

Thema: NEWCON

Autor: k.A.

Besseres CCBS für Telcos in Sicht

Die heimische **Newcon** ist mit **Tecnotree** eine Partnerschaft mit dem Ziel eingegangen, Telcos mit modernen Verrrechnungssystemen auszustatten.



Auflösung der Parallelwelten Postpaid und Prepaid/IN-Systeme,
Gerald Haidl

Der Bereich CustomerCare&Billing (CCBS) ist einer der großen Schwachpunkte heimischer Telekommunikationsanbieter und gibt den Kunden immer wieder Anlass zu Klagen und Beschwerden. Dieser Zustand könnte sich bald ändern, wenn die Partnerschaft, die die heimische Newcon mit Tecnotree eingegangen ist, zum Tragen kommt. Denn damit sollen Telekommunikationsunternehmen einen völlig neuen Zugang zum komplexen Thema „CustomerCare&Billing“ bekommen. In Aussicht gestellt wird das durch die neue Partnerschaft von Newcon und Tecnotree. Newcon ist Systemintegrator für die Telco-Branche mit den

Schwerpunkten OSS/BSS-Mediation sowie DataWareHouse & Business Intelligence, während Tecnotree mit modernen Customer Care- und Billing-Lösungen bereits stark in den Wachstumsmärkten Lateinamerikas, des Mittleren Ostens, Asiens und Afrikas tätig ist und eine Ausweitung des Geschäftes in Europa anstrebt.

Durch die Partnerschaft soll die „next-generation OSS/BSS-IT Umgebung (Operating Support System / Business Support System), wie Newcon sie jetzt schon anbietet, mit dem technischen Portfolio von Tecnotree verbunden und den Kunden eine neue Gesamtlösung geboten werden. Der Fokus liegt dabei - neben klassischen CCBS-Funktionalitäten - auf Themen wie Hybrid Billing (de facto Postpaid & Prepaid Services aus einer Hand), Customer Self-Care, Next generation Mediation, Loyalty Management oder Dealer Portal, und als zusätzlicher Vorteil liegen alle Themen der Wertschöpfungskette gegenüber den Altlösungen in einem System.

Beseitigt werden sollen damit vor allem immanente und die Provider vor

immer größere Herausforderungen stellende Probleme wie:

- ❑ Vermeidung von Redundanzen
- ❑ Time2market bei der Implementierung von neuen Services
- ❑ Neueste Entwicklungstechnologien
- ❑ OPEX Savings (operationale expenses zum Betrieb eines CCBS)
- ❑ CAPEX Savings (Investitionen)
- ❑ Absolute Zukunftssicherheit

Für Gerald Haidl, CEO bei Newcon, liegen die Gründe für die Zusammenarbeit mit Tecnotree zum Wohle der Kunden klar auf der Hand: „Die technische Infrastruktur der meisten Telcos ist zum Teil 10-15 Jahre alt. Alle mir bekannten Telcos haben veraltete CCBS Systeme. Vorzufinden sind stand-alone Lösungen für Loyalty/Provisioning/Dealer Portal etc. mit dementsprechend hohen Kosten. Alle Provider suchen nach neuen Lösungen, welche Redundanzen („Auflösung der Parallelwelten Postpaid und Prepaid/IN-Systeme“) zukünftig abstellen.“



Thema: NEWCON

Autor: k.A.

Mit Tecnotree haben wir nun einen Partner gefunden, dessen Produkte innovativ und ausgereift sind und ideal in unser Portfolio passen. Basierend auf den Tecnotree Produkten, mit denen wir uns über 2 Jahre beschäftigt haben, ist es uns nun möglich, unseren Kunden „state of the art“ Werkzeuge zu bieten, die in Verbindung mit unserer Mediation-Expertise ganz klar und technisch fundiert in Richtung Hybrid Billing gehen.“ **>mir<**

Das Unternehmen Tecnotree ist entstanden aus der Fusion der indischen Lifetree und der finnischen Tecnomen und bietet vornehmlich internationalen Telekommunikationsunternehmen Lösungen in den Themenbereichen Operating Support System, Business Support System und VAS (Value Added Services).

Newcon hat ein klares Alleinstellungsmerkmal am nationalen und internationalen Markt der Service-Integratoren und Management Berater: Newcon deckt die gesamte Wertschöpfungskette für Geschäftskunden, vorwiegend im Enterprise Kunden Segment, ab.