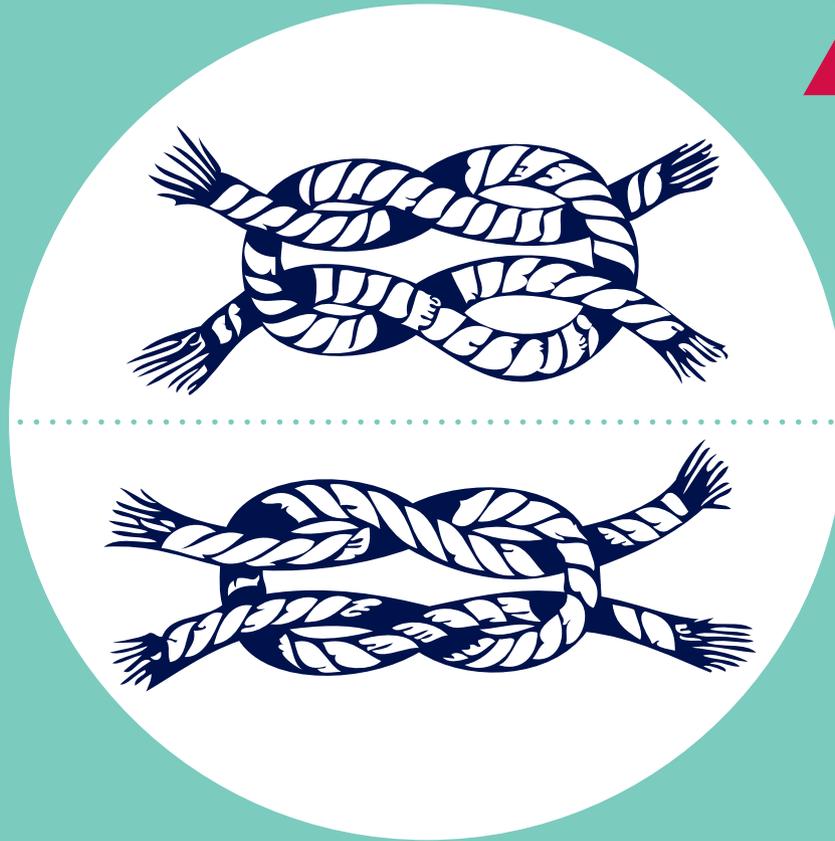


# Telcotalk Q2 2013

KONZEPTUM NEWSLETTER FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Mit **SEPA-**  
Hintergrundbericht



## Erfahrungswerte

Improvisation versus Out-of-the-box



**KONZEPTUM**  
BILLING & RATING SOLUTIONS

# KONZEPTUM - Softwarespezialisten für die Telekommunikationsbranche

Die KONZEPTUM GmbH ist ein professioneller Lösungsanbieter im Bereich Billing und Rating. Gegründet 2001, hat sich das mittelständische Unternehmen von Beginn an auf Projekte für den Telekommunikationsmarkt spezialisiert und verfügt über fundierte Kenntnisse im Bereich abrechnungsintensiver Geschäftsprozesse. Hinzu kommen umfangreiche Erfahrungen aus zahlreichen Einführungs- und vielen hundert Schnittstellen- und Erweiterungsprojekten.

---

## Kompetenz

Die KONZEPTUM-Kernkompetenz für die Bereitstellung von Lösungen liegt in den Bereichen

CUSTOMER CARE

PROVISIONING

RATING

BILLING

---

## Flexibilität

Jede KONZEPTUM-Lösung richtet sich nach den individuellen Anforderungen des Kunden. KONZEPTUM liefert sowohl klassische Softwarelösungen als auch Software-Services.

SOFTWARE SYSTEME „ON PREMISE“

SOFTWARE-SERVICES (ASP / SAAS)

---

## Partnerschaft

Nur durch Zusammenarbeit können optimale Lösungen erarbeitet werden. Diesem Gedanken folgt das KONZEPTUM-Partnernetzwerk für die TK-Branche.



---

## Engagement

Seit 2012 engagiert sich KONZEPTUM auch über Verbandsarbeit für die TK-Branche.



