



Revenue Assurance – Mehr Umsatz durch besseres Datenmanagement

Rasche Veränderungen und unternehmerische Agilität führen oft zu Lücken in monetären Verrechnungsketten und bedeuten somit potenzielle Ertragseinbußen. Revenue Assurance hilft solche Schwachstellen zu identifizieren, entgangene Umsätze einzuholen und gleichzeitig zusätzliche Geschäftspotenziale zu erheben.

Big Data im Auftrag von Revenue Assurance

Zunehmende Datenströme stellen Revenue Assurance vor neue Herausforderungen. Viele Serviceleistungen bringen unstrukturierte Daten hervor und erschweren damit ihre Analyse und Verortung im Kontext. Häufig kommen auch Daten aus Social Media oder anderen externen Quellen hinzu. Während solche Analysen bisher mit großem manuellen Aufwand verbunden waren, erlauben Big-Data-Analytics-Methoden und -Tools heute eine schnelle Verarbeitung großer Datenmengen. So werden komplexe und damit fehleranfällige Geschäftsprozesse, auch in Verbindung mit Verrechnungsketten, optimiert und nicht korrekt verrechnete Leistungen sowie Umsatzeinbußen vermieden.

Erfolg durch Erfahrung und Methode

Jahrelange Erfahrung und viel Innovationskraft machen T-Systems zu Ihrem idealen Partner für Planung und Umsetzung von Revenue Assurance. Dabei steht eine zentrierte Vorgehensweise mit einer fundierten Interpretation von Geschäftsregeln im Fokus. Ein gemeinsames Analysieren des Untersuchungsbereichs hilft Strukturen und Prozesse zu verdeutlichen und Business Rules aufzuzeigen. Oftmals bilden sich bereits in dieser frühen Phase erste Hypothesen zu Problemen und Schwachstellen heraus. Diese Hypothesenbildung wird durch Data-Driven-Ansätze ergänzt, womit weitere Defektmuster identifiziert und mit kundeninternen Experten diskutiert werden. Darauf aufbauend werden Maßnahmen beschlossen und abschließend in Form eines Reportings kommuniziert.

Den Kern des Ansatzes von T-Systems bildet der Abgleich zwischen Prozessen und Datenströmen. Das Ziel ist es, mit unterschiedlichen Methoden, von standardisierten SQL-Abfragen über semantische Big-Data-Methoden bis hin zu neuronalen Netzwerken, Diskrepanzen zwischen Business Rules und Daten aufzudecken und damit eine aktive Vermeidung von Kostenfallen anzusteuern.

T-Systems stellt ein erfolgsabhängiges Verrechnungsmodell bereit, bei dem in die Identifikation von Umsatzentgängen investiert wird. T-Systems teilt sich mit dem Kunden den Verdienst bei der Identifikation und den tatsächlich realisierten Erfolg.

Individuelle Lösungen, erfolgsorientierte Preismodelle

Revenue Assurance von T-Systems bietet individuelle Lösungen, die an Ihre Bedürfnisse und kundenspezifische Gegebenheiten angepasst werden. Dabei werden gemeinsam mit Fachexperten, durch Interviews, Feedbackgespräche sowie Daten- und Prozessanalysen, zielführende Methoden festgelegt und notwendige Schritte geplant.

Ihre Vorteile im Überblick:

- **Flexibel:** Maßgeschneiderte Lösungen von der Dienstleistung bis hin zu kundenspezifischen Software-Lösung
- **Anwenderfreundlich:** Unterstützung interner Prüf- und Kontrollsysteme sowie Einhaltung von Compliance- und Governance-Vorgaben
- **Zukunftssicher:** Nutzung neuester Big-Data-Methoden und -Technologien
- **Kostensenkend:** Aufdecken von monetären Lücken und Kostenfallen; Analyse potenzieller Schwachstellen; Verbesserung finanzieller Kenngrößen wie Umsatz, Cash Flow und EBIT
- **Leistungsfähig:** Schnelle und zielgerichtete Auswertung großer interner Datenmengen
- **Preiswert:** Effizientes Verhältnis zwischen Invest und Return aus Revenue Assurance; Kostenübernahme bis zur Risikoidentifizierung durch T-Systems

HABEN SIE NOCH FRAGEN?

www.t-systems.at

oder besuchen Sie unseren Blog:

blog.t-systems.at

EXPERTENKONTAKT

Eva Schindler

Solution Sales Manager

eva.schindler@t-systems.com

+43 676 8642 8410

HERAUSGEBER

T-Systems Austria GesmbH

Rennweg 97-99

1030 Wien

Österreich