



## EnoCom setzt auf KONZEPTUM 6 Billing & Rating

### Der Kunde

EnoCom ist ein Tochterunternehmen der ZG Raiffeisen Gruppe und seit über 15 Jahren in den Bereichen Energie, BauManagement und IT-Communication tätig. Als Technischer Dienstleister realisiert EnoCom für Ihre Kunden individuell maßgeschneiderte Lösungen.

[www.enocom.de](http://www.enocom.de)

### Das Projekt

**In 2014 erweitert EnoCom Ihr bestehendes Portfolio um einen neuen Geschäftsbereich. Als Telefónica Serviceprovider sollen Mobilfunkverträge über die BREKO e.G. im O<sup>2</sup> Netz angeboten werden.**

Da EnoCom bisher nicht als Telekommunikationsprovider agiert, benötigte EnoCom zu diesem Zweck ein vollumfängliches Business-Support-System. Eingeführt wird KONZEPTUM 6 inkl. der notwendigen Anbindung an die Order-Schnittstellen von Telefónica. Auf Kundenwunsch soll KONZEPTUM 6 in diesem Projekt als Software-as-a-Service-Lösung zur Verfügung gestellt werden, um die Komplexität der Einführung so weit wie möglich zu reduzieren.

### Besondere Herausforderungen

- Zeitnahe Markteinstieg
- Kurze Projekt- und Implementationsphase
- Aufbau eines vollständig neuen Geschäftsbereichs

### Nach Einführung von KONZEPTUM Billing & Rating

**sind die folgenden Bereiche wunschgemäß abgedeckt:**

- Kunden- / Vertrags- und Produktverwaltung
- CDR-Mediation
- Ordermanagement von SIM-Karten & Rufnummern
- Carrier-Freischaltungen (Telefónica SPAIN-Schnittstelle)
- Mobile-Number-Portability (MNP)
- Billing
- Fraud-Management
- Online-Rechnungspräsentation
- Zahlungsverkehr inkl. SEPA-Verfahren
- Mahnwesen
- Vertriebspartnerabrechnung
- Warenwirtschaft (Hardwareverwaltung & Versand)
- Auskunftersuchen der BNetzA nach §112 TKG (SARV bzw. neu SBV Server)

### Nächste geplante Schritte:

Nach vollständiger Einführung und Implementierung von KONZEPTUM 6 sammelt EnoCom eigene Erfahrungen in dem neuen Geschäftsumfeld. Darauf aufbauend sollen im nächsten Schritt sinnvolle Prozessoptimierungen realisiert werden, um durch Automatisierungen den manuellen Aufwand bei steigenden Neukundenzahlen zu begrenzen. Außerdem sollen innovative regionale Tarifmodelle umgesetzt werden.

### Warum KONZEPTUM?

Auf Empfehlung hin stand die Entscheidung von Beginn an fest. KONZEPTUM hat bereits ähnliche Projekte realisiert und daher alle erforderlichen Service Provider Prozesse in dem etablierten Business-Support-System KONZEPTUM 6 implementiert. Bestätigt wurde die Entscheidung schon im Rahmen der PreSales Phase aufgrund des profunden Branchenwissens, welches der EnoCom für das neue Geschäftsmodell beratend zur Verfügung gestellt wurde. Aufgrund der langjährigen Erfahrung führte KONZEPTUM kompetent und zielgerichtet durch die komplette Projektphase.