## Liebe Leserinnen und Leser,

**in dieser Ausgabe des KONZEPTUM Newsletters Telcotalk beschäftigen wir uns mit dem Thema Erfahrungswerte. Zwar ist Tucholsky der Meinung: „Erfahrungen vererben sich nicht – jeder muss sie allein machen“. Wir sind jedoch der Auffassung, dass es unbezahlbar ist, aus Erfahrungen anderer zu lernen.**

Als langjähriger Billing, Rating und Provisioning Spezialist haben wir in den letzten zehn Jahren in mehreren hundert Schnittstellen- und Erweiterungsprojekten rund um unsere Kernkompetenzen viele Erfahrungen gesammelt und möchten Sie gerne daran teilhaben lassen. Der erste Fachbeitrag beschäftigt sich mit einem aktuell sehr brisanten Thema, bei dem noch niemand so recht Erfahrungen sammeln konnte. Mit der Einführung von SEPA, dem einheitlichen Zahlungsformat für den europäischen Wirtschaftsraum, kommen auf uns alle zum Teil weitreichende Änderungen der IT- und Prozesslandschaft zu. Wir befassen uns derzeit sehr intensiv mit diesem Thema und möchten, dass Sie von diesen ersten Erfahrungen bereits jetzt profitieren können.

Hintergrund für den zweiten Fachbeitrag war, dass wir uns die Frage gestellt haben, wieso man gerade in der Telekommunikationsbranche sehr häufig auf recht komplexe Softwarelösungen trifft, die durch das jeweils eigene IT-Personal implementiert wurden.

Wir betrachten daher im zugehörigen Fachbeitrag die Vor- und Nachteile von Eigenentwicklungen im Vergleich zu Standard-Software. Wir freuen uns sehr, Ihnen mit unserem diesmaligen Interviewpartner erneut eine echte Branchengröße vorstellen zu können, der die Entwicklungen in der TK-Branche schon seit vielen Jahren verfolgt und uns an seinen Erfahrungen teilhaben lässt. Das KONZEPTUM-Team wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und eine schöne Sommerzeit.

Herzlichst,

Ihr Alexander Kaczmarek  
Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH



Alexander Kaczmarek  
Geschäftsführer

P.S. Ihr Feedback ist uns wichtig! Lassen Sie uns wissen, welche Themen für Sie interessant sind. Ihre Anregungen und Vorschläge berücksichtigen wir gerne in den kommenden Ausgaben. Sie erreichen uns zu Themen rund um diesen Newsletter unter: [telcotalk@konzeptum.de](mailto:telcotalk@konzeptum.de)

# SEPA kommt!

## Die unterschätzte Umstellung des Lastschriftverfahrens



Judith Jünger

*Der Zeitpunkt steht fest: Ab dem 01.02.2014 können die bisherigen nationalen Lastschriftverfahren nicht mehr eingesetzt werden, der dann einzig zu verwendende Nachfolger heißt SEPA<sup>1</sup>. Wer sich nicht schon jetzt mit SEPA und allen damit einhergehenden Änderungen beschäftigt, ist bereits spät dran.*

Unter dem Titel SEPA verbirgt sich nicht einfach ein neues und modernes XML-Datenformat für Lastschriftaufträge, sondern eine Vielzahl kleiner und großer Änderungen des gesamten Verfahrens. Diese haben weitreichende Auswirkungen für bestehende IT- und Prozesslandschaften. Betroffene Unternehmen sollten sich schon jetzt mit den gravierenden Neuerungen auseinander setzen, um auf die Abschaltung der nationalen Lastschrift vorbereitet zu sein. Jeder Teilnehmer am SEPA-Lastschriftverfahren benötigt eine Gläubiger-Identifikationsnummer. Diese können deutsche Unternehmen direkt bei der Deutschen Bundesbank<sup>2</sup> beantragen.

Mit SEPA werden künftig zwei Formen der Lastschrift angeboten: SEPA-Basislastschrift und SEPA-Firmenlastschrift. Während die Basislastschrift in Deutschland das bisherige DTAUS-Verfahren ablöst, ist die Firmenlastschrift die neue Umsetzung des Abbuchungsauftrags. Im Unterschied zu heute können Firmenlastschriften nicht länger mit Verbrauchern vereinbart werden. Somit ist eine Umstellung auf die Basislastschrift erforderlich. Die einschneidendste Änderung betrifft das reine Datenformat für Lastschriften, sowie deren Übertragung an die ausführende Bank. Das neue SEPA-Format ist XML-basiert und damit deutlich komplexer als der bisherige

DTAUS-Aufbau. Die bisherigen Bankleitzahlen und Kontonummern entfallen und werden durch BIC bzw. IBAN<sup>3</sup> ersetzt. Die Vereinheitlichung des Formats für den europäischen Raum und der damit einhergehende einheitliche Rechtsrahmen haben zur Folge, dass auch die Einzugsermächtigungen für das Lastschriftverfahren umgestellt werden müssen. Diese heißen zukünftig „Mandat“.

