Vertragsverwaltung

Vertragsverwaltung für Seilbahnbetreiber - Markteinführung

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.03.2017	**Projektende**	31.08.2019
Zeitraum	2017 - 2019	**Projektlaufzeit**	30 Monate
Keywords	Seilbahn; Skigebiet; Verträge; digitales Service		

Projektbeschreibung

Ausgangssituation
Seilbahngesellschaften stehen vor der Aufgabe, die Inhalte von äußerst vielschichtigen Verträgen, welche von Seilbahnbetreibern mit allen beteiligten Behörden, Unternehmen, Genossenschaften, Grundeigentümern und Personen abgeschlossen werden, zu verwalten und laufend allen aus den Verträgen abgeleiteten Verpflichtungen nachzukommen.
Es ist derzeit keine Software zur Vertragsverwaltung, welche den sehr speziellen Anforderungen der Seilbahnbranche gerecht wird, auf dem Markt verfügbar.

Reifegrad des Prototyps
Im Rahmen eines zweijährigen FFG Basisprogramms wurde eine Softwarelösung für die Verwaltung dieser Verträge als digitales Service entwickelt. Die Vertragsinhalte werden losgelöst von den Vertragstexten verwaltet. Dazu zählen die Informationen über Dienstbarkeitsverträge, finanzielle Entschädigungen, Freikarten und Ermäßigungen, Valorisierungen, Dienstleistungen oder Seilbahntechnik. Dabei geht es nicht um die Verwaltung der Vertragsdokumente, sondern vielmehr um die Verwaltung der Vertragsinhalte und deren Auswirkungen im Seilbahnbetrieb.
Bei der nun zur Markteinführung anstehenden Technologie handelt es sich um ein bereits marktreifes Produkt.

Darstellung der Aktivitäten im Bereich der Markteinführung
In den ersten Monaten soll intensiv an der Erstellung von Marketingmaterial gearbeitet werden. In der 30-monatigen Markteinführungsphase ist es geplant, an insgesamt 24 Messen, Kongressen oder Tagungen teilzunehmen. Der Vertrieb wird im DACH Raum direkt, in den USA und Kanada über einen bereits aufgebauten Vertriebspartner erfolgen. Werbung erfolgt vor allem über die Informationsplattform seilbahn.net.

Darstellung der vorgesehenen Entwicklungstätigkeiten
Das herausragende Alleinstellungsmerkmal besteht darin, dass sich die Komplexität des Systems nicht im User Interface wiederspiegelt. Die Loslösung und separate Verwaltung der quantitativen Informationen ist uns bereits sehr gut gelungen. Begleitend zum Markteintritt soll nun im Rahmen von Teststellungen und Feedback Workshops mit PilotkundInnen die Usability weiter verbessert werden.

Darstellung der angestrebten Ergebnisse

Noch 2017 Präsentation bei mindestens 50% aller Bestandskunden. Bis Ende 2018 mindestens 15 Teststellungen. Bis Projektende mindestens 30 Kunden.

Abstract

Initial Situation

Ropeway companies have major challenges to manage their different and complex contracts related to governmental organisations, suppliers, corporates, landowners and individuals and to comply with their contractual obligations in time. Currently there is no such software available in the market which would allow ropeway companies to comply with these very specific requirements.

Level of maturity of the prototype

During the 2 years long lasting 'FFG General Program', SEC developed a software solution to administrate such specific contracts via a digital Service. The Content of the Contracts will be managed isolated from the original contract texts. Retrieved Information are eg contracts of servitudes, financial compensations, free tickets, ropeway specific technical equipment and services. The management of the contracts documents itself is not the focus, however the management of the content and its impact in the ropeway service area.

Description of the market entry activities

Within the first months, preparation of proper marketing material will be in the main focus. Within a thirty months market entry phase, participation on totally 24 fairs, congresses and conferences are planned. Sales will be managed directly by SEC in the D-A-CH area, while USA and Canada will be managed via the existing SEC distribution partner. Marketing and advertisement will be particularly done via the information platform seilbahn.net and ropeways.net.

Description of the intended development activities

One unique selling proposition is, that the complexity of the entire system is not leading to a complex User Interface. The disengagement and separate administration of the quantitative information is already well reflected. Parallel to the market entry the usability shall be further improved via demo versions and feedback workshops with pilot customers.

Description of the desired results

Within 2017 presentation of the new software with at least 50% of all existing customers. Till End of 2018 at least 15 demo versions. Till Project end at least 30 customers.

Projektpartner

- SEC Ges.m.b.H.