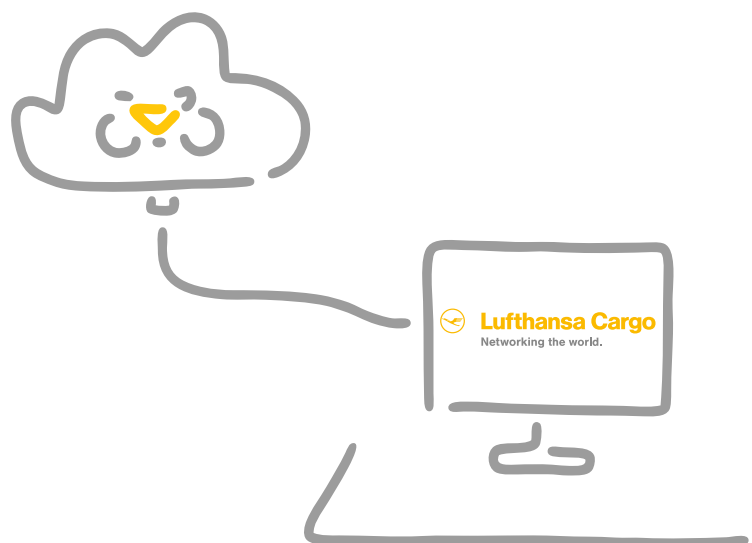


project case

Die «Revenue Share Engine» als Software as a Service
*„Automatisierte und revisionssichere Leistungsabrechnungen
sparen uns Zeit und ermöglichen uns eine stärkere Fokussierung
auf das Kerngeschäft unserer Airline-Partnerschaften.“*

Dr. Jochen Göttelmann, CIO Lufthansa Cargo, Frankfurt am Main



Lufthansa Cargo AG

Für unseren Kunden Lufthansa Cargo AG entwickelte Sowatec in nur drei Monaten eine auf arregulo basierende Softwarelösung für die automatisierte (Um-)Verteilung der Umsätze aus den erbrachten Transportleistungen seiner einzelnen Airline-Partnerschaften. Die entwickelte Revenue Share Engine (RSE) ist für Lufthansa Cargo und seine Partner als Software as a Service verfügbar.

Unser Kunde und das Projekt

Mit einem Transportvolumen von rund 1,6 Mio. Tonnen Fracht- und Postsendungen sowie 8,4 Mrd. verkauften Frachttonnenkilometern im Jahr 2016 ist Lufthansa Cargo (LCAG) eines der weltweit führenden Unternehmen im Transport von Luftfracht. Das Unternehmen beschäftigt weltweit mehr als 4.500 Mitarbeiter.

Der Schwerpunkt von Lufthansa Cargo liegt im Airport-Airport-Geschäft. Das Streckennetz umfasst rund 300 Zielorte in über 100 Ländern, wobei sowohl Frachtflugzeuge als auch die Frachtkapazitäten der Passagiermaschinen von Lufthansa, Austrian Airlines und Eurowings sowie LKW genutzt werden.

www.lufthansa-cargo.com

Ausgangslage

Bei der Durchführung seiner Frachtflüge arbeitet die LCAG mit Airlines in Partnerschaften zusammen, um ihren Kunden die grösstmögliche Abdeckung in puncto Flächennetz und erstklassigen Service zu garantieren. Verschiedene Teile einer Strecke werden dabei routinemässig von verschiedenen Airline-Partnern übernommen.

Um die unter den Partnern zu verteilenden Umsätze der im Rahmen der Airline-Partnerschaften erbrachten Leistungen aus dem Transportgeschäft schnell und automatisiert zu berechnen, wurde Sowatec beauftragt eine Softwarelösung zu entwickeln, die als gehosteter Dienst zur Verfügung stehen soll. Die bisherige

Abrechnung der Leistungen erfolgte unter hohem manuellen Aufwand durch die einzelnen Airline-Partner. Die zu verteilenden Umsätze richten sich dabei nach einer vorab definierten Logik.

Zielsetzung

Zweck des Auftrages unseres Kunden war die Erstellung einer revisionssicheren, automatisierten und flexiblen Softwarelösung (Revenue Share Engine / RSE) zur Ermittlung der zu verteilenden Einnahmen der Airline-Partner untereinander.

Anforderungen dafür waren:

- Periodisches Laden und Validieren aller für die Leistungsabrechnung relevanten Daten, die erforderlich sind, um die Ergebnisse zu berechnen (z. B. Legs, Sendungen, Kosten der Feeder)
- Berechnung der Umsatzanteile der einzelnen Partner in monatlichen oder vierteljährlichen Abständen anhand der verfügbaren Daten
- Revisionstauglichkeit: Berechnungen müssen jederzeit inklusive Herleitung nachvollziehbar sein
- Das System muss bis zu 10 Airline-Partnerschaften mit verschiedenen Partnern gleichzeitig bedienen können, unter den Voraussetzungen der strikten Datentrennung sowie Flexibilität beim Umgang mit verschiedenen Datenformaten.
- Die Lösung muss auf einem neutralen Server gehostet und von einem Web-Frontend zugänglich sein

Kundennutzen

- Revisions sichere Dokumentation von Datenänderungen, Berechnungen und Benutzer-Interaktionen
- Ein einheitliches System, d.h.es sind keine zusätzlichen Konsolidierungsmassnahmen notwendig
- Effizienzsteigerung und Zeitersparnisse durch Automatisierung der Arbeitsprozesse
- Nutzbarkeit als web-basierte Anwendung (keine stationär implementierte Lösung – kein Hosten von Infrastruktur, Updates und Wartung inklusive)
- Anbindung an Schnittstellen für Datenexport in externe Systeme zu den Partnern

Besonderheiten

- **Flexibilität:** das System ist rasch an neue Partner und Konditionen anpassbar
- **Skalierbarkeit:** das System ist flexibel ausbaubar in puncto Partneranzahl und Transportvolumen
- **Rapid Application Development (RAD):** Das Projekt wurde innerhalb von ca. drei Monaten umgesetzt

Lösung

Sowatec implementierte eine Softwarelösung auf Basis von arregulo, die den Betrag der zu verteilenden Einnahmen der beteiligten Partner zuerst be- und dann abrechnet.



