

COMARCH



NETIA



**WDROŻENIE SYSTEMU COMARCH
INTERPARTNER BILLING
NETIA S.A., POLSKA**

POTRZEBA BIZNESOWA

W 2004 r. Comarch podpisał umowę z Netia S.A. na dostawę systemu Comarch InterPartner Billing, służącego do rozliczeń z innymi operatorami, dostawcami treści czy partnerami.

Celem projektu było zapewnienie obsługi umów międzyoperatorskich Netii (interconnect) i zarządzania pełną ścieżką przetwarzania danych – począwszy od załadowania danych z mediacji, poprzez wycenę zdarzeń, po przygotowywanie rozliczeń i raportów rozliczeniowych z uwzględnieniem planów numeracyjnych, integracji z systemami księgowymi i zewnętrznymi źródłami danych.

PODEJŚCIE

Zaproponowane przez Comarch rozwiązanie InterPartner Billing umożliwia obsługę usług w modelu hurtowym, podziału przychodów pomiędzy wielu operatorów oraz rozliczeń zewnętrznych, z opcją wdrożenia różnych scenariuszy biznesowych takich, jak:

- **Przetwarzanie pojedynczych zdarzeń i zagregowanych danych, w tym:**
 - Naliczanie opłat w oparciu o „dane statystyczne”
 - Wycena przy użyciu pul / limitów
 - Zdarzenia jednorazowe/okresowe
 - Inne
- **Regułowa wycena i naliczanie opłat**
- **Naliczanie opłat na podstawie wykorzystania usługi i w innych modelach**
 - Funkcjonalność wyceny obliczająca zarówno przychody, jak i koszty
- **Różne scenariusze biznesowe, w tym:**
 - Rabaty ilościowe
 - Kary
 - Gwarantowany wolumen (płatność w wypadku niezrealizowania ustalonej ilości ruchu)
 - Transakcje wzajemnej wymiany usług

KLIENT:

NIETIA, POLSKA

BRANŻA:

TELEKOMUNIKACJA

Grupa Netia to jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych na polskim rynku. Zatrudnia niemal 2 tys. osób w 70 lokalizacjach w całej Polsce. W skład Grupy Kapitałowej wchodzi m.in.: Netia S.A., Internetia Sp. z o.o., Telefonia Dialog Sp. z o.o., Petrotel Sp. z o.o., TK Telekom Sp. z o.o. Od 2000 roku akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Światłowodowa sieć szkieletowa, którą dysponuje Grupa Netia ma blisko 20 tys. km długości i łączy sieci metropolitalne Grupy w ponad 50 miastach oraz zapewnia kilkanaście niezależnych połączeń międzynarodowych. Liczba obiektów telekomunikacyjnych (są to m.in. budynki, szafy, kontenery, maszty), należących do Grupy Netia przekracza 30 tys., a liczba węzłów sieciowych (PoP) to ponad 81 tys. sztuk.

WDROŻONE ROZWIĄZANIA I PRODUKTY:

Comarch InterPartner Billing

- Rozliczenia na podstawie treści
- Zobowiązanie się do ilości/kwoty opłat za tranzyt
- Ustalanie cen i kosztów na podstawie miejsca inicjacji połączenia
- Podział opłat za tranzyt i terminację połączeń
- Rozliczenia za udostępnienie infrastruktury sieciowej
- Inne

ROZWIĄZANIE

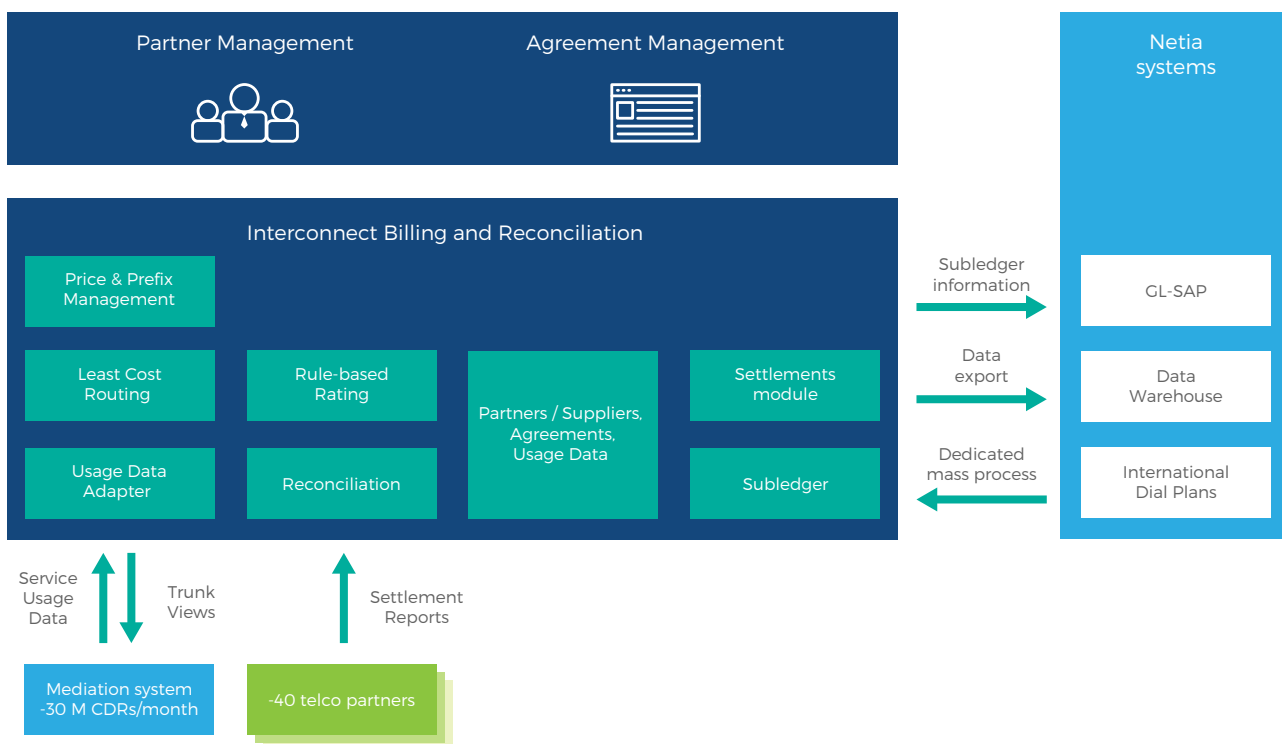
Projekt rozpoczął się w listopadzie 2004 r., a pierwsze rozliczenia miały miejsce w czerwcu 2005 r.

