

■ Case Study

ASFINAG Maut Service GmbH setzt auf Dynamic Forms® Contract Management

■ Kundeninformationen

Die ASFINAG plant, finanziert, baut, erhält, betreibt und bemaute das gesamte österreichische Autobahnen- und Schnellstraßennetz mit einer Streckenlänge von rund 2.100 km und mit insgesamt 137 Tunnelanlagen.

Die ASFINAG wurde 1982 gegründet und ist eine Gesellschaft des Bundes. 1997 erhielt das Unternehmen durch einen Vertrag mit dem Bund erweiterte Aufgaben: Die ASFINAG hat seither das Fruchtgenussrecht an den im Eigentum des Bundes stehenden Grundstücken und Anlagen des hochrangigen Straßennetzes in Österreich und ist berechtigt, Mauten bzw. Benützungsgebühren zu erheben. Als privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen im Besitz der Republik Österreich ist die ASFINAG zu kostenbewusstem, unternehmerischem Handeln und finanzieller Transparenz verpflichtet. Maut- und Vignettenerlöse werden deshalb ausschließlich zum Bau neuer sowie zum Erhalt und Betrieb bestehender Verkehrswege verwendet. Eine schlanke Konzernstruktur ist der Garant für reibungslose Geschäftsabläufe, für innerbetriebliche Effizienz sorgt die Bündelung von Know-how in den Kernkompetenzen Bau, Betrieb und Bemaute.

Die Zufriedenheit seiner Kunden, der Autofahrer, ist ein zentrales Unternehmensziel der ASFINAG. Unter der Prämisse der Verlässlichkeit wird die ASFINAG weiterhin in die hochrangige Straßeninfrastruktur Österreichs investieren und damit nicht nur die Mobilität aller Verkehrsteilnehmer, sondern auch den Wirtschaftsstandort Österreich sichern. Leitfaden sind dabei die drei Schwerpunkte – 1: „Sinnvoll vernetzen“, 2: „Sicher verbinden“ und 3: „Effizient wirtschaften“.

■ Ausgangssituation

Um die Kernaufgaben (Bau, Betrieb, Maut und Telematik) der ASFINAG zu erfüllen, werden zum Teil sehr umfangreiche Verträge unterschiedlichster Arten geschlossen. Um eine gewisse Kontinuität zu erreichen, haben bestimmte Verträge eine entsprechend lange Laufzeit. Das Bundesstraßennetz wird ständig modernisiert und erweitert, mit dem Ergebnis, dass die geschlossenen Verträge ebenfalls geändert und erweitert werden müssen. Ein Ausbau von zwei auf drei Fahrstreifen wirkt sich auf alle damit verbundenen Verträge (Bau, Betrieb, Maut und Telematik) aus.

Mag. Walter Riepler, Geschäftsführer der ASFINAG Maut Service GmbH: „Aus den genannten Gründen ist es für die Geschäftsleitung der ASFINAG Maut Service GmbH ein wichtiges Anliegen, ein effizientes Contract Management im Unternehmen zur Verfügung zu haben. Herr Ing. René List wurde als Projektleiter von uns beauftragt, eines solches System zu implementieren.“ René List leitet die Abteilung System Betrieb in der ASFINAG Maut Service GmbH.

■ Problemstellung

Die Verträge werden mittels eines DMS-Systems verwaltet. In diesem System sind die unterschiedlichen Versionen eines Vertrags hinterlegt. Das Problem besteht darin, dass eine Änderung sich auf unterschiedliche Verträge auswirkt und nur Teile der Verträge geändert werden. Über die lange Laufzeit kann sich eine sehr umfangreiche Anzahl an Änderungen ergeben. Im DMS sind der Vertrag und die einzelnen Änderungen zum Vertrag hinterlegt. Die Folge: Es ist sehr aufwändig festzustellen, was der Vertrag und die Änderungen aktuell definieren. Im Zweifel müssen das gesamte Vertragswerk und alle Änderungen gelesen werden.

Ein Beispiel:

Im "Hauptvertrag" wird ein bestimmter Leistungsparameter vereinbart. (z. B.: jeden 3-ten Tag wird ein bestimmter Bericht geliefert), ein Jahr später wird ein bestimmter Vertragsteil dahingehend ergänzt, dass ein Teilbericht bereits jeden 2-ten Tag geliefert werden soll. Möchte man nun zu dem Vertragspartner wissen, wann Berichte zu liefern sind, so konnte das auf einen Blick derzeit nicht gesagt werden. Hier musste ein Tool "helfen".

Zusätzlich ändern sich bestimmte Vertragspositionen automatisch über einen Preisindex. Auch in diesem Fall konnte keine schnelle Auskunft gegeben werden, welche Preise aktuell festgelegt sind.

■ Zielsetzung und Anforderungen

Die Integration und Anpassung des gesuchten Contract Managements in die komplexe Umgebung und die individuellen Anforderungen der ASFINAG waren wesentliche Anforderungen an das gesuchte System.

Ziel war es, die Verwaltung von komplexen, auf einen langen Zeitraum abgeschlossenen (Betriebs-/Leistungs-)Verträgen (sowohl rechtlich, fachlich als auch finanziell) einfach (!) und strukturiert behandeln zu können. Wichtige Anforderungen hierzu :

- ❑ Abbildung von Vertragsrelationen (SLA – Vertragserweiterungen, Vertragsänderungen und die Vertragszugehörigkeiten und Verknüpfung zueinander sollen transparent realisiert werden)
- ❑ Schnittstelle zu SAP R/3 zum Import von Stammdaten sowie Zugriff auf das bereits vorhandene Dokumentenmanagementsystem
- ❑ Unkompliziertes und aussagekräftiges Reporting und übersichtliche Aufbereitung der Relationen

„Für uns ist es wichtig, dass sich die neue Plattform in unsere komplexe Umgebung integrieren lässt und der Administrationsaufwand gering bleibt. ADLON hat mit Dynamic Forms® eine stabile Lösung, welche sich ideal in unsere Umgebung integrieren ließ“, so Ing. René List, Leiter System Betrieb der ASFINAG Maut Service GmbH.

