

White-Label-Plattform mit KONZEPTUM 6



www.vater-gruppe.de

DER KUNDE

Vater Service4Net gehört zur Vater Unternehmensgruppe, die 1997 gegründet wurde. Die gesamte Gruppe zählt mit mehr als 450 Mitarbeitern an den Standorten Kiel und Hamburg zu den führenden IT-Dienstleistern im Norden Deutschlands. Mit ihrer eigenen White-Label-Plattform und den digitalen Produkten der Vater-Unternehmensgruppe stellt die Vater Service4Net ihren Kunden eine modulare End2End Lösung für die Bereiche CRM, Billing, Ressourcen-Management sowie Voice und Internet für Privat- und KMU-Kunden zur Verfügung.

WARUM KONZEPTUM?

Wilfried Müller, Geschäftsführer:

»Wir unterstützen Unternehmen dabei, schnell und effizient ein Telekommunikationsprodukt unter eigenem Label mit Hilfe unserer SaaS-Lösung auf den Markt zu bringen. Aus diesem Grund haben wir uns für K6 entschieden, da wir damit hochwertige Serviceleistungen schnell und zu attraktiven Preisen zur Verfügung stellen können. Mittels der vollständigen Integration von K6 in unsere Systeme laufen die betrieblichen Prozesse unserer Kunden schlank und reibungslos. Automatisierte Prozesse sind ein entscheidendes Erfolgskriterium, um im Massenmarkt Telekommunikation effizient die komplette Wertschöpfungskette abzubilden.«

DAS PROJEKT

Das Hamburger Unternehmen Vater Service4Net unterstützt Unternehmen dabei, schnell und effizient Telekommunikationsprodukte unter eigenem Label an den Markt zu bringen. Im Rahmen einer systemtechnischen Neuausrichtung wurde KONZEPTUM 6 (K6) die Basis der mehrmandantenfähigen White-Label-Plattform der Vater Service4Net.

BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN

Im Rahmen des Gesamtprojektes wurde nicht nur K6 als CRM- und Billing-System eingeführt. Vielmehr wurde die neue Vater Service4Net Whitelabel-Plattform mit allen Komponenten aufgesetzt. Hiermit verbunden waren hohe Ansprüche an Prozessautomatisierung und damit einhergehend umfangreiche Maßnahmen zur Qualitätssicherung aller über die Plattform abzudeckender Geschäftsvorfälle.

NACH EINFÜHRUNG VON KONZEPTUM 6

sind die folgenden Bereiche wunschgemäß abgedeckt:

Aufbau der neuen CRM- und Billing-Plattform (BSS) inkl. automatisierter Order- und Provisioning-Prozesse zu folgenden Dienstleistern und Systemen:

- QSC VoIP-Connect
- Teles Softswitch
- FreeRadius RADIUS-SERVER
- Axiros ACS
- XConnect/Enghouse Networks Germany WBCI

NÄCHSTE SCHRITTE

Das System erfüllt alle grundlegenden Anforderungen des Full-Service-Betreibermodells der Vater Service4Net. Im Rahmen der Zusammenarbeit werden künftig weitere Mandanten bzw. Kunden auf der Plattform einzurichten sein. Darüber hinaus ist die Anbindung an die DeTeMedien-Schnittstelle der XConnect/Enghouse Networks Germany geplant.