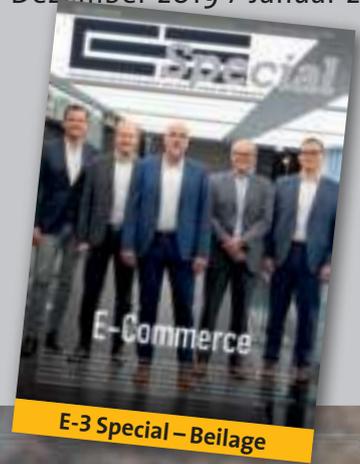




INFORMATION UND BILDUNGSABTEILUNG SAP®-COMMUNITY



Billing and Revenue Innovation

Jasmina Cejan ist Principal Consultant beim SAP-Partner GTW und erklärt in der Coverstory Strategie und Einsatz von SAP BRIM – Billing and Revenue Innovation Management. Im Handel und bei Dienstleistungen ist dieses „Finanzwesen“ der Schlüssel zum Erfolg. Seite 40

**SAP auf Azure oder
SAP und Azure?** Seite 28

**Sapphire oder Capital
Markets Day?** Seite 51

**Supply Chain
Transformation** Seite 56

Billing and Revenue Innovation

Geld regiert die Welt, das ist eine vielleicht nicht immer erfreuliche Nachricht, aber das Management der eigenen Finanzen hat noch nie jemandem geschadet. Somit sind in den vergangenen Jahren zwei Trends zu beobachten: Der CFO gewinnt fast überall an Bedeutung und die IT-Werkzeuge für den erweiterten Finanzbereich werden immer umfassender. Über Billing and Revenue Innovation Management, BRIM, diskutierte Jasmina Cejan vom SAP-Partner GTW mit Peter Färbinger, E-3 Magazin.

Die digitale Transformation hat viele Trends ausgelöst. Ein wichtiger, aber wenig beachteter Trend ist die neue Position des CFO, der früher überwiegend für Buchhaltung, Bilanz und Controlling verantwortlich war. Jochen Schwabe von Schwabe, Ley und Greiner, einem Beratungsunternehmen im Bereich Finanz- und Treasury-Management, betonte auf einer SAP-Partnerveranstaltung in Hamburg diese „neue“ Verantwortung des CFOs. Im Bereich des E-Commerce hat nach Ansicht von Jochen Schwabe der „neue“ CFO eine End-to-End-Verantwortung und bei der Digitalisierung gilt es für den CFO aktiv an der Gestaltung der neuen Geschäftsprozesse mitzuarbeiten.

Payments and Treasury

„The Future of Payments“ war der Vortragstitel von Jochen Schwabe in Hamburg und seine Forderung an den „neuen“ CFO: Prozesse zentralisieren, Betrug vermeiden, Fach- und IT-Know-how ausbauen, Kerngeschäft unterstützen – das Treasury auf dem Weg zum zentralen Element erfolgreicher agierender Unternehmen bringen und aktiv an der digitalen Transformation mitarbeiten. Eines von vielen SAP-Werkzeugen für das Finanzmanagement in der digitalen Transformation ist BRIM – Billing and Revenue Innovation Management (vormals Hybris Billing). SAP-Partner GTW ist führender Anbieter und Projektmanager von BRIM im deutschsprachigen Raum. Kaum ein anderes Beratungsunternehmen hat ähnlich viel und umfassende Erfahrung mit Billing and Revenue Innovation. In einem Exklusivgespräch erklärte Jasmina Cejan, Principal Consultant bei GTW Management Consulting, die Strategie und den Einsatz von SAP BRIM.

Jochen Schwabe hat in einer Untersuchung erhoben, dass 93 Prozent der Anwender sich von einer Digitalisierung des Treasury mehr Prozesseffizienz erhoffen (siehe Grafik). Genau diese Effizienzsteigerung soll auch Billing and Revenue Innovation

Management den SAP-Bestandskunden ermöglichen. „Aktuelle Vertriebsmodelle erfordern eine hochvernetzte und topaktuelle Datenbasis mit der Möglichkeit einer sehr performanten Datenanalyse als Grundlage für den Verkaufserfolg“, weiß Jasmina Cejan aus vielen erfolgreichen Projekten. „SAP BRIM bedient diese Anforderungen in jeder Hinsicht und ermöglicht es, die ganze Offer2Cash-Kette detaillierter und noch nachvollziehbarer darzustellen, als es jemals möglich war.“

Kundenverhalten und Preisgestaltung

Durch vielfältige und schnelle Auswertungsmöglichkeiten kann der BRIM-Anwender das Kundenverhalten direkt in die Angebots- und Preisgestaltung miteinfließen lassen und somit kundenindividuelle, flexible Produkte anbieten. „Weiterhin geht der Trend weg vom Kauf eines starren Besitzanspruches hin zu Miet-, Leasing- und Subskriptionsmodellen“, erklärt Cejan die Trends am Markt. Mit diesen Marktmodellen können die Produkte durch den Konsumenten getestet werden und eine kognitive Dissonanz kann signifikant reduziert werden. „Für die flexible Produkt- und Preisgestaltung ist SAP BRIM das ideale Produkt der SAP“, beschreibt sie die Aufgabenstellung.

Mit SAP BRIM wird die herkömmliche Abrechnung revolutioniert. BRIM ermöglicht es, den Abrechnungsprozess flexibel und performant zu gestalten, um höhere Transaktionsmengen zu verarbeiten, ohne dabei auf die Integration vorhandener Abrechnungssysteme verzichten zu müssen. So bietet SAP BRIM umfassende Funktionalitäten etwa für die Abo-Auftragsverwaltung, für eine flexible Preisgestaltung, automatisierte Rechnungsstellung, konvergente Rechnungsstellung und personalisierte Zahlungsabwicklung, um digitale Geschäftsmodelle umzusetzen und diese Prozesse zu optimieren. Einige typische Branchenabrechnungsszenarien, die bereits mit den Fachexperten von GTW realisiert wurden, sol-

len zeigen, wie flexibel SAP BRIM in der Praxis einsetzbar ist. Die Komponente „Vertragskontokorrent“ umfasst ein Nebenbuch (Subledger), welches ursprünglich für Branchen mit einem sehr großen Kundenstamm und entsprechend hohen Belegaufkommen mit Massendatenverarbeitung entwickelt wurde. Dadurch ist SAP BRIM für den Einsatz in Versicherungs-, Versorgungs-, Telekommunikations- und Medienunternehmen wie auch im öffentlichen Bereich prädestiniert.

