



„Die Vorteile von SAP Real Estate Management sind die Integration in die buchhalterischen Prozesse, die Flexibilität in Bezug auf die Oberfläche und die Abbildung selbst komplexer Vertragsbedingungen.“

Anton Fildan, Senior Project Manager, Orange Austria

Verwaltung komplexer kreditorischer Prozesse mit SAP Real Estate Management

Über zwei Millionen österreichische Kunden vertrauen bereits auf den Service eines der größten Telekommunikationsunternehmen weltweit. Gestartet ist das Unternehmen als dritter Mobilfunkbetreiber in Österreich am 26. Oktober 1998 unter der Marke ONE. Der Markenwechsel zu Orange erfolgte am 22. September 2008. Als Mitglied der weltweiten Orange Familie nutzt das Unternehmen das Know-How und Innovationen aus weltweit elf Orange Forschungs-Laboren. Orange Austria erzielte im Jahr 2007 einen Mobilfunkumsatz von 624 Mio. Euro.

Zentrale Herausforderung bei der Einführung von SAP Real Estate Management war die Verwaltung der zahlreichen kreditorischen Prozesse, die in Zusammenhang mit den rund 4.000 Mobilsendern österreichweit anfallen. Bei den ca. 10.000 Verträgen handelt es sich um Mietverträge für die Senderstandorte auf Gebäuden und

Grundstücken sowie um Verträge, in denen die Zufahrts- und Nutzungsrechte für die Standorte geregelt sind. Darüber hinaus fällt auch eine geringfügige Anzahl an debitorischen Verträgen an, etwa im Zuge der Weitervermietung einiger Standorte an andere Mobilfunkanbieter. Aufgrund wartungsintensiver Schnittstellen mit dem selbst entwickelten Altsystem, entschied sich Orange, die Prozesse mit einem integrierten Standardprodukt abzubilden. Anton Fildan, Senior Project Manager, Orange Austria, über den Entscheidungsprozess: „Die Vorteile von SAP Real Estate Management haben uns überzeugt. Dazu gehören die Integration in die buchhalterischen Prozesse, die Flexibilität in Bezug auf die Oberfläche und die Abbildung selbst komplexer Vertragsbedingungen.“

Projektziele

- Vollständige Verwaltung der kreditorischen Prozesse in Zusammenhang mit den Standorten der Mobilsender
- Automatische Integration in den Rechnungsworkflow

Die wichtigsten Herausforderungen

- Darstellung der zahlreichen Vertragsoptionen der Sitestandorte
- Datenübernahme bei Migration
- Integration einer Eigenentwicklung im Bereich des Buchhaltungsworkflow

Integration in den unternehmerischen Rechnungsworkflow

Sämtliche Anforderungen des Unternehmens konnten in SAP Real Estate Manage-

ment standardmäßig abgebildet werden. Dabei wurden zwei grundlegende Prozesse definiert: Im Falle von Privatkunden, die keine Buchhaltung machen und daher keine Rechnungen stellen, werden die Zahlen von Orange vorgegeben und dem Kunden eine Gutschriftsanzeige zugeschickt. Dies erfolgt automatisch über SAP Real Estate Management. Im Falle von Firmenkunden werden die eingehenden Rechnungen mit Daten aus SAP Real Estate Management verglichen und die Zahlung manuell eingeleitet.

Eine in diesem Zusammenhang wichtige Eigenschaft war die Indexierung bei Verträgen und die sich daraus ergebende periodisch notwendige Anpassung, u.a. aus steuerrechtlichen Gründen. Diese ließ sich problemlos im neuen System abbilden. Anton Fildan fasst zusammen: „Die Flexibilität von SAP Real Estate Management und die zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten unterschiedlicher Bedingungen sind hervorragend.“

Erhöhte Funktionalität und Transparenz

Durch die Einführung von SAP Real Estate Management konnten die komplexen kreditrischen Prozesse in den unternehmensweiten Rechnungsworkflow integriert werden, so dass die Buchhaltung nur noch mit einem einzigen System arbeitet. Durch den Wegfall zahlreicher Schnittstellen konnten außerdem beträchtliche Wartungseinsparungen erzielt werden.

Neben erweiterten Funktionalitäten und vereinfachter Bedienbarkeit ist zudem eine erhöhte Transparenz zu verzeichnen: es besteht die Möglichkeit der Abbildung von unterschiedlichen Funktionen. Anton Fildan erläutert: „Wir konnten die Oberfläche auf die Punkte reduzieren, die die User wirklich brauchen. Dadurch haben wir die Userakzeptanz erheblich gesteigert und die Einarbeitungszeit unserer MitarbeiterInnen war gering.“

Darüber hinaus können Buchungen jederzeit nachvollzogen werden. Mag. Robert Plank, Finance Consultant, scc EDV-Beratung AG, zum neuen System: „Der Kunde hat mit SAP Real Estate Management alles in einem System: von der Vollintegration zur Kreditoren-Debitorenbuchhaltung über die Automatisierung der Abgrenzungsbuchhaltung bis hin zur Überprüfung der Rechnungen – nicht zu vergessen die zentrale Darstellung aller Informationen zu Kundenkommunikation, Verträgen und Standorten.“

Die Implementierung erfolgte innerhalb von fünf Monaten. Hauptaufwand bei der Einführung war die Erstellung der Programme für die Datenmigration. Hier waren mehrmalige Tests notwendig, um sicherzustellen, dass keine manuelle Nachbearbeitung nötig sein würde. Aufgrund der hohen Flexibilität des Systems können jederzeit neue Prozesse implementiert werden. Anton Fildan abschließend: „Eine Überlegung ist, zukünftig möglicherweise die Orange-Shops, die wir anmieten, ebenfalls über SAP Real Estate Management abzubilden.“

Highlights

- Intensive Nutzung des Moduls für den Kreditorenbereich

Hauptnutzen für den Kunden

- Wartungseinsparung
- Funktionale Erweiterungen
- Einfache Bedienbarkeit (hohe Userakzeptanz und geringe Einarbeitungszeit)
- Erhöhte Transparenz
- Integriertes und teilweise automatisiertes Buchungssystem
- Flexibilität in Bezug auf Vertragskonditionen