Wdrożone rozwiązanie pozwala na obsługę:

- 300 mln rekordów danych dotyczących wykorzystania usług
- Rozliczeń z ponad 40 partnerami w ramach umów międzyoperatorskich

Funkcjonalności rozwiązania wdrożone w Netia SA obejmują:

- Zarządzanie danymi partnerów
- Zarządzanie umowami
- Zarządzanie planami numeracyjnymi
- Regułowā wycenę
- Raporty finansowe i statystyczne
- Obsługę wielu środowisk (z wykorzystaniem modułu Flexible Data Replication, służącego do replikacji danych)



Comarch rozwiązanie dla Netia S.A.

REZULTATY

Comarch InterPartner Billing został wybrany ze względu na fakt, że jest w stanie przetwarzać miliony rekordów CDR miesięcznie. System został wdrożony w zgodnie z harmonogramem, dostarczając Netia SA kompleksowy zestaw funkcjonalności, pokrywających obecne i przyszłe potrzeby operatora.

Najważniejsze korzyści z wdrożenia rozwiązania Comarch InterPartner Billing (IPB) obejmują:

- Utrzymanie silnej pozycji na rynku przez Netia S.A. i gotowość do oferowania nowych usług
- Zapewnienie sprawnego narzędzia do prowadzenia rozliczeń z wieloma partnerami oraz gwarancja bezpieczeństwa w zakresie utraty kontroli nad istotnymi i wrażliwymi danymi objętymi różnymi umowami
- Łatwy dostęp do wszystkich istotnych danych (dane ogólne, adresowe, finansowe i dotyczące wykorzystania usług)
- Architekturę systemu pozwalającą na integrację wszystkich oferowanych usług, począwszy od telefonii stacjonarnej i komórkowej, poprzez sieci transmisji danych, dzierżawę łączy, usługi mobilne i sieć WLAN, po usługi sieciowe takie, jak poczta elektroniczna, dostęp do Internetu, VPN, hosting stron internetowych czy Web Farming
- Moduł Least Cost Routing umożliwiający zwiększenie przychodów dzięki wykorzystaniu tabeli optymalnego trasowania połączeń
- Moduł Reconciliation pozwalający na redukcję kosztów poprzez automatyczne zarządzanie rozstrzygnięciem spornych kwestii

DLACZEGO COMARCH?



Comarch zapewnił nam proaktywne podejście do naszych potrzeb i doskonałe rozwiązania. To proaktywne podejście umożliwiło szybkie rozpoczęcie obsługi umów, a rozwiązanie Comarch zostało uznane za niezwykle elastyczne nie tylko w zakresie zaspokajania bieżących potrzeb, ale także wsparcia nowych usług i scenariuszy biznesowych na szybko rozwijającym się rynku telekomunikacyjnym.

Robert Kipczak, Project Manager
Netia S.A.

O FIRMIE COMARCH

Od 1993 roku Sektor Telekomunikacji Comarch współpracuje z największymi firmami na świecie, w celu transformacji ich operacji biznesowych. Nasze rozwiązania BSS i OSS, cieszące się uznaniem w branży, pomagają operatorom usprawniać procesy biznesowe i upraszczać narzędzia IT, by zwiększać przychody i efektywność biznesu, pozytywnie kształtować doświadczenie klientów i sprawnie wprowadzać na rynek nowe usługi. Wśród klientów Comarch w branży telekomunikacyjnej znajdują się m.in. Telefónica, Deutsche Telekom, Vodafone, KPN i Orange.

Copyright © Comarch 2018. All Rights Reserved