„Durch den hohen Automatisierungs- und Integrationsgrad ist die SAP-BRIM-Lösung ein Enabler und Treiber für die digitale Transformation in einem Unternehmen“, beschreibt Jasmina Cejan die Marktsituation. Durch eine 360-Grad-Sicht steht der Kunde im Mittelpunkt des Geschehens und wird somit an das Unternehmen gebunden.

Neue kundenindividuelle Produkte können innerhalb kürzester Zeit in BRIM modelliert und auf den Markt gebracht werden, was einen enormen Wettbewerbsvorteil mit sich bringt. „Durch den Best-Practices-Ansatz der SAP kann man in vielen Branchen den Großteil der Anforderungen mit bereits vorkonfigurierten Prozessen abdecken“, weiß Cejan aufgrund ihrer Projektarbeit, und sie ergänzt: „Bei jeder Customer Journey könnte BRIM als führendes Abrechnungssystem stehen.“

Preis, Vertrag und Rechnung

Der Kunde als Verbraucher wird täglich mit Werbungen bombardiert. Weckt ein Produkt Interesse bei ihm, recherchiert er unterschiedlichste Varianten und bestellt dieses – entweder online oder im Handel. „Mit dem Kauf wird der Vertrag angelegt, der Preis berechnet, die Rechnung erstellt und gebucht – genau das, was SAP BRIM macht, und natürlich noch mehr“, beschreibt sie eine Aufgabe des Billing and Revenue Innovation Managements.

SAP BRIM und Hybris Billing gehören zusammen. Jasmina Cejan erklärt die Historie: „Hybris ist seit 2013 Teil der SAP-Suite und hat in den vergangenen Jahren viele

Namensänderungen erlebt. Im Jahr 2015 wurde BRIM in Hybris Billing umbenannt, um den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und BRIM im Sinne der Vereinfachung auf eine Hana-Plattform zu bringen. Um die Ausrichtung auf den Kunden zu vervollständigen, wurden im Jahr 2018 unter SAP Hybris geführte Lösungen zusammen mit weiteren zugekauften Lösungen unter dem neuen Namen C/4 Hana zusammengeführt. Das C steht dabei für ‚Customer‘ und die Vier für das CRM der vierten Generation.

Mit C/4 bietet SAP ein starkes Front-End, integriert mit einem leistungsstarken S/4-Hana-Back-End, um den gesamten Prozess des Kundenmanagements abzudecken. Im Zuge dieser Neuausrichtung und weil es oft auch Verwechslungen mit SAP Hybris Commerce gab, wurde SAP Hybris Billing erneut umbenannt und hat wieder den Namen SAP Billing and Revenue Innovation Management, BRIM, erhalten.“

BRIM für ERP/ECC und S/4

SAP BRIM basierend auf S/4 versus ERP/ECC 6.0 unterscheidet sich in der Komponente SAP CRM. Diese ist in S/4 direkt integriert und heißt Customer Management. Somit entfällt die Replikation von Stammdaten, wie es im ECC notwendig ist, es wird keine Middleware mehr benötigt und es werden keine Objekte dupliziert.

„BRIM ist nicht Teil von C/4, sondern gehört zur S/4-Hana-Welt“, erklärt Jasmina Cejan. „Das bedeutet aber nicht, dass man BRIM nicht in die Cloud integrieren kann. In C/4 sind Lösungskomponenten verfügbar, die es erlauben, Funktionalitäten von BRIM – z. B. Subscription Billing – aus der Cloud zu konsumieren, und zwar unabhängig davon, ob der Kunde ein ECC- oder S/4-System hat. C/4 kann aber auch als eigenständiges System ohne ein SAP-ERP-Back-End bereitgestellt werden.“

Wichtig für langjährige SAP-Bestandskunden: SAP BRIM ist somit sowohl in ERP/ECC 6.0 und SAP Business Suite als auch S/4 verfügbar, unabhängig ob on-prem oder etwa in der Microsoft-Cloud Azure. Weiterhin gibt es eine C/4-Lösung für Subscription Billing bestehend aus BRIM-Komponenten.

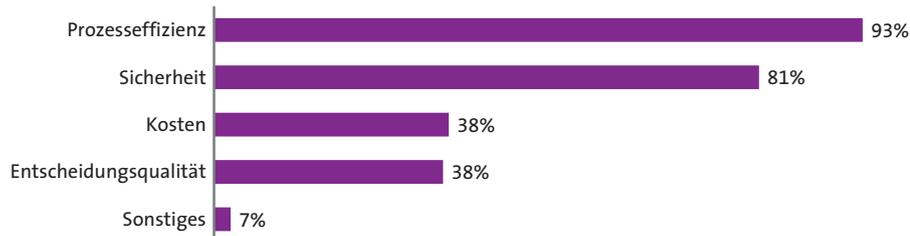
„Der Vorteil im S/4-System ist, dass sich das Kundenmanagement auf dasselbe Datenmodell wie S/4 Hana stützt, und es nutzt S/4-Komponenten wie Pricing und Billing. Somit entfällt die ganze Replikation der Stammdaten, es wird keine Middleware mehr benötigt und es werden keine Objekte dupliziert. Dabei werden die Funktionen der Hana-Datenbank optimal genutzt“, präzisiert Principal Consultant Cejan.



Jasmina Cejan, Principal Consultant bei der GTW Management Consulting. GTW ist ein internationales IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf Kundenabrechnung und Offer2Cash-Lösungen mittels SAP.

Welche Vorteile erhoffen Sie sich durch die Digitalisierung im Treasury?

Erhoffte Verbesserungen



Sonstige Antworten waren z. B. Erhöhung der Qualität, mehr Zeit für inhaltliche Analyse oder weniger Archivraum. Quelle: Studie SLG Dezember 2018, © Schwabe, Ley & Greiner – www.slg.co.at

Die aktuelle Herausforderung fast aller SAP-Bestandskunden liegt in der betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Transformation. BRIM ist in der SAP-Architektur flexibel einsetzbar wie kaum ein anderes IT-Werkzeug. Aber auch für die inhaltliche, digitale Transformation ist BRIM eine perfekte Antwort: „Viele unserer Bestandskunden stehen aktuell vor der Herausforderung, dass ihr Geschäft einen Wandel von der Produkt- zur Serviceorientierung durchlebt und über Jahrzehnte funktionierende Geschäftsmodelle innerhalb kürzester Zeit obsolet wurden und sich ihre Wertschöpfungskette radikal verändert hat“, beobachtet Jasmina Cejan in der SAP-Community.