## EINE VIELZAHL AN REFORMEN

### Änderungen im Überblick:

- Einführung einer Gläubiger-Identifikationsnummer
- BIC & IBAN
- Abbuchungsaufträge für Verbraucher entfallen
- Neues XML-Datenformat und neuer Übertragungsweg
- Einführung von Mandaten statt Einzugsermächtigungen
- Geänderte Formate für Kontoinformationen (MT940, DTI)
- Explizite Prenotification für abweichende Kontoinhaber

<sup>1</sup> Single European Payments Area. Es nehmen alle Staaten des EWR, sowie Schweiz und Monaco teil.

<sup>2</sup> [www.glaeubiger-id.bundesbank.de](http://www.glaeubiger-id.bundesbank.de)

<sup>3</sup> BIC = Business Identifier Code, IBAN = International Bank Account Number

Für die Einholung eines SEPA-Mandats gelten strikte Vorgaben. Zusätzlich sind diese zwar generell ohne zeitliche Beschränkung gültig, allerdings nur bei regelmäßiger Verwendung. Nach 36 Monaten ohne Nutzung erlischt es automatisch.

### **Einzugsermächtigung müssen migriert werden**

Jedes Mandat erhält eine Mandatsreferenz, die im gesamten Verfahren verwendet wird. Damit lässt sich jederzeit und für jeden Beteiligten ermitteln, welches erteilte Mandat für Kontobewegungen genutzt worden ist. Für bestehende Einzugsermächtigungen ist keine erneute Einholung notwendig, eine Migration in ein SEPA-Mandat ist möglich. Allerdings müssen die betroffenen Kontoinhaber über diese Umstellung explizit und mit zeitlichem Vorlauf informiert werden. Neben den Formaten für Lastschriften werden auch neue für Konto- und Umsatzinformationen eingeführt. Alternativ können die heute im Einsatz befindlichen Formate MT940 und DTI weiterhin eingesetzt werden, allerdings nur in angepasster Form. Ein weiterer Unterschied zum bisherigen Lastschrifteinzug sind die Vorgaben bezüglich der Vorabinformation. Vor jedem Einzug muss eine sogenannte „Prenotification“ erfolgen, das heißt eine Information des Zahlungspflichtigen über die bevorstehende Lastschrift. Wenn nicht abweichend vereinbart, muss diese mindestens 14 Tage vorher erfolgen.

### **Prenotification für den Zahlungspflichtigen**

Wie bisher kann die Vorankündigung z. B. über die Rechnung erfolgen. Ist aber der Zahlungspflichtige nicht der Rechnungsempfänger, so benötigt dieser eine gesonderte Benachrichtigung.

Daher müssen bei Erfassung des Mandats auch Kontaktinformationen des Zahlungspflichtigen erfasst werden. Je nach Ausprägung der Systemlandschaft ist von SEPA somit eine Vielzahl an Komponenten betroffen:

- Kundenverwaltung: Mandante, BIC, IBAN
- Billing: Prenotification für den Zahlungspflichtigen
- Payment: SEPA-XML-Format, EBICS, MT940, DTI
- FiBu: Erweiterte Datenübergabe mit SEPA-Informationen

Neben dieser Vielzahl an Anpassungen der eingesetzten Softwaresysteme müssen gleichzeitig weitere organisatorische Änderungen in jedem betroffenen Unternehmen identifiziert und umgesetzt werden. Es empfiehlt sich daher ein strukturiertes Vorgehen. Hierfür kann folgende Auflistung als Grundlage dienen:

1. SEPA-Verantwortlichen benennen
2. Projekt aufsetzen, eigene Situation analysieren
3. Gläubiger-ID beantragen, SEPA-Inkassovereinbarung mit Hausbank abschließen
4. Formulare, Verträge und Geschäftspapier anpassen
5. IT-Anpassungen identifizieren und umsetzen
6. Mandat-Migration planen und durchführen

Die Einbeziehung der betroffenen Softwarelieferanten oder Systemhäuser ist dabei zu empfehlen.

