



„Alles aus einer Hand“



Der Kunde

Professionelle und moderne Kommunikationslösungen zählen zu den Kernkompetenzen der TELCAT MULTICOM GmbH. Das 1986 als Tochtergesellschaft der Salzgitter AG gegründete Unternehmen gehört mit mehr als 470 Mitarbeitern zu den größten herstellerunabhängigen Systemhäusern Deutschlands. Das Angebotsspektrum reicht von innovativen Telefon- und Kommunikationsanlagen mit Sprach- und Datennetzen, Brandmelde- und Videotechnik über Funk- und Datenfunksysteme bis hin zu Netzwerk- und modernsten Kommunikationslösungen.



www.telcat.de

Das Projekt

„Alles aus einer Hand“ lautet das prägnante Motto von TELCAT MULTICOM gegenüber ihren Kunden. Im Jahr 2002 gilt dieser Leitgedanke ebenso auch für die Suche nach einem Dienstleister, der alle Bereiche der TELCAT Geschäftsanforderungen rund um das eigene Telekommunikationsangebot mit einer Gesamtlösung abdecken kann.

Zu den Anforderungen zählen die Freischaltung und Abrechnung sowie die Abrechnung der Vertriebspartner. Ziel ist die Einführung eines vollumfänglichen Billingsystems für die verschiedensten Telefonie- und Datenprodukte, sowie die automatisierte Vertriebspartnerabrechnung.

Besondere Herausforderungen

- Die Migration: Das bestehende Abrechnungssystem wird vollständig abgelöst.
- Es müssen alle Daten aus dem alten System in die KONZEPTUM-Lösung übernommen werden. Dazu zählen über 300 Tarife.

Nach Einführung von KONZEPTUM Billing & Rating

- Integriertes System für Endkunden- und Vertriebspartnerabrechnung.
- Mächtigeres Produkt- & Tarifmanagement ermöglicht vereinfachte Tarifabbildung.
- Erhöhung des Automatisierungsgrades von Provisioning und Billing.

Nächste geplante Schritte:

TELCAT möchte Mehrwertdienste in Form von 0180x-Rufnummern anbieten können. Dazu soll die Mehrwertdienst-Abrechnung von KONZEPTUM zum Einsatz kommen. Angedacht ist auch die Einführung von „KONZEPTUM Ticket“.

Warum KONZEPTUM?

Die integrierte Vertriebspartnerabrechnung war der ausschlaggebende Punkt für die Entscheidung zugunsten der KONZEPTUM-Lösung: Auf Grundlage der erstellten Kundenrechnungen und zugeordneten Vertriebspartner je Kunde können die Vertriebspartner-Provisionen automatisch berechnet werden. Vor Einführung dieser integrierten Abrechnung wurden die einzelnen Provisionen manuell (Excel) berechnet.