Durch das hohe Informationsangebot im Internet auf Vergleichsportalen haben Kunden eine enorme Macht gewonnen – der Wettbewerb zwischen den Anbietern hat sich verstärkt. Kunden erwarten sich maßgeschneiderte Produkt- und Preismodelle, ausgezeichneten Kundenservice und eine unkomplizierte und nutzungsbasierte Abrechnung. Dazu meint Jasmina Cejan, dass BRIM als Lösung hervorragend geeignet ist, um die neuen Preis- und Abrechnungsmodelle wie Pay-per-Use, Abonnements, Bundles etc. abzubilden und auch eine Preisfindung in Echtzeit zu ermöglichen.

Mit der BRIM-Lösung können Kundenanforderungen besser und schneller umgesetzt, Durchlaufzeiten reduziert und Kosten eingespart werden. Hohe Datenvolumina können effizient verarbeitet werden.

Offer2Cash

Jasmina Cejan erklärt im E-3 Gespräch die Marktanforderungen, dass der Offer2Cash-Prozess bereits im Webshop beginnt. Die meisten Verbraucher sehen etwas im Internet und bestellen online. Der potenzielle Kunde hat nicht mehr viel Zeit und will alles schnell erledigen – egal ob das ein Einkauf oder eine Anmeldung für ein Abo ist. Die schnellste Variante ist, online das Produkt oder Abo auszusuchen, persönliche Da-

ten einzugeben und die AGB zu bestätigen – somit wird ein neuer Vertrag angelegt, eine Rechnung erstellt und im SAP FI-CA buchhalterisch konform verbucht. Zahlt der Kunde nicht, folgen noch weitere Schritte wie Mahnung, Inkasso usw. Und was leistet BRIM in diesem E2E-Prozess? „BRIM kann die ganze Kette abdecken: von der Kunden- und Vertragsverwaltung sowie der Produktkonfiguration in SAP Customer Relationship Management, Preisgestaltung in SAP Convergent Charging, Verrechnung der genutzten Services und Rechnungserstellung in SAP Convergent Invoicing bis hin zur Verwaltung offener Posten sowie klassischer Nebenbuchprozesse im Nebenbuch-Vertragskontokorrent (SAP FI-CA)“, beschreibt Cejan einen möglichen Geschäftsprozess.

BRIM und Use Case

Abschließend die Frage an Jasmina Cejan: Was war für Sie der überzeugendste Einsatz von SAP BRIM? „Es gibt viele interessante Use Cases; das überzeugendste aus meiner Sicht ist aber die Umsetzung eines Broker-Modells. Es handelt sich um eine internationale Online-Plattform, wo sich die Entwickler und Endkunden treffen. Die Entwickler aus unterschiedlichen Ländern verkaufen auf dieser Online-Plattform ihre Apps an Endkunden ähnlich wie Google Play Store, wo Spiele, Apps und auch Filme, Serien, Bücher und Musik für Android-Handys gekauft werden können. Im Hintergrund steht die SAP-BRIM-Lösung, die dafür sorgt, dass die Rechnungen an den Endkunden im Namen der Entwickler und Rechnungen an Entwickler mit Abzug der Provision erstellt werden, die Zahlungen vom Kunden an Entwickler überwiesen werden und die Provision des Entwicklers beim Inhaber des Broker-Modells bleibt. Ein sehr wichtiger Aspekt ist auch die Steuerabwicklung, da man immer beide Wohnsitze, von Entwickler und Endkunde, berücksichtigen muss. Sitzt der Kunde bzw. der Entwickler z. B. in den USA, ist auch eine Steuerabwicklung über Jurisdiction Code und ein externes Steuersystem wie Vertex notwendig.“ (pmf)

SAP CI, CC und CM

SAP Convergent Invoicing (CI) besteht aus zwei Komponenten, Abrechnung und Fakturierung. CI ist eine Zusatzkomponente des Vertragskontokorrents und bietet die Möglichkeit, komplexe und konvergente Abrechnungs- und Fakturierungsprozesse abzubilden. CI verwaltet die abrechenbaren Positionen, z. B. aus SAP Convergent Charging oder anderen Vorsystemen, und führt diese zu Abrechnungsbelegen zusammen – diese stellen die Positionen auf der Rechnung dar. Die Fakturierung verarbeitet die Abrechnungsbelege, die aus unterschiedlichen SAP- (SD-Abrechnung, CRM Billing) und Non-SAP-Abrechnungssystemen stammen können, erstellt die konvergente Rechnung und bucht die Rechnungsbeträge im Nebenbuch-Vertragskontokorrent. Weiterhin ist es möglich, den Verlauf von physischen Produkten aus bestehenden SAP-SD-Aufträgen zu übernehmen und mit Services in Convergent Invoicing zu einer Rechnung zu aggregieren.

SAP Convergent Charging (CC) übernimmt zum einen das Charging (Ermittlung des Vertragspartners bzw. Tarifs) und zum anderen das Rating (Bewertung von Ereignissen und Verbräuchen) insbesondere bei großen Transaktionsvolumina. In CC werden die Nutzungstransaktionen in Echtzeit oder Batch verarbeitet, einmalige und wiederkehrende Gebühren berechnet und die Aufträge verwaltet. Das Ergebnis sind die abrechenbaren Positionen, die die Abrechnung zur Verfügung stellt.

SAP Convergent Mediation (CM) ist ein eigenständiges System innerhalb der BRIM-Lösung zur Aufbereitung, Normalisierung und Verteilung von Nutzungstransaktionen. Die Lösung aggregiert und konsolidiert die Rohdaten aus den Netzwerken in nutzbare Informationen für CC und andere nachgelagerte Systeme. SAP CM vernetzt die einzelnen Komponenten und stellt umfassende Funktionen bereit, die sicherstellen, dass externe wie interne Systeme so effektiv wie möglich miteinander kommunizieren können.

Wie die digitale Transformation herkömmliche Abrechnungsmodelle revolutioniert

Digitale Serviceorientierung mit BRIM

Die klassische Warenwelt ändert sich drastisch: Aus Produktanbietern werden zunehmend Serviceanbieter mit innovativen, hochflexiblen Geschäftsmodellen.

Der größte technologische Treiber für die Weiterentwicklung der Abrechnung ist die Digitalisierung.

Von Christoph Granig, Manager GTW Schweiz

Jasmina Cejan, Principal Consultant bei der GTW Management Consulting, weiß aus zahlreichen Anwenderprojekten, bei denen sie SAP BRIM (vormals Hybris Billing) implementiert hat: „Digitale Technologien eröffnen auf dem Weg von der Produktorientierung hin zur Serviceorientierung komplett neue Möglichkeiten und Geschäftsfelder. Diese erfordern wiederum neue Abrechnungsmodelle.“

Der technologische Treiber für die Weiterentwicklung von Abrechnungsmodellen ist die digitale Transformation, die Anbieter gleichermaßen betrifft wie ihre Kunden. Digitale Technologien halten völlig neue Perspektiven und Geschäftsfelder bereit. Daraus entstehen wiederum neue Abrechnungsmöglichkeiten, die ebenso einen Wandel von der Produkt- zur Serviceorientierung notwendig machen.