Die Lösung wird von den jeweiligen Partnern **als SaaS über ein Web-Frontend genutzt** und wurde durch Schnittstellen nahtlos in bestehende Systemwelten integriert und ist so fähig Reports und Kalkulationsergebnisse an die Partner von Lufthansa Cargo zu senden.

Aufgrund der flexiblen Struktur von arregulo kann der Kunde Berechnungsgrundlagen, -modelle und Regeln im System anpassen, ohne dabei Änderungen am Code des Programmes selbst vorzunehmen.

Im Gespräch

Interview mit Dr. Jochen Göttelmann, Chief Information Officer bei Lufthansa Cargo.

Was waren die Gründe für die Lancierung des Projektes?

Im Zuge des Setups einer neuen-Partnerschaft waren wir auf der Suche nach einer revisionstauglichen, flexiblen und erweiterbaren Softwarelösung, die auch für die Leistungsabrechnung zukünftiger Partnerschaften eingesetzt werden kann.

Wie wurden die Anteile beim Revenue Sharing der Partner bisher berechnet?

Die zu verteilenden Einnahmen aus den Transportleistungen wurden bisher von den einzelnen Partnern unabhängig voneinander berechnet. Das bedeutete einen doppelten Aufwand an Zeit, Ressourcen, Personal und im schlimmsten Fall auch unterschiedliche Ergebnisse, die dann selbstverständlich neu berechnet und abgeglichen werden müssen.

Welche Vorteile/Verbesserungen sehen Sie gegenüber der damaligen Lösung?

Durch das zentralisierte System mit Zugang über ein Web-Frontend können beide Partner Daten in das System einspeisen und durch die automatisierte Be- und Abrechnung schnelle, sichere und auditierbare Ergebnisse erhalten, da das System die Qualität der eingehenden Datenströme überprüft und sicherstellt.

Die neue Lösung verringert nicht nur den Zeitaufwand für die Berechnung, sondern ermöglicht uns auch eine lückenlose Dokumentation aller (historischen) Transaktionen einschliesslich der enthaltenen Daten und Berechnungsparameter sowie Einsicht in jegliche Benutzervorgänge und Änderungen am System. Unsere Client-User sind mit entsprechender Berechtigung ausserdem in der Lage selbst Regelanpassungen vorzunehmen, um schnell auf Änderungen in den Berechnungsgrundlagen zu reagieren.

(Fortsetzung auf der Rückseite)

“*Der Web-Client ist eine komfortable und sichere Lösung für zuverlässige Ergebnisse bei den Leistungsabrechnungen.*”

Was waren die Gründe die Lösung als Software as a Service zu implementieren?

Wir und unsere Partner sind nun in der Lage durch den Client-Zugang über das Internet auf das System und die Berechnungen global zuzugreifen, ohne dafür eine eigene Infrastruktur und personelle Ressourcen zum Betrieb, zur Pflege oder der Weiterentwicklung bereitstellen zu müssen. Der Web-Client ist für uns eine komfortable und sichere Grundlage, rund um die Uhr zuverlässige Ergebnisse zu erhalten. Wartungsarbeiten am System und langwierige Updates sind so für uns auch kein Thema.

Hatten Sie Vorgaben bei der zeitlichen Umsetzung des Projektes?

Im Zusammenhang mit dem Ausbau weiterer Airline-Partnerschaften, stellte sich LCAG die Frage, mit welchen Lösungskomponenten sie den Ausbau dieses Geschäftsfeldes unterstützen könnten. Deshalb war es unser Ziel zum Beginn einer unserer neuen Partnerschaften eine komfortable Leistungsabrechnungslösung zur Verfügung zu stellen. Die Konzeption bis hin zur Umsetzung der Lösung sollte in nur einem Quartal erfolgen.

Sowatec AG

Mattenstrasse 14
CH-8330 Pfäffikon ZH
T +41 44 952 55 55

Sowatec Solutions AG

Taunustor 1
D-60310 Frankfurt
T +49 69 77 07 62 30

**Sowatec (Luxembourg)
S.à r.l.**

33, rue Gabriel Lippmann
L-5365 Munsbach, Luxembourg
T +41 44 952 55 55

Wie empfanden Sie die Zusammenarbeit mit Sowatec?

Während des gesamten Projektes standen uns die Sowatec-Mitarbeiter als lösungsorientierte und erfahrene Ansprechpartner zur Seite, die uns immer wieder zeitnah Unterstützung leisten konnten.

Gibt es Pläne das Projekt zu erweitern?

Wir gehen davon aus, dass nach einer «Bewährungsphase» die Leistungsverrechnung von weiteren Partnerschaften über dieselbe Plattform abgewickelt werden können.

Können Sie sich die Automatisierung von ähnlich gelagerten Prozessen in anderen Bereichen von Lufthansa Cargo vorstellen?

Ja. Wir sind immer daran interessiert Anforderungen aus unseren Geschäftsprozessen, insbesondere auf derart effiziente Weise, wie in diesem Projekt geschehen zu automatisieren.