---

## **FAZIT**

**Auch wenn der 01.02.2014 noch in weiter Ferne liegt, sollten die notwendigen Schritte zur SEPA-Umstellung jetzt geplant und umgesetzt werden.**

---



Weiterführende Links, Checklisten und ergänzende Artikel finden Sie im KONZEPTUM-Blog unter: [www.konzeptum.de](http://www.konzeptum.de)

# Das Wissen der Anderen – Individuelle Eigenentwicklung vs. Standard-Softwareprodukt



Alexander Kaczmarek

*Gerade in der Belegschaft von TK-Anbietern sind häufig IT-Profis anzutreffen, die neben Ihrer Hauptqualifikation über zusätzliche Programmierkenntnisse verfügen. Schnell ist da eine Entscheidung zugunsten einer Eigenentwicklung getroffen als Alternative zur „out-of-the-box“-Standardsoftware. Doch neben den sichtbaren Vorteilen müssen auch die negativen Limitierungen und risikobehafteten Konsequenzen berücksichtigt werden.*

Statt wie in anderen Branchen üblich, greifen viele Firmen aus dem TK-Umfeld nicht auf Standardlösungen zurück, sondern entscheiden sich oft ggf. vorschnell dazu, Softwarelösungen zur Abwicklung sogar stark reglementierter Geschäftsprozesse selbst zu implementieren. Die Vorteile dieses Ansatzes erscheinen zunächst plausibel:

- Keine Abhängigkeit von einem Softwarehersteller
- Keine Anschaffungs- und Wartungskosten
- Schnellere Realisierung von Anpassungen

## **Vorrangiges Ziel: Kostensenkung**

Das Ziel ist dabei klar definiert: eine passgenaue individuelle Lösung zu niedrigeren Kosten als durch Einsatz einer Standard-Software. Realisiert werden so durch interne IT-Abteilungen u. a. Lösungen zur Vertriebsunterstützung, Kundenverwaltung und Abrechnung, in extremen Fällen sogar Warenwirtschaftssysteme. Erscheint zu Beginn des Vorhabens die zu erledigende Aufgabe sowohl vom Arbeitseinsatz als auch von den zu lösenden Problemen überschaubar, so muss doch von Anfang an der dauerhafte Betrieb berücksichtigt werden. Auch die zu erwartenden Kosten dürfen sich nicht nur auf die Erst-Implementation beschränken, sondern müssen über einen deutlich längeren Zeitraum betrachtet werden.

## **Risiken nicht außer Acht lassen**

Im Kontext der Entscheidung für oder gegen eine Eigenentwicklung müssen somit zwingend auch folgende Aspekte vorab abgewogen werden:

- Aufbau einer eigenen dauerhaften Softwareentwicklung und -betreuung
- Risiko der Abhängigkeit von den eigenen Softwareentwicklern
- Permanente Personalkosten für Aufrechterhaltung des Wissens
- Kein Profitieren an regelmäßigen Produktentwicklungen wie bei Standard-Software
- Notwendigkeit der individuellen Implementation jeder von außen vorgegebenen Änderung
- Kompromisse bei Funktionsumfang und Leistungsfähigkeit

Leicht nachzuvollziehen ist, dass die Lizenzkosten für eine Standard-Software immer geringer sind, als die Kosten für eine Neuentwicklung. Denn ein Softwarehersteller kann seine Implementations- und Wartungskosten auf alle Produktkunden verteilen. Bei einer Eigenentwicklung ist dies nicht möglich. Hieraus folgt, dass bei einer Eigenentwicklung immer Kompromisse eingegangen

werden müssen bezogen auf Funktionalität, Komfort und generellen Leistungsumfang. Handelt es sich nicht nur um ein kleines Software-Tool, sondern um eine komplexere Anwendung, so stehen nach dem Entschluss zur Eigenentwicklung direkt die nächsten Entscheidungen an: Welche Entwicklungsumgebung wird eingesetzt? Wie erfolgt die Versionsverwaltung? Wer sammelt die Anforderungen, ist zuständig für die Konzeption und die spätere Implementation? Im weiteren Verlauf wird unternehmensintern sehr viel Wissen aufgebaut, sowohl bezogen auf den Entwicklungsprozess, die Anwendungsdomäne und die programmiertechnische Umsetzung.

Dieses Wissen ist vor allem in den Köpfen der eigenen Mitarbeiter. Hier gilt es nun, das wertvolle Wissen auch zu bewahren, da ein Wegfall schwerwiegende Konsequenzen zur Folge hätte.