Der nicht aufzuhaltende Wandel im Bereich digitaler Technologien, insbesondere in der Informationstechnik, verändert auch die klassische Konsumentenwelt nachhaltig. Viele über Jahrzehnte erfolgreich etablierte Geschäftsmodelle wurden in kürzester Zeit abgelöst. Neue Anbieter wie Uber, Amazon, Netflix oder Lieferando zeigen eindrucksvoll, welches Potenzial in den neuen digitalen Möglichkeiten steckt.

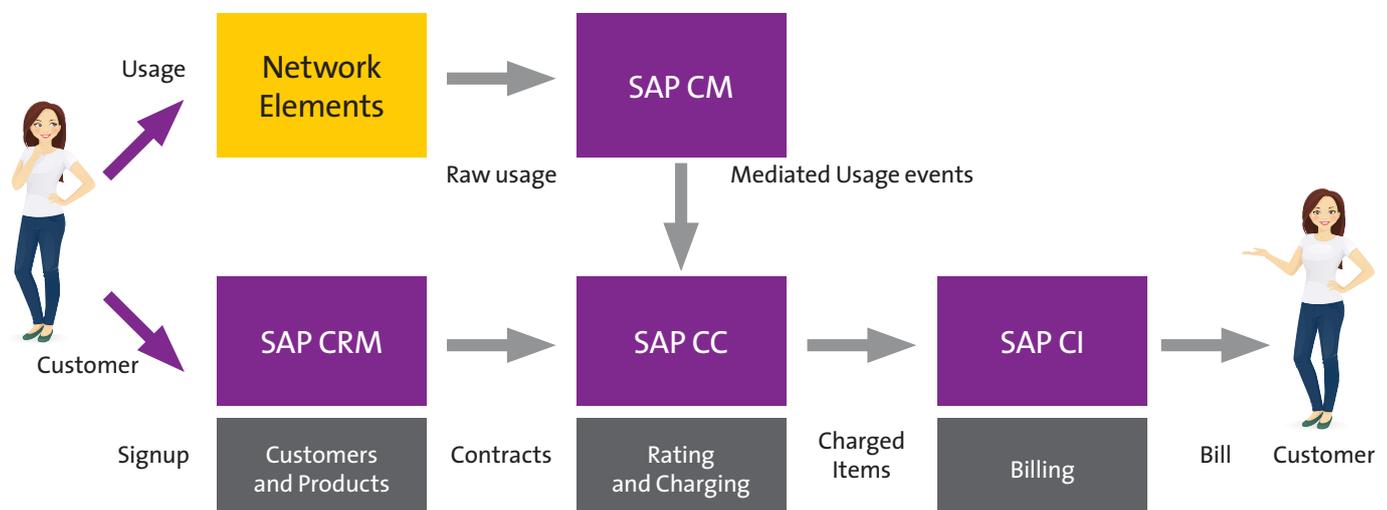
Wertschöpfungsketten verändern sich

Jedoch nicht nur die Geschäftsmodelle, sondern auch die Wertschöpfungsketten unterliegen diesem Wandel. Im täglichen Wettbewerb gelten Daten und Informationen als entscheidende Ressourcen, welche die weitere Wirtschaftlichkeit bestimmen. Potenzielle Kunden haben es heute viel einfacher, an kaufrelevante Informationen zu kommen, als noch vor Jahren. Über das Internet erhalten sie Zugriff auf Preisvergleiche oder können sich Bewertungen anderer Kunden anschauen. Die neue Macht des Kunden hat allerdings auch zu einem verschärften Konkurrenzkampf zwischen den Anbietern geführt. Die Unternehmen stehen unter erhöhtem Wettbewerbsdruck, da sie unmittelbar auf die sich stetig verändernden Wünsche der Kunden reagieren müssen, wobei diese in aller Regel über den Preis und die dazugehörigen Serviceleistungen (beispielsweise portofreie Lieferung oder kostenloser Umtausch) entschieden werden.

„Einen höheren Preis akzeptieren die Kunden meist nur, wenn der Anbieter dies beispielsweise durch einen hervorragenden Kundenservice oder eine unkomplizierte

und flexible Abrechnung wettmacht“, gibt Jasmina Cejan zu bedenken. „Auch durch individuell auf den Kunden zugeschnittene Angebote oder nutzungsbasierte Abrechnungen können Anbieter punkten.“

Ein Beispiel für neue Abrechnungsmodelle auf Basis der digitalen Transformation ist die Sharing Economy. Carsharing-Anbieter wie Car2Go, E-Bike- oder auch E-Scooter-Verleiher gehören mittlerweile zum Bild einer modernen Großstadt. Der Gedanke dahinter ist, die bestmögliche Verfügbarkeit eines Produktes zu gewährleisten, und zwar genau für den Zeitraum, in dem es benötigt wird. Meist wird dabei minutengenau nach dem Pay-per-Use-Prinzip abgerechnet, wodurch sich das herkömmliche Produkt- zum Dienstleistungsgeschäft wandelt. „Mit SAP BRIM ist die Abrechnung insbesondere von digitalen Services jederzeit flexibel möglich – das können Abonnements sein, Leasing- oder Nutzungsverträge, Einmalgebühren, Verbräuche und vieles mehr“, betont Jasmina Cejan. „Und ganz gleich, ob die unbepreisten oder bepreisten Verbrauchsdaten aus verschiedenen Quellsystemen kommen, in BRIM werden sie kundenspezifisch aggregiert und für den Kunden auf einer Rechnung dargestellt.“



SAP BRIM bildet den gesamten Offer-to-Cash-Geschäftsprozess ab mit Angebotserstellung, Verrechnung bzw. Bewertung und Bepreisung der genutzten Services bis hin zu Rechnungserstellung, Forderungsmanagement und Mahnwesen.



Billing and Revenue Innovation

Mit Billing and Revenue Innovation Management stellt SAP eine branchenunabhängige, funktionelle und flexible Softwarelösung für die Preisermittlung, Abrechnung und Fakturierung unterschiedlichster Dienstleistungen und Produkte in einer einheitlichen Systemlandschaft zur Verfügung. Mit der Lösung können innerhalb kurzer Zeit neue Produkte bzw. Produktpakete eingeführt, einheitliche Rechnungen erstellt, Simulationen durchgeführt, Zahlungen und Mahnungen verwaltet werden. Ferner bietet BRIM die Massendatenverarbeitung, Echtzeitanbindung und Umsetzung von Pre- und Postpaid-Szenarien. Durch die Konfigurierbarkeit und Modularität sowie die Integration mit anderen SAP-Modulen (z. B. SD, FI-AR, IS-U) und die Einbindung vorhandener Abrechnungssysteme bietet die SAP-Lösung eine hohe Flexibilität.