■ Durchführung

Einem Vertrag werden beliebige Positionen zugeordnet. Über die Positionsart wird entschieden, um was für eine Position es sich handelt (Vertrags-, Leistungs-, Liefer-, Service- oder SLA Position). Felder, die in Vertragspositionen nicht benötigt werden, sind nicht auszufüllen.

Da sich mit Dynamic Forms[®] Contract Management nun alle Positionen eines Vertrages in einer gleichen Hierarchie befinden, erleichtert dies enorm die Zuordnung und Auswertung. Es können automatisch Word-Dokumente erzeugt werden und die Verträge auch nachträglich in der Datenbank erfasst werden.

Abfragen und Reports können über alle erfassten Felder in unserer Search Engine automatisch generiert werden. Sogar komplexe Suchabfragen können auf Knopfdruck ausgeführt werden und individuell den Fachbereichen und Personen, in Form von abgespeicherten Suchabfragen, zur Verfügung gestellt werden. Selbst bei großen Datenmengen und komplexen Suchen funktioniert die Suche effizient und schnell, da alle Daten in einer Microsoft[®] SQL Server 2005 Datenbank gespeichert sind.

Die Suchengine bezieht jedes Feld der zentralen Datenbank ein und die Ergebnisse können per Klick in Word[®], Excel[®], oder andere Standardapplikationen für weitere Auswertungen übernommen werden. Über einen Dynamic Forms Wizard[®] sind sogar komplette Datenbestände bestehender Datenbanken importierbar.

Die Administrationskonsole ermöglicht es der Asfinag, jederzeit Eingriff in die Programmstruktur zu nehmen und das Contract Management nach ihren Vorstellungen abzuändern oder zu erweitern. Über alle gängigen Feldtypen und die Möglichkeit, ohne Programmierkenntnisse beliebige 1:1 und 1:N Beziehungen flexibel über dynamische Formulare in eine einheitliche Anzeige zu bringen, runden das Dynamic Forms[®] Contract Management ab.

Dynamic Forms[®] schafft ein unternehmensweit gültiges, zentrales Contract Management. Alle relevanten Daten zum Vertrag und den einzelnen Positionen und Vereinbarungen werden übersichtlich in flexiblen Vertragsrelationsansichten dargestellt.

Die Daten liegen in einer zentralen Datenbank und die spezifische Anzeige pro Mitarbeiter wird über eine intelligente Rechtevergabe geregelt.

Die bestehenden Vertragsdaten können nun mit jeder Information gekoppelt werden und die flexible Konfigurationstechnologie über die integrierte Administrationskonsole eröffnet unzählige Möglichkeiten, den firmenspezifischen Contract-Life-Cycle abzubilden und in Historien transparent zu machen.

■ Fazit

Nach einem Workshop und der genauen Analyse und Aufnahme der Rahmenparameter wurden die ersten Lösungsvorschläge erarbeitet. Es folgte die Basisinstallation des Dynamic Forms[®] Contract Managements auf einem virtuellen Testsystem. Nach den individuellen Anpassungen und einer Einweisung der beteiligten Personen in Handling und Funktionalität wurde das System erfolgreich in den Normalbetrieb überführt.

■ Über ADLON

Die ADLON Datenverarbeitung GmbH wurde 1988 in Ravensburg gegründet. Das Unternehmen hat sich in knapp zwei Jahrzehnten vom Systemhaus zum anerkannten Beratungshaus für Service Management und IT Lösungen entwickelt. Wir sind an fünf Standorten (Ravensburg, Stuttgart, Ulm, München, Lindau) mit ca. 85 Mitarbeitern für unsere Kunden präsent.

ADLON engagiert sich verstärkt in Service Management Themen und agiert für Mittelständler und Konzerne aller Branchen als Beratungshaus, das mit umfangreichen Kompetenzen auch in Lage ist, die der Beratung nachfolgenden Projekte erfolgreich zu realisieren.

Unternehmen wie EADS Deutschland, BMW, Daimler Chrysler, Marquardt GmbH, DEKRA, und MTU profitieren ebenso von dem hohen Niveau der Dienstleistungen und Softwareprodukte wie das Bayerische Staatsministerium oder das Baden-Württembergische Wirtschaftsministerium.

Unsere Kunden gewinnen außerdem durch die Qualifikation und langjährige Erfahrung als einer der ersten Microsoft Partner Deutschlands. Die hohe Anzahl qualifizierter Mitarbeiter und die zahlreichen Referenzen haben ADLON mehrfach die Auszeichnung „Microsoft Gold Partner“ eingebracht.

■ Kontakt

Sie möchten mehr zu dieser Case Study wissen? Bitte wenden Sie sich an:

ADLON Datenverarbeitung GmbH
Albersfelder Straße 30
D-88213 Ravensburg

Ansprechpartner: Peer Kustermann
Telefon: +49 (0) 7 51 / 76 07 - 63
Telefax: +49 (0) 18 01 / 76 07 - 6091
Mobil: +49 (0) 176 / 22 66 00 54
E-Mail: peer.kustermann@adlon.de
Internet: www.adlon.de