

COMARCH



Plus 

**ROZWIĄZANIE DO ZARZĄDZANIA HURTOWYMI
ROZLICZENIAMI MIĘDZYOPERATORSKIMI
POLKOMTEL S.A.**

POTRZEBA BIZNESOWA

Celem projektu było dostarczenie nowych rozwiązań do **wyceny i rozliczeń**, mających wspomóc działalność Polkomtelu dotyczącą **usług hurtowych dla innych firm**. Uwzględnione miały być rozmaite obszary obsługi: od umów typu interconnect oraz interworking po relacje z wszelkiego rodzaju operatorami wirtualnymi MVNO (dostawcami usług, zewnętrznymi dostawcami usług, pełnymi MVNO). W przetargu Comarch rywalizował z czołowymi światowymi dostawcami systemów rozliczeniowych. Proces przetargowy obejmował między innymi wersję pilotażową, wizyty referencyjne i warsztaty. Ostatecznym zwycięzcą nagrodzonym zawarciem umowy na dostarczenie rozwiązania został Comarch.

KONCEPCJA

Projekt rozpoczął się w maju 2006 roku, a pierwsze rozliczenia pojawiły się w grudniu tego samego roku.

Projekt w liczbach:

- Ponad 1,3 mld rekordów xDR miesięcznie (połączenia głosowe, SMS, dane)
- Setki partnerów (interconnect, interworking, wielu operatorów MVNO)

ROZWIĄZANIE

Rozwiązanie firmy Comarch opiera się na własnym produkcie Comarch InterPartner Billing. System wdrożony w Polkomtelu obsługuje:

- **Zarządzenie umowami dotyczącymi rozliczeń hurtowych na rzecz partnerów biznesowych firmy Polkomtel**
 - partnerów interconnect (telefonii stacjonarna i komórkowa)
 - partnerów interworking (SMS, MMS)
 - operatorów MVNO (dostawców usług, zewnętrznych dostawców usług, pełnych MVNO)
- **Usługi głosowe i niegłosowe w jednym systemie:** połączenia głosowe, wideorozmowy, wiadomości SMS i MMS, usługi premium, transfer danych, treść

KLIENT:

POLKOMTEL S.A.

BRANŻA:

TELEKOMUNIKACJA

Polkomtel SA (<http://www.polkomtel.pl>) jest jednym z trzech największych operatorów telefonii komórkowej w Polsce. Polkomtel działa pod marką Plus, świadcząc usługi głosowe, przesyłania wiadomości SMS i transmisji danych – zarówno w ramach łączności mobilnej, jak i stacjonarnej. Działalność firmy wyróżniają wysoki poziom efektywności, innowacyjne usługi i troska o klienta. Do udziałowców spółki Polkomtel należy Vodafone Group. Sieć Plus obejmuje swym zasięgiem 99% obszaru Polski i obsługuje 14 milionów klientów. Wykorzystuje pasma GSM 900 i DCS 1800, a także oferuje usługi w standardzie UMTS oraz usługi telefonii stacjonarnej w ramach modelu hurtowego dostępu do sieci (WLR).

Sieć Plus była pierwszą w Polsce i jedną z pierwszych na świecie, w której wdrożono technologię CAMEL, stanowiącą element systemów telefonii komórkowej 3G. Jej zastosowanie umożliwi abonentom korzystanie w roamingu międzynarodowym z usług, które są obecnie dostępne tylko w sieci macierzystej. Polkomtel jest pionierem we wdrażaniu innowacyjnych usług opartych na technologii GSM na polskim rynku.

Spośród innych osiągnięć można wymienić fakt, że Polkomtel był pierwszą firmą, która oferowała przesyłanie wiadomości MMS, dostęp głosowy do wiadomości tekstowych (SMS), a także usługi transmisji danych oparte o technologie GPRS i EDGE. We wrześniu 2004 roku Plus stał się pierwszym operatorem w Polsce, który uruchomił usługi telefonii komórkowej 3G zgodne ze standardem UMTS. Polkomtel stawia na jakość i nowatorstwo jako pierwszy operator wdrażający w 11 polskich miastach technologię HSPA, która umożliwia przesyłanie danych z szybkością do 21 Mb/s.