### **Werden Wettbewerbsvorteile erzielt?**

Für die Bewahrung des wichtigen Spezialwissens muss das für die Softwareentwicklung zuständige Personal gehalten werden. Wichtig ist außerdem die Bereithaltung von Redundanzen, da ansonsten aufgrund von Urlaub oder Krankheit Probleme im laufenden Betrieb nicht beseitigt werden können. Im Fall von Personalabgängen muss die Redundanz erneut aufgebaut und das Wissen auf neue Mitarbeiter übertragen werden.

Fällt im schlimmsten Fall das gesamte Wissen um die Eigenentwicklung weg, weil beispielsweise mehrere Mitarbeiter zeitgleich den Betrieb verlassen, steht das Unternehmen vor einem sehr großen Problem, das nur sehr kostspielig beseitigt werden kann.

Im Vergleich mit Standard-Software muss darüber hinaus mit ins Kalkül gezogen werden, dass diese durch den Hersteller fortlaufend weiterentwickelt wird. Die Kunden profitieren kontinuierlich von neuen Funktionen und allgemeinen Verbesserungen. Gerade im Hinblick auf geänderte Rahmenbedingungen oder gesetzliche Vorgaben, auf die der einzelne TK-Anbieter keinen Einfluss hat, ist das ein nicht zu unterschätzender Vorteil: Die gesamten Kosten für die Entwicklung trägt zunächst der Hersteller, auf den einzelnen Kunden werden diese jedoch nur anteilig übertragen.

### **Standard-Software wird weiterentwickelt**

Hierbei ist nicht nur auf die eigentliche Implementation zu achten. Wie das Beispiel „SEPA“ zeigt, ist alleine die Einarbeitung in ein Themengebiet mit Identifizierung aller anzupassenden Systembereiche und -komponenten eine auch zeitlich nicht zu unterschätzende Herausforderung. Die Einhaltung gesetzlicher Bedingungen gerade im TK-Umfeld ist ebenfalls zu berücksichtigen. Dies zeigt sich deutlich am Beispiel der jährlichen Begutachtung des Abrechnungssystems gemäß TKG §45g.

---

### **FAZIT**

**Gerade wenn die Eigenentwicklung nicht die eigene Kernkompetenz betrifft und somit kaum Differenzierungspotential bietet, muss bei der Existenz von passenden Softwareprodukten sehr genau abgewogen werden, ob eine eigene Implementation wirkliche Vorteile bietet und das Risiko rechtfertigt.**

**Als Faustregel kann hier gelten: Je standardisierter die Anforderung, desto sinnvoller ist die Anschaffung einer Standard-Softwarelösung.**

---



**Im Interview: Peter Güldenber**g, Leiter indirekter Vertrieb bei der QSC AG, Köln

## Auf die Erfahrung kommt es an!



*Glaubt man den aktuellen Umfragen und Studien renommierter Unternehmensberatungen, kalkulieren Netzbetreiber und Provider in den kommenden Jahren mit eher stagnierenden Umsätzen. Die Gründe dafür sind weitreichend. Das Wachstum trotzdem weiter anzukurbeln erfordert somit neben höchster Kreativität vor allem erfahrene Führungskräfte, Visionäre und Experten, die genau wissen, was anspruchsvolle Kunden künftig erwarten.*

**Jörg Wiesner: Rückblickend auf die letzten Jahre, bei welcher Entscheidung war speziell Ihre langjährige Erfahrung ausschlaggebend für den Erfolg des Geschäftsmodells?**

**Peter Güldenber**: Zum Geschäftsfeld Telekommunikation gewinnen IT-Dienstleistungen immer stärker an Bedeutung. QSC hat das früh erkannt und ist heute weit mehr als nur ein Netzbetreiber. Mit unseren Unternehmen wie der Hamburger INFO AG und der Nürnberger IP Exchange sind wir als umfassender ITK-Dienstleister mit sowohl Netz-, Services-, und Rechenzentrums-Know-how perfekt für die Zukunft aufgestellt. Wichtig ist da die gute Zusammenarbeit mit unseren Partnern, wie es speziell im indirekten Vertrieb gefordert ist.

Hier setzen wir neben dem Verständnis für die Bedürfnisse unserer Partner vor allem auf Vertrauen, Loyalität,

Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. Die QSC AG trägt mit ihren Produkten dazu bei, dass der Partner bei seinen Endkunden eine für ihn und seinen Kunden stets gewinnbringende Lösung einsetzen kann.