Allgemein zeichnet sich die Lösung durch diese hohe Flexibilität und Geschwindigkeit aus: So ist BRIM auf Massenprozesse mit hohen Transaktionsvolumina ausgelegt und bietet eine bessere Integra-

tion mit vorgelagerten Systemen, welche die Nutzungstransaktionen bereitstellen. Unternehmen unterschiedlichster Branchen haben es somit leichter, anstehende digitale Herausforderungen zu meistern oder sich auch selbst einer digitalen Transformation zu unterziehen.

Flexibilität und Fremdsysteme

Der komplette Offer-to-Cash-Geschäftsprozess kann in BRIM detailliert abgebildet werden – von der Kundenverwaltung und Produktkonfiguration über die Abrechnung genutzter Leistungen bis hin zur Rechnungslegung und dem Forderungsmanagement. Natürlich lassen sich aber auch vorhandene Umsysteme für Kundenverwaltung und das Rating an die SAP-BRIM-Umgebung anbinden, um den gesamten Offer2Cash-Prozess mit Bestandssystemen hybrid abzubilden. Da das System modular aufgebaut ist, können einzelne Teilkomponenten zudem nahtlos ersetzt werden.

Die wesentlichste Funktion von BRIM sind die Abbildung nutzungsbasierter oder wiederkehrender Preismodelle für Angebo-

te nach Maß und die Möglichkeit einer Preisfindung in Echtzeit. Neben Post- und Prepaid-Szenarien lassen sich auch Partnerbeteiligungsmodelle umsetzen.

Kundenzentriert

Der Kunde bzw. Verbraucher steht bei BRIM ganz klar im Mittelpunkt. Unternehmen können effektiv reagieren und für ihre Kunden beispielsweise unterschiedlich komplexe Leistungspakete kreieren. Andererseits sind sie auch bei rasanten Marktbewegungen in der Lage, sich schnell weiterzuentwickeln. Die Gewohnheiten und persönlichen Präferenzen der Kunden können darüber hinaus im Sinne von Big Data für die Preisgestaltung und Rechnungslegung hinzugezogen werden.

Ein großer Vorteil im Tagesgeschäft ergibt sich außerdem daraus, dass sich einheitliche bzw. konvergente Rechnungen für Dienstleistungen und Produkte aus mehreren Eingangskanälen generieren lassen. Im weiteren Verlauf unterstützt die Revenue-Management-Kette eine hohe Durchgängigkeit bezüglich des gesamten Forderungsmanagements sowie eine effiziente Steuerung bei Kunden mit unterschiedlichen Bonitätsstufen bis hin zur Übergabe an die Inkasso-Abteilung. Auf diese Weise steigern Unternehmen ihre Wirtschaftlichkeit, stärken die Kundenzufriedenheit und somit auch ihre Stellung am Markt.

SAP BRIM lässt sich komfortabel konfigurieren und die einzelnen Komponenten können individuell nach den Bedürfnissen des Unternehmens ausgerichtet werden. Dank des modularen Aufbaus sowie der nahtlosen Einbindung weiterer SAP-Komponenten und auch vorgelagerter Abrechnungssysteme bietet die Lösung ein Höchstmaß an Flexibilität. Die tarifliche Festlegung und Preisfindung werden durch SAP Convergent Charging, die Bilanzierung und Faktura durch SAP Convergent Invoicing gewährleistet. Das Sales and Order Management (als Teil von SAP CRM) sowie das Customer Financial Management (FI-CA und CRM) runden das Angebot ab. Als agile Universallösung wird SAP BRIM in Unternehmen und Organisationen beispielsweise aus den Bereichen Logistik, Telekommunikation, Medien, Handel, Industrie und Versorgung eingesetzt.

Eine Lösung und ihre Geschichte

SAP BRIM hat bereits einen langen Weg hinter sich: Über die Jahre hat sich nicht nur die Lösung flexibel und dynamisch weiterentwickelt, sondern auch ihr Name. So waren die Kernfunktionalitäten der heutigen Universallösung lange Zeit unter dem Titel SAP Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) bekannt. In der Ursprungsversion wurde die herkömmliche Abrechnung etwa aus SD, MM und diversen Branchenlösungen kreiert. Hintergrund war, den gestiegenen technologischen Anforderungen hinsichtlich Datenverarbeitungsgeschwindigkeit, zu bewältigendes Datenvolumen und Flexibilität (konfigurierbar, modular und branchenneutral) gerecht zu werden.

2013 kam dann Hybris zu SAP. Hybris galt in dieser Zeit als einer der führenden Anbieter im Bereich E-Commerce. 2015 wurde SAP BRIM schließlich in die Hybris-Familie mitaufgenommen. SAP Hybris Billing fokussierte fortan vermehrt die Kunden, deren Wünsche und Käuferfahrungen. Andererseits wurde die Lösung stark vereinfacht und somit auch Hana-fähig gemacht. Dies geschah mithilfe des Hybris-Portfolios, bestehend aus Hybris Commerce, Hybris Cloud für Customer und Hybris

Marketing. 2016 kam es deshalb zu einer erneuten Namensänderung: Aus Hybris-Software wurden die SAP-Hybris-Lösungen.

2018 erfolgte der vorläufig letzte Schritt: Die vormals unter SAP Hybris geführten Lösungen wurden gemeinsam mit weiteren zugekauften Lösungen unter dem neuen Namen SAP C/4 Hana versammelt. Das „C“ steht dabei für Customer (Kunden) und die Vier für ein CRM der vierten Generation. Mit SAP S/4 Hana im Back-End und SAP C/4 Hana als starkem Front-End fährt SAP somit einen deutlichen Kurs, den Prozess des Kundenmanagements effektiv und ganzheitlich abzubilden. Im Zuge dessen wurde SAP Hybris Billing erneut umbenannt und heißt seitdem wieder SAP Billing and Revenue Innovation Management (SAP BRIM). Die Kernkomponenten des modular aufgebauten BRIM sind:

- SAP Customer Relationship Management (CRM)
- SAP Convergent Mediation by DigitalRoute
- SAP Business Suite (ERP/ECC 6.0) bzw. SAP S/4 Hana mit Vertragskontokorrent (FI-CA) und darin enthaltenem Convergent Invoicing (CI)
- SAP Convergent Charging (CC)

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 72



Branchenspezifische Anwendungsbeispiele von SAP BRIM

Proof of Concept

Digitale Technologien eröffnen auf dem Weg von der Produktorientierung hin zur Serviceorientierung komplett neue Möglichkeiten und Geschäftsfelder. Diese erfordern wiederum neue Abrechnungsmodelle.