WDROŻONE ROZWIĄZANIA I PRODUKTY:

Comarch InterPartner Billing

- **Niezbędne funkcje biznesowe**, takie jak wyceny oparte o reguły, raportowanie i wymiana danych, zarządzanie planami numeracyjnymi, zarządzanie rozliczeniami i planami taryfowymi, obliczanie zoptymalizowanego trasowania, automatyczna rekonyliacja sieci, dostarczanie raportów finansowych i statystycznych, integracja z systemem jednokrotnego logowania (SSO)
- **Integracje z zewnętrznymi systemami informatycznymi...**
 - systemem mediacji (połączenia głosowe, wiadomości SMS, dane)
 - hurtownią danych
 - repozytorium polskiego krajowego planu numeracji
 - centralnym systemem rejestracji i monitorowania

- **Dodatkowe zaawansowane funkcje biznesowe**

Oprócz tych niezbędnych funkcji rozwiązanie oferuje zupełnie wyjątkowe i zaawansowane narzędzia, takie jak moduł zaawansowanych statystyk przy naliczaniu opłat, który udostępnia znane z hurtowni danych funkcje, m.in.:

- Dostarczanie agregatów ruchu z różnych perspektyw grupowania na etapie naliczania opłat na podstawie danych użytkownika
- W przypadku usług hurtowych – możliwość korzystania ze statystyk dziennych, co daje możliwość obliczenia właściwej wyceny rozliczeń na podstawie przychodu i kosztu wygenerowanego przez danego dostawcę usług

Bardzo ważny lub nawet oczywisty jest fakt, że system dostarcza i odczytuje raporty w natywnym formacie programu MS Excel (*.xls), który stanowi standard w hurtowej działalności biznesowej.

REZULTATY

Korzyści biznesowe i operacyjne dla firmy Polkomtel

- **„Jedynе źródło prawdy” (SPOT - single point of truth)** – centralne, elastyczne rozwiązanie do obsługi wszelkiego rodzaju partnerów hurtowych, do naliczania opłat i rozliczania usług głosowych i niegłosowych
- Zdolność do obsługi bieżących i **nowych usług biznesowych** dzięki opartemu na regułach rozwiązaniu, które już jest przygotowane do przetwarzania miliardów rekordów miesięcznie (rozliczenia i podział przychodów)
- **Ochrona przychodów** i szybkie reagowanie na niewłaściwy stosunek przychodu do kosztu przez wbudowany zaawansowany moduł usprawniający proces rozwiązywania sporów (rekonyliacji) oraz moduł statystyki dochodów i kosztów w rozliczeniach międzyoperatorskich
- **Autentyczne rozwiązanie konwergentne:**
 - Obsługa usług głosowych i niegłosowych (połączenia głosowe, wiadomości SMS, transmisja danych, przesyłanie treści)
 - Konwergencja na poziomie sieci – rozwiązanie może obsługiwać usługi dla dowolnej warstwy transportowej sieci (łączość mobilna/stacjonarna, GPRS/UMTS)
 - Konwergencja obsługi partnerów – jednemu hurtowemu partnerowi biznesowemu można świadczyć różne usługi z prezentacją w ramach jednego konta systemowego

DLACZEGO COMARCH?



Na chwilę obecną pomyślnie wdrożyliśmy umowę na roaming krajowy, wszystkie umowy interconnect oraz SMS/MMS interworking, a także platformę MVNO, która umożliwia nam szybkie i ekonomiczne wdrażanie zarówno umów bieżących, jak i przyszłych. Wdrożyliśmy również system „Protector”, stworzony do bezpiecznego przesyłania danych rozliczeniowych, a także mechanizm trasowania po najniższym koszcie, który obecnie służy do sporządzania tablic optymalnego trasowania na potrzeby ruchu międzynarodowego. Procesy wdrożeniowe odbywały się w czasie, gdy na rynku zachodziły poważne zmiany. Przykładowo pojawił się szereg zmian w wymaganiach dotyczących umów interconnect. Najbardziej spektakularnymi modyfikacjami było wprowadzenie modelu opartego na zryczałtowanej stawce funkcjonującego obok modelu klasycznego, a także opracowanie modeli biznesowych MVNO, które przyniosły liczne możliwości wyboru według osobnych wymagań. Mimo tego zawsze mogliśmy polegać na elastyczności systemu IPB, dzięki której możliwości przedsiębiorstw nie ograniczają się do funkcji systemowych.

Jerzy Szyper, kierownik zespołu rozliczeń hurtowych (główny użytkownik systemu IPB)

Polkomtel

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