**In dem Zusammenhang: Wie wichtig ist es dabei für die QSC und Ihre zukünftigen Geschäftsmodelle, selbst auf die Erfahrung externer Dienstleister zurückgreifen zu können?**

Wir sind immer bestrebt, dem Partner Vordienstleistungen anzubieten, die seinem Wertschöpfungsmodell entsprechen. Aufgrund eines umfangreichen Produktportfolios sind wir in der Lage, dem Kunden individuelle Lösungen anzubieten. Fehlt darüber hinaus trotzdem noch etwas, greift QSC gerne auf die Erfahrung externer Dienstleister zurück. Bei Sprachanschlüssen verhält es sich beispielsweise so, dass ein Partner resale-fähige

Voice-Produkte bei QSC einkaufen und seinem Endkunden gegenüber unter eigenem Label anbieten kann. Ist hier nun Unterstützung bei der Erstellung der Abrechnung erforderlich, stellen wir dies über unseren Kooperationspartner KONZEPTUM GmbH im Rahmen eines Managed Service „Easy Rating“ gerne zur Verfügung.

*Der Kunde der Zukunft will alles aus einer Hand, damit er sich ausschließlich um sein Kerngeschäft kümmern kann.“*

**Was ist bei Ihren Ideen und Überlegungen auf der Suche nach neuen Produkten und Diensten besonders zu berücksichtigen?**

Wie bereits erwähnt, die Wertschöpfungsmöglichkeiten unserer Partner. Keinesfalls dürfen dort neue Produktangebote aufgrund eventueller Anpassungen der IT-Landschaft zu unnötigen Investitionen führen.

So wurde beispielsweise auch die Idee für die Kooperation mit der KONZEPTUM GmbH und deren Managed Service „Easy Rating“ geboren.

**Was gilt es Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren besonders in den Fokus zu nehmen? In welchen Bereichen muss Erfahrung auf- oder ausgebaut werden?**

Die Integration und das Zusammenspiel von TK- und IT-Diensten, bei dem speziell Cloud-Lösungen stark in den Vordergrund rücken. Was nützt die tollste Cloud-Lösung, die in deutschen Rechenzentren gehostet wird, wenn es die Anbindung dorthin nicht hergibt?

Die meisten unserer Partner haben das bereits erkannt und bieten Dienste aus dem ITK-Bereich an. Andere werden sich anstrengen müssen, um diesen Weg zu beschreiten. Der Kunde der Zukunft will alles aus einer Hand, damit er sich ausschließlich um sein Kerngeschäft kümmern kann. Es ist daher nicht die Frage „ob“ der Kunde dies fordert, sondern „wann“.

Jörg Wiesner: Wir sagen: „ganz herzlich Danke“ für Ihre spannenden Ausführungen!

**Persönliches: Wie alt sind Sie?**

58 Jahre jung.

**In welcher Stadt leben Sie?**

Ich mag den „Dorf-Charakter“ nahe bei Aachen.

**Auf welche Berufserfahrung blicken Sie zurück?**

Hauptschule, Lehre zum Elektroniker, 2. Bildungsweg, Dipl.-Ing. Elektronik, 8 Jahre Entwicklung, Direktvertrieb, 10 Jahre ELSA AG (Vertrieb, Marketing, Service und Produktmanagement), selbst.

ISP in Aachen, seit 1999 bei der QSC AG in Köln, verantwortlich für die Indirekten Vertriebskanäle.

**Wenn der Stress doch mal zu viel wird, womit lenken Sie sich in Ihrer Freizeit ab?**

Familie und Freunde, Golfen und Motorrad, Möbel bauen in einer eigenen Schreinerwerkstatt.

**Was bevorzugen Sie zum Frühstück: Marmelade oder Wurst? In umgekehrter Reihenfolge.**

**Wo trifft man Sie im Urlaub: Mallorca oder Schwarzwald?**

Ich liebe die Berge. Mich zieht es aber immer wieder auf die Kanaren – der Wettergarantie wegen.

**Was sehen Sie sich im Fernsehen an: Tatort oder Superstar? Beides - bei DSDS kann ich parallel lesen, beim Tatort konzentriere ich mich – je nach Laune.**

**Ihr Smartphone: Apple oder Samsung?**

(lacht) Zum Telefonieren nutze ich ein Nokia 6230i – für alles andere ein iPad.