Von *Jasmina Cejan, Principal Consultant bei GTW*

Sobietet BRIM (Billing and Revenue Innovation Management) umfassende Funktionalitäten zum Beispiel für die Abo-Auftragsverwaltung, für eine flexible Preisgestaltung, automatisierte Rechnungsstellung, konvergente Rechnungsstellung und personalisierte Zahlungsabwicklung, um digitale Geschäftsmodelle umzusetzen und diese Prozesse zu optimieren.

Einige typische Branchenabrechnungsszenarien, die bereits mit den Fachexpertinnen und -experten von GTW realisiert wurden, sollen zeigen, wie flexibel BRIM einsetzbar ist. Die Komponente „Vertragskontokorrent“ umfasst ein Nebenbuch (Subledger), das ursprünglich für Branchen mit einem

sehr großen Kundenstamm und entsprechend hohem Belegsaufkommen mit Masendatenverarbeitung entwickelt wurde. Dadurch ist BRIM für den Einsatz in Versicherungs-, Versorgungs-, Telekommunikations- und Medienunternehmen und auch im öffentlichen Bereich prädestiniert.

Beispiel Versorgungswirtschaft

Schon längst gehen die Dienstleistungsangebote eines Energieversorgers über die bloße Bereitstellung von Strom, Gas und Wasser hinaus. Die Daten über die Verbräuche werden heute meist mit Smart-Metering-Systemen minuten- oder sekundengenau übermittelt und abgerechnet. Wobei sich exakt zwischen den Stromarten, etwa günstigerem Solar- oder Nachtstromverbrauch, unterscheiden lässt, weil Uhrzeit und Stromart mit an BRIM übergeben werden.

Nutzt ein Verbraucher zudem das Angebot, sein E-Auto, E-Bike oder seinen E-Scooter zu „betanken“, können diese Verbrauchsdaten in Echtzeit bepreist und abgerechnet und ebenfalls automatisch mit auf der monatlichen Abrechnung dargestellt werden, und zwar unabhängig davon, ob die Bezahlung mit der Kreditkarte, in bar oder über eine App-Plattform erfolgt.

Ist das Versorgungsunternehmen gleichzeitig regionaler Telekommunikations- oder Smart-Home-Lösungsanbieter, dann können die Abrechnungsdaten auf einer Sammelrechnung dargestellt werden. Dadurch erhält ein Kunde höchste Transparenz über seine tatsächlichen Verbräuche, da alles detailliert auf nur einer Rechnung erfasst ist. Der unverkennbare Vorteil von BRIM ist neben dem Vertragskontokorrent die Integration von SAP CRM, um Konditionen, Preise oder Rabattierungen individuell zu hinterlegen, die von SAP Convergent Charging zur exakten Preisberechnung herangezogen werden. Ergänzend stellt SAP Komponenten bereit, um beispielsweise die notwendige Marktkommunikation oder die Abbildung intelligenter Messeinrichtungen sicherzustellen.

Vermieten, leasen und teilen

Da es inzwischen kaum noch ein Produkt oder eine Dienstleistung gibt, die sich nicht in irgendeiner Form mieten lässt, sind diese

Branchen

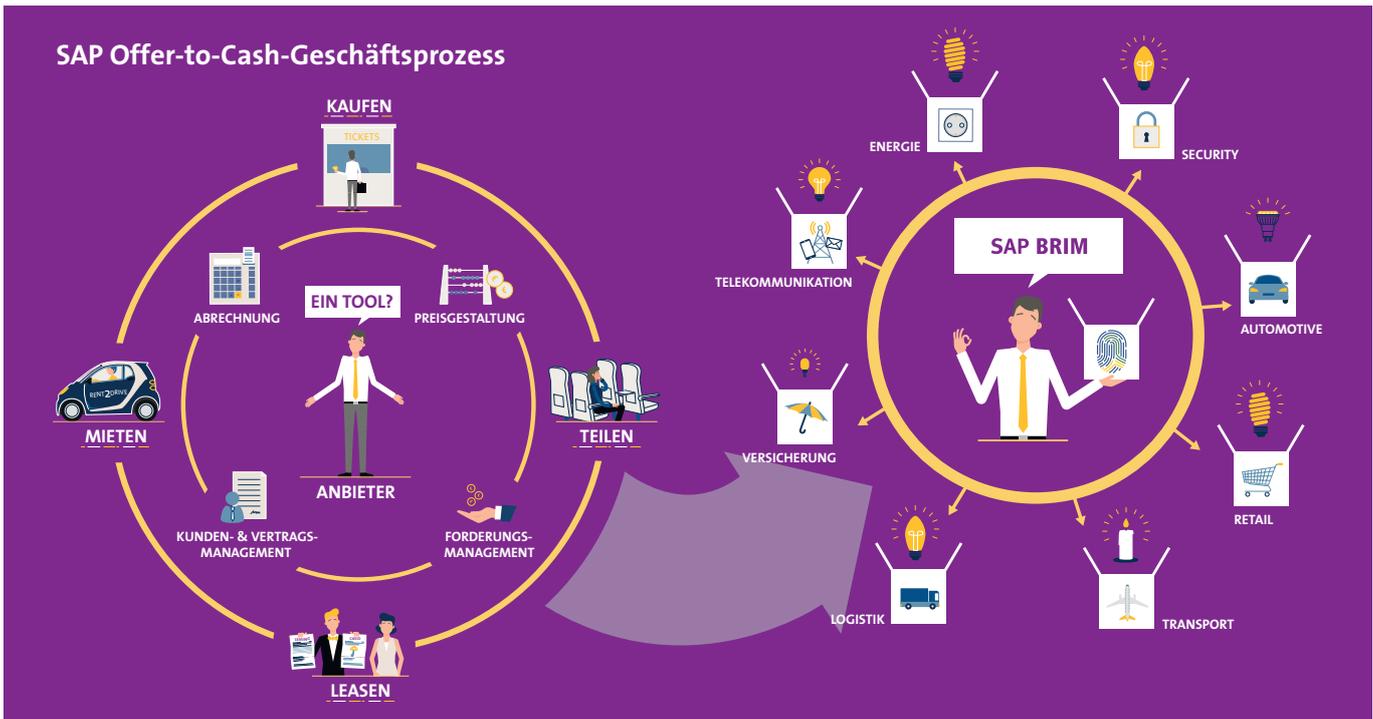
GTW-Branchenbeispiele von Geschäftsmodellen, die mit BRIM realisierbar sind oder bereits realisiert wurden:

- **Telekommunikationsdienstleister:** Abrechnung von Prepaid- und Postpaid-Produkten sowie Anrufe, SMS, MMS, Internet
- **Sharing Economy:** zeitbasierte Miete von Autos, Motorrädern, Fahrrädern, Scootern usw.
- **Maut:** automatische Mautabrechnung nach tatsächlich gefahrenen Kilometern
- **Softwarelizenzen:** Abrechnung von Lizenzen für Software mit unterschiedlichen Abos – z. B. einmalige 1-Monats-Trial, monatliches/jährliches Abo
- **Online-Speicher ist gleich Cloud-Speicher:** Abos mit unterschiedlichen Preisen, die je nach Größe des Speichers und der Vertragslaufdauer abgerechnet werden.
- **Öffentlicher Verkehr:** Zug-, Bus-, Tramfahrten: Einzeltickets und monatliche/jährliche Abos können in BRIM abgerechnet werden
- **E-Mobilität:** Ladestationen
- **Miete von Anlagen und Geräten:** Drucker, Maschinen, Roboter können nach tatsächlich verbrauchten Betriebsstunden nutzungsabhängig abgerechnet werden.
- **Haushaltsgeräte:** Fernwartung
- **Autokauf:** GPS, Assistenzsysteme, Wartung, Pannenhilfe
- **Plattform Businessmodelle:** Serviceanbieter und Kunden treffen sich auf einer Plattform



Prinzipiell lassen sich alle Ideen in SAP BRIM umsetzen, so auch der Telekommunikationsanbieter, der seinen Vertragskunden innerhalb der ersten sechs Monate einen Monat gratis gewährt, jedoch immer den Monat mit dem geringsten Verbrauch.

Jasmina Cejan,
Principal Consultant bei der GTW
Management Consulting



Ein Offer-to-Cash-Geschäftsprozess lässt sich für einen SAP-Bestandskunden mit Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) sowohl auf Basis von ERP/ECC 6.0 als auch S/4 Hana abbilden. Das ist digitale Transformation für Handel und Produktion. (Bild: GTW Management Consulting)

Geschäftsmodelle geradezu ideal für die kundenspezifische Abrechnung über BRIM. So können auch Industrie-Mietparks oder Mietservices minutengenau oder über andere sensorgestützte Nutzungsparameter ihre Dienstleistungen fakturieren. Wird zum Beispiel ein Bagger samt Fahrer an einen Bauträger vermietet, kann der Bagger mit einem Sensor ausgestattet werden, der aufzeichnet, wann genau der Bagger im Einsatz ist. Derartige aufgezeichnete Daten können an BRIM gesendet, im System abgerechnet und auch Wartungszeitpunkte realtime ermittelt werden.

Damit lassen sich etwa gemietete oder geleaste Maschinen nicht nur nach dem tatsächlichen Maschinenstundensatz verrechnen, sondern je nach Mietvertrag auch nach Spindelumdrehungen. Auch teure Hand-

werkzeuge wie Bohrmaschinen werden immer öfter ausgeliehen und nicht mehr selbst angeschafft. Mit einem Messgerät ausgestattet, können sowohl Leihstundensätze als auch „Umdrehungen im Einsatz“ verrechnet werden. Dem Ideenreichtum der Miet- und Leasingmodelle sind in BRIM kaum Grenzen gesetzt. Beim Leasing von Druckern oder Plottern etwa erfolgt die Abrechnung oft nach Verbrauch. Dann wird beispielsweise eine monatliche Pauschale vereinbart, in der schon 10.000 Druckseiten enthalten sind, was danach gedruckt wird, wird einzeln berechnet – mit BRIM überhaupt kein Akt. Und schließlich die gesamte Sharing Economy, wo etwa ein Vermieter eine Plattform für das Carsharing oder E-Scooter-Sharing vorhält oder ein Anbieter einer übergreifenden Mobility-Plattform.

Individuell fakturieren

Überhaupt ist SAP BRIM aufgrund seiner hohen Flexibilität und modularen Anpassungsfähigkeit geradezu prädestiniert für den Einsatz auf Internet- und Kollaborationsplattformen oder für Start-ups. Im Kontext der digitalen Transformation gibt es weitere Beispiele wie etwa den Umbau eines rückläufigen hardwarebasierten Geschäftsmodells eines renommierten Technologieunternehmens zu einem Anbieter von Dienstleistungen mithilfe von BRIM. Aber auch der Betreiber einer Beschaffungsplattform könnte BRIM vorhalten und seinen Nutzern darüber die Abrechnung ermöglichen. Die Nutzer können sowohl B2B-Kunden als auch Endverbraucher sein, das lässt sich individuell abbilden.

Die Vorteile von SAP BRIM auf einen Blick

Kürzere Time to Market von Produkten auf Basis von Abonnements und nutzungsbasierten Services bzw. physischen Gütern, die mit Dienstleistungen gebündelt sind

- Flexible Abwicklung von Umsatzbeteiligungsmo-
dellen
- Realisierung von hybriden Prepaid-,
Postpaid- und Pay-as-you-Go-Geschäfts-
modellen
- Regelbasierte und intelligente Auto-
matisierung der Rechnungserstellung
und Buchhaltungsprozesse

- Automatisierte und hocheffiziente
Verarbeitung von hohen Datenvolu-
mina
- Hohe Transparenz/Nachvollziehbar-
keit der ganzen Abrechnungspro-
zesskette – von Nutzungsereignissen
bis hin zur Rechnungserstellung
- Senkung der operativen Kosten
durch konsolidierte Verrechnungssy-
steme
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
durch Darstellung von Kosten, Ser-
vices und physischen Waren auf ei-
ner einzigen Rechnung

Die Idee zur Umsetzung

Mit diesen Anwendungsszenarien werden einige praktische Umsetzungsmöglichkeiten von BRIM beschrieben, um deutlich zu machen, wie flexibel die Lösung einsetzbar ist. Dabei bezieht sich die Flexibilität nicht nur auf die modulare Nutzung von BRIM, sondern auch auf deren Ausprägung und Nutzbarkeit in den unterschiedlichsten Branchen. Das Fazit von GTW Principal Consultant Jasmina Cejan: „Der Kunde muss nur die Idee haben, wie er zum Beispiel aus seinem Produkt eine Dienstleistung macht, ein Mietsharing oder Abo-Service, und wir können dann die Abrechnung in BRIM gemeinsam umsetzen.“

Digitale Transformation: Mit BRIM vom Produktgeschäft zur Dienstleistung

Kundenzentrierte Abrechnung

Die Aspekte der Abrechnung müssen noch stärker an den Kundenerfordernissen orientiert werden. Sie beinhalten somit auch das Zahlungsmanagement ganzer Produkt- und Dienstleistungspakete inklusive der Integration von Partnerabrechnungen.

