab einem gewissen Releasestand mit den sogenannten „FIORI-Apps“ die Möglichkeit, Oberflächen in Websiteoptik zu erstellen. Das Design passt sich automatisch den Endgeräten an und kann somit auf PC, Smartphone und Tablet ohne Barriere genutzt werden, während die Daten schnell und unbemerkt im Hintergrund des Systems verarbeitet werden.

## Vereinheitlichung und Integration

Die Idee und Beratungslösung zu einer einheitlichen Vertriebsabrechnungs- und

Kundenmanagementlösung, die sich vollständig im Standard bewegt, nennt die Management- und IT-Beratungsgesellschaft Synväx „SD-Flex“. Das Tolle ist: Es sind keine weiteren Verträge und daraus resultierende Wartungskosten mit externen Dienstleistern erforderlich. ÖPNV-Unternehmen erweitern lediglich die Nutzung ihres bereits vorhandenen Systems – in diesem Beispiel SAP. Die Investition beschränkt sich also auf das Einführungsprojekt.



**Zum Autor**

**Dipl.-Kfm. Thomas Decker (50)** ist Geschäftsführer der Synväx GmbH. Der Autor ist seit 21 Jahren in der Beratungsbranche mit Expertise in SAP-Beratung, Prozessberatung, Projektmanagement, Management- und IT-Beratung tätig. Als Interimsmanager war er in einem Chemiekonzern und bei einem mittelständigen Maschinenbau-Unternehmen tätig.

Synväx berät unter anderem ÖPNV-Unternehmen rund um das Thema Management, Fördergeldcoaching und wachsende IT-Strukturen. Der Lösungsansatz SD-Flex ist hier beispielhaft im Systemrahmen von SAP demonstriert. Letztlich ist die Beratungslösung auch für andere IT-Strukturen und Systeme geeignet.

**Vorteile integrierter Vertriebsprozesse**

Die Vorteile einer Integration der Vertriebsprozesse ins hauseigene System auf einen Blick:

- Ein vorhandenes System wird genutzt und erweitert, sodass kein zusätzliches System angeschafft und betrieben werden muss,
- keine zusätzlichen Lizenz- und Wartungskosten,
- nur Implementierungsaufwand,
- Vertriebsprozesse sind im hauseigenen Standard voll integriert,
- einmalige Pflege von Stammdaten,
- vorhandene Schnittstellen können genutzt werden: Reduzierung der externen Schnittstellen,
- automatische Updates über den Lizenzvertrag mit der SAP,
- Browserorientierte, moderne und intuitive Benutzeroberflächen, die überall und auf allen Geräten genutzt werden können,
- zukunftssicher: Alle Vertriebskanäle und Online-Plattformen können integriert und verbunden werden.

**Zusammenfassung/Summary**

**Vertriebsabrechnung und Kundenmanagement vereinheitlichen**

Die Idee und Beratungslösung zu einer einheitlichen Vertriebsabrechnungs- und Kundenmanagementlösung, die sich vollständig im Standard bewegt, heißen „SD-Flex“. Übertragung und Buchung aller Wertflüsse vom Vertrieb in die Buchhaltung erfolgen in Echtzeit, sodass alle Informationssysteme zeitgleich mit den entsprechenden Daten versorgt werden und auf aktuellem Stand sind. Dadurch sind keine weiteren Verträge und daraus resultierende Wartungskosten mit externen Dienstleistern erforderlich. ÖPNV-Unternehmen erweitern lediglich ihr bereits vorhandenes System. Die Beratungslösung „SD-Flex“ ist hier beispielhaft im Systemrahmen von SAP demonstriert. Letztlich ist die Beratungslösung auch für alle anderen IT-Strukturen und Systeme geeignet.

**Unify sales accounting and customer management**

The idea and the result of the consulting service towards a uniform sales accounting and customer management solution which is completely arranged within standards is called “SD-Flex”. Accounting transaction and transmission of all value streams from sales into accounting will be made in real-time, so all information systems will be supplied with the corresponding data and are up-to-date and no further contracts and resulting maintenance costs from external service partners will arise. Public transport companies simply extend their present system. In this article the consulting solution “SD-Flex” has been demonstrated within the SAP system frame. Finally, the consulting solution is also suitable for any other IT-structures and systems.

ANZEIGE

**BEHALTEN SIE DEN DURCHBLICK**

Entdecken Sie Mobile Payment für Ihre digitalen Serviceangebote.

Die LogPay Mobility Services hat sich als zuverlässiger Partner für Zahlungsdienstleistungen für Verkehrsunternehmen und Mobilitätsdienstleister etabliert. Auch für Ihre multimodale Plattform bieten wir Ihnen individuelle Lösungen an.

TOTAL: 11,35 €

Wählen Sie Ihre Zahlungsmethode aus:

- amazon pay
- Apple Pay
- G Pay
- PayPal
- SEPA
- VISA

JETZT ZAHLEN

www.logpay.de