**Was bevorzugen Sie in Ihrer Freizeit: Theater oder Kino?**

Beides kommt im Moment zu kurz.

**Abschließend:**

**Welches Erlebnis werden Sie nie vergessen?**

Die Geburt meines Sohnes.

Lesen Sie das ausführliche Interview mit Herrn Peter Guldenberg in der Rubrik Blog bei einem Besuch auf unserer Website [www.konzeptum.de](http://www.konzeptum.de)

## Erfolgreiche Anbindung Telefónica-Service-Provider BREKO



Im Februar 2013 hat KONZEPTUM die erste Implementation der Schnittstellen zur Anbindung eines BREKO-Service Providers für einen bestehenden Kunden erfolgreich abgeschlossen. Seither werden durch diesen neuen BREKO-Service-Provider Aktivierungen, Life-Cycle-Prozesse, sowie Mediation, Tarifierung und Fakturierung über KONZEPTUM Billing & Rating durchgeführt. Betrug die Implementationsphase für diese erste Anbindung noch gut drei Monate, so kann nun auf Basis des neu entstandenen KONZEPTUM-Provisioning-Plugins für BREKO/Telefónica jede weitere Anbindung in deutlich kürzerer Zeit realisiert werden. Dabei besteht sowohl die Möglichkeit des integrierten Einsatzes in ein KONZEPTUM-Gesamtsystem, als auch die alleinige Nutzung der Provisioning-Infrastruktur, die auf einem fremden Kundenverwaltungssystem aufbaut.



## Major Release Update V.6

Der für das 1. Quartal 2013 geplante Launch der neuen Version wird nun voraussichtlich erst Ende dieses Jahres ausgerollt. Grund für die zeitliche Verzögerung: besondere Wünsche und Erfahrungen unserer langjährigen Kunden bereits noch in dieser Version berücksichtigen zu können. Dazu zählt neben der modernisierten Optik vor allem eine grundlegende Überarbeitung des Customer-Care-Moduls, bei dem speziell die sogenannten Power User im tagtäglichen Umgang des Systems künftig von einer enormen Zeitersparnis profitieren werden. So wird man an

bestimmten Stellen Maskeninhalte selbst gestalten und den individuellen Bedürfnissen der Anwender anpassen können. Prozessautomatisierungen, Suchfunktionalitäten und auch die Zentralisierung verschiedenster Abläufe sind weitere neue Kernfunktionen, die den Nutzern mit der neuen Version V.6 zur Verfügung stehen werden. Zudem wird die ab Februar 2014 verpflichtende SEPA-Konformität schon integrierter Bestandteil der neuen Version sein.