Von Peter Wagner, Partner GTW

Vor dem Hintergrund der digitalen Transformation lassen sich zwei Entwicklungen ausmachen: Auf der einen Seite geraten der Kunde und speziell seine individuellen Bedürfnisse auf Produkte und Dienstleistungen verstärkt in den Mittelpunkt, da jedes Erzeugnis seinen Nutzen für den Kunden noch deutlicher als zuvor unter Beweis stellen muss. Das führt auch dazu, dass sich die Aspekte der Abrechnung noch stärker an den Kundenerfordernissen orientieren. Sie beinhalten somit beispielsweise auch das Zahlungsmanagement ganzer Produkt- und Dienstleistungspakete sowie deren Kombination inklusive der Integration von Partnerabrechnungen.

Andererseits verändert sich das Geschäftsmodell vieler Unternehmen sukzessive vom Produktgeschäft zur Dienstleistung. Vor allem bei digitalen Erzeugnissen zeichnet sich dieser Trend ab.

Trendwende in der Businesswelt

Ein ähnlicher Trend wird auch im Bereich Unternehmenssoftware deutlich: Das Zeitalter klassischer Festinstallationen und monolithischer IT-Landschaften hat längst seinen Zenit überschritten, auch im Rechnungswesen. Broker- und Sharing-Plattformen und ganz generell neue Software-as-a-Service-Angebote aus der Cloud liegen im Trend. Der Wandel geht also auch hier vom reinen Produktgeschäft zur Dienstleistung, deren Zeit- und Leistungsumfang in der Regel frei skalierbar sind.

Dies führt allerdings auch dazu, dass die klassischen Anbieter passende Preis- und Abrechnungsmodelle für ihre Kunden anbieten müssen. Neue Bedingungen spielen dabei eine Rolle, wie zum Beispiel die Anzahl der User über einen bestimmten Zeitraum, der Umfang und die Dauer der genutzten Leistungen sowie die Höhe der getätigten Transaktionen.

Win-win-Situation

Für die Anbieter ergeben sich daraus entscheidende Vorteile. So können sie über die Vergabe von Abonnements und frei skalier-

bare Softwarepakete ihre Kunden noch stärker an sich binden. Daraus ergeben sich regelmäßige und langfristig ersichtliche Einnahmen, welche letztlich auch der eigenen Wettbewerbsfähigkeit zugutekommen.

Auch für die Geschäftskunden bergen diese flexiblen Abrechnungsmodelle entscheidende Vorteile: Sie profitieren in der Regel von geringeren Investitionskosten (vor allem, was Hardware und Serverkapazität anbelangt), einer schnelleren Wartung und Fehlerbehebung und sind stets auf dem neuesten Release-Stand. Und ähnlich wie der Anbieter genießt auch der Kunde eine höhere Transparenz, was anfallende und zukünftige Kosten angeht.

Doch nicht nur auf technologischer Ebene ist dieser Trend erkennbar. Neben klassischen Dienstleistungen, zu denen beispielsweise ein Besuch beim Arzt oder in einem Restaurant zählt, öffnen sich auch herstellende Unternehmen vermehrt dem Bereich produktbegleitender Dienstleistungen. So werden etwa Baumaschinen über Leasingmodelle verliehen, Produktionsmaschinen über sensorgestützte Abrechnung auf Basis von Druckluft, Umdrehungen oder Laufzeit, Kunden beziehen bestimmte Beratungsdienstleistungen oder können an Schulungen teilnehmen, auch bestimmte Serviceleistungen sowie ein Retrofit von älteren Maschinen gehören mittlerweile zum Dienstleistungsportfolio.

Kundenpräferenzen erkennen

Dann gibt es wiederum andere aufstrebende Unternehmen, die ohne diesen Trend zum Dienstleistungsgeschäft gar nicht denkbar gewesen wären bzw. diesen erst ausgelöst haben. Plattformanbieter wie Lieferando surfen ganz oben auf der Welle der digitalen Transformation, indem sie zwischen Anbieterprodukt und Kunden ihre eigene Dienstleistung platzieren. Dazu bieten sie eine Plattform, auf der das Warenangebot verschiedener Restaurants einsehbar ist. Löst ein Kunde eine Bestellung aus, bringen die Lieferando-Fahrer die bestellte Ware bis vor die Haustür. Bestellt der Kunde häufiger über die

Plattform, kann er Gutscheine oder Bonuspunkte einsetzen. Ein anderes Beispiel ist Outfittery: Der Online-Textilhändler wertet Kundenpräferenzen aus und erstellt daraus ein persönliches, digitales Profil. Anhand dessen werden dann kundenindividuelle Outfits generiert. Sollte die ausgewählte Kleidung einmal nicht auf Gefallen stoßen, wird ein unkompliziertes Umtauschverfahren eingeleitet und die entsprechenden Informationen im Kundenprofil hinterlegt.

Broker-Modelle und Plattformen

Auch moderne Broker-Modelle setzen verstärkt auf BRIM. So gibt es etwa eine internationale Online-Plattform, die Entwickler und Endkunden zusammenführt. Die Entwickler aus unterschiedlichen Ländern verkaufen über die Plattform ihre Apps an die Endkunden. Im Hintergrund koordiniert BRIM, dass die Rechnungen an die Kunden im Namen der Entwickler und die Rechnungen an die Entwickler mit Abzug der Provision erstellt werden. Ebenso werden die Zahlungen der Kunden automatisiert an die Entwickler überwiesen, während die jeweilige Provision des Entwicklers nahtlos dem Inhaber des Broker-Modells zugeführt wird. Ein sehr wichtiger Aspekt ist dabei auch die Steuerabwicklung, da stets beide Wohnsitze, vom Entwickler und vom Endkunden, berücksichtigt werden müssen. Sitzt der Kunde bzw. der Entwickler in den USA, ist eine Steuerabwicklung über Jurisdiction Code und ein externes Steuersystem wie Vertex notwendig.

Immer mehr Unternehmen werden ihre Dienstleistungen zukünftig nach kombinierten Dienstleistungspaketen, Pay-per-Use-Modellen oder ganz einfach nutzungsbedingt abrechnen. Und es ist damit zu rechnen, dass noch viele weitere Abrechnungsmethoden in nächster Zeit dazukommen werden. Sämtliche Möglichkeiten sollten mithilfe von leistungsfähigen IT-Systemen bestmöglich gestützt und abgebildet werden. Die flexible Universallösung BRIM ist dafür bestens geeignet und unterstützt Anwender langfristig.