## Easy Rating – Neuer Managed Service

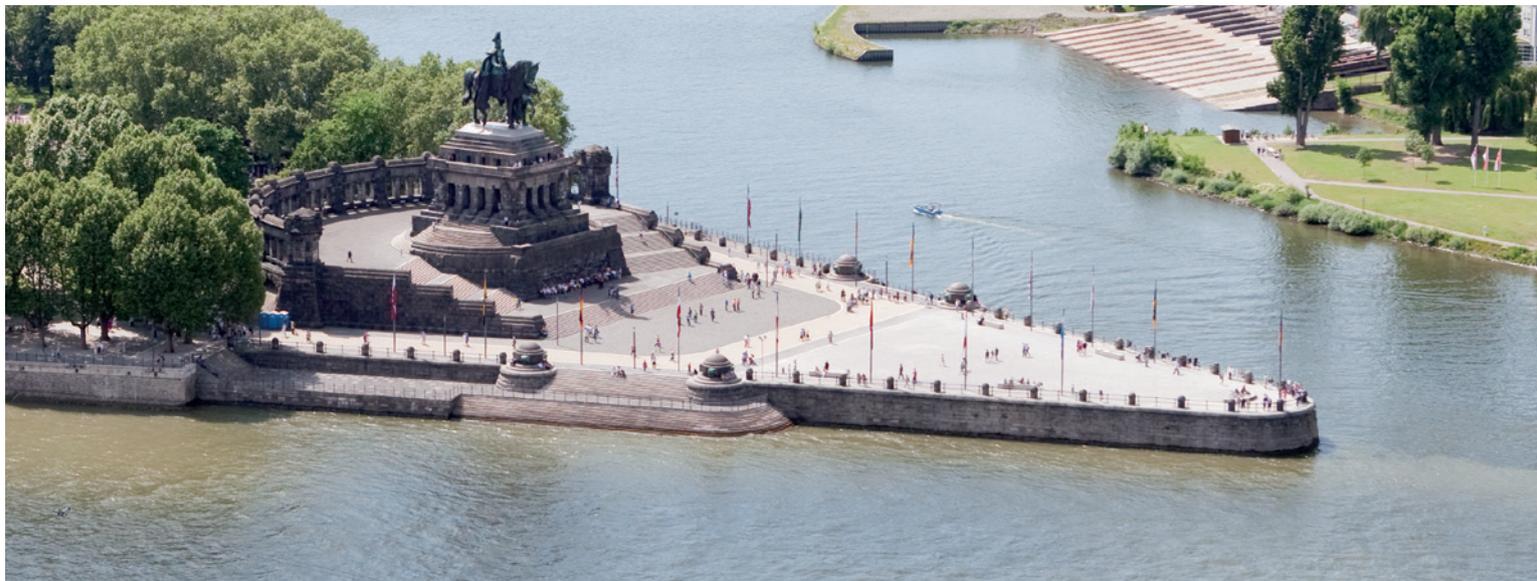
Mit dem neuen Software-as-a-Service Angebot Easy Rating ergänzt KONZEPTUM sein aktuelles Leistungsportfolio um einen weiteren Dienst. Vor allem konzipiert um ISPs einen unkomplizierten Einstieg in die Abrechnung von VoIP-Gesprächsdaten zu ermöglichen, eignet sich dieser neue Service grundsätzlich auch für jede Art der Tarifierung von Festnetzgesprächen, etwa für Preselection und Direktanschlüsse. Easy Rating konzentriert sich dabei rein auf die Bepreisung (Rating) der einzelnen CDRs und liefert als Ergebnis fertig tarifizierte Verbindungsdaten, die anschließend für die Fakturierung im eingesetzten Business-Support-System genutzt werden können. Darüber hinaus kann auf Wunsch zusätzlich ein Einzelverbindungs-nachweis (EVN) als Beilage zur Kundenrechnung im PDF-Format zur Verfügung gestellt werden.

## Feedback

Ihr Feedback ist uns wichtig! Lassen Sie uns wissen, welche Themen für Sie interessant sind. Ihre Anregungen und Vorschläge berücksichtigen wir gerne in den kommenden Ausgaben. Sie erreichen uns zu Themen rund um diesen Newsletter unter: [telcotalk@konzeptum.de](mailto:telcotalk@konzeptum.de)

Dass Erfahrungswerte in manchen Bereichen Bedingung für Erfolg sind, zeigen die Illustrationen in dieser Ausgabe: Bergsteigen erfordert ein hohes Maß an Erfahrung und Sachverstand, um die Gegebenheiten, Wetterverhältnisse und Ausrüstung richtig einschätzen zu können.

Der Titel zeigt zwei nahezu identische Knoten, die auch zum Sichern verwendet werden. Einer davon ist der bekannte Kreuzknoten (unten), der andere ein sogenannter „Altweiberknoten“ (oben), der ein falsch geknüpfter Kreuzknoten ist. Erfahrene erkennen diesen lebensrettenden Unterschied sofort. Und auch Edmund Hillary konnte sich bei der Erklommung des Mount Everest 1955 auf seinen Sherpa Tenzing Norgay verlassen, ohne dessen Erfahrung dieses Unterfangen wohl unmöglich gewesen wäre (S.7).



**KONZEPTUM GmbH**  
Moselweißer Str. 4  
56073 Koblenz

Tel.: +49 (0) 2 61 / 57 90 9-0  
Fax: +49 (0) 2 61 / 57 90 9-199  
E-Mail: [info@konzeptum.de](mailto:info@konzeptum.de)  
Web: [www.konzeptum.de](http://www.konzeptum.de)

Bildnachweis:

- Seite 1 | © charobnica / Shutterstock  
Seiten 3,4,6 | © Björn Albrecht / Mietstudio Koblenz  
Seite 5 | © Ernst Platz / wikimedia commons  
Seite 7 | © Tenzing Norgay / wikimedia commons  
© rolve/ sxc.hu  
Seite 8 | © Dennis Knake / QSC AG  
Seite 11 | © Ernst Platz / wikimedia commons  
© Gebr. Bisson, "Le Depart" 1862 / wikimedia commons  
Seite 12 | © Heiko Ploch