

**Vodafone Information Systems:**

## **Billing – Markt im Wandel**

**Ratingen, 18. Februar 2003: Vodafone Information Systems zeigt auf der 3 GSM World in Cannes vom 18. bis zum 21. Februar in Halle 2, Stand G19, Billing- und IT-Lösungen für mobile Anwendungen. Das Angebot richtet sich sowohl an Mobilfunknetzbetreiber als auch an Content-Anbieter.**

Die dynamische Entwicklung im Markt für Telekommunikations- und Internetdienstleistungen bringt ein sich ständig wandelndes Angebot an Produkten und Services mit sich. Verstärkt wird dieser Trend einerseits durch die weltweite Konsolidierung und Expansion der Unternehmen im Telekommunikationsmarkt und andererseits durch die Konvergenz von Internet, Telekommunikation, Handel und Dienstleistung. Auch die Anforderungen der Konsumenten und Anbieter wachsen stetig. Kunden verlangen heute eine zeitnahe, detaillierte und transparente Aufstellung der in Anspruch genommenen Dienstleistungen und dadurch entstandenen Kosten als Nachweis und wichtige Orientierungshilfe. Anbieter hingegen sind auf moderne Billing-Lösungen angewiesen, um effizient abzurechnen, Leistungen untereinander zu verrechnen und wertvolle Informationen über ihre Klientel zu erhalten. Vor allem aber ist ein flexibles Billing-System Voraussetzung, um bei der Einführung neuer Dienstleistungen schnell auf Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse reagieren zu können.

### **Die Rechnung muss stimmen**

Rechnungen, egal ob für Telekommunikation, Online-Shopping oder Content, müssen heute vielfältige Informationen enthalten. Neben detaillierten Verbindungsnachweisen zählen dazu übertragene Datenvolumina, genutzte Services, in Anspruch genommene Bandbreite, persönliche Rabatte sowie individuelle Tarife. Auch in Zukunft werden die Anforderungen in punkto Billing an Unter

nehmen im Telekommunikations- und e-/ m-Commerce-Markt weiter ansteigen. Themen wie mobiles Internet, UMTS, aber auch Kundenbindung und Revenue Sharing sorgen für zunehmende Komplexität. Im Wettbewerb können künftig nur Unternehmen bestehen, die leistungsfähige Billing-Systeme einsetzen, denn nur so sind sie in der Lage, effizient und transparent abzurechnen und ihre Kunden an sich zu binden.

### **Effizient abrechnen mit „Billit“**

Bisher waren Unternehmen mit einem breiten Angebotsspektrum wie Telefonie, Internet und e-Commerce gezwungen, verschiedene, sich teilweise überlappende Billing-Systeme einzusetzen. Mit Billit von Vodafone Information Systems (VIS) gibt es jetzt ein erprobtes Billing-System für Content & Communications, das diese Problematik löst. Billit ermöglicht die Abrechnung vielfältiger Dienste innerhalb eines einzigen Systems und stellt dafür Funktionen für e-Services, Content Commerce, Voice- und IP-Dienste bereit. Geeignet ist das System unter anderem für Telekommunikationsunternehmen, Service Provider, sowie Shopping-Malls und Multimediaunternehmen .

Das konvergente Billing-System Billit rechnet nicht nur nach der Verbindungsdauer oder dem übertragenen Datenvolumen ab, sondern auch nach Inhalten, wie etwa Downloads oder Warenkäufe. Da sich alle Transaktionen in Billit durch einfache Regeln wiedergeben lassen, wird es möglich, beliebige Geschäfts- und Preismodelle mit den zugehörigen Produkten oder Services darzustellen und abzurechnen. Das Konfigurieren von Daten in Billit erfolgt schnell und flexibel, damit Unternehmen optimal auf Veränderungen im Markt reagieren können.

### **Billit macht wettbewerbsfähig**

Aufgrund seiner vielfältigen Einsatzmöglichkeiten ist Billit ein zukunftsorientiertes Billing-System, das die flexible Ausrichtung der Angebote von Unternehmen an die sich ständig ändernden Marktgegebenheiten ermöglicht. Billit deckt die Bedürfnisse der verschiedensten Marktsegmente ab, angefangen von Festnetztelekommunikation und Intercarrier-Billing über Service-Provider, e-Commerce und m-Commerce bis hin zu neuen Technologien wie GPRS und UMTS und den darauf basierenden Diensten. Kontinuierliche Weiterentwicklung

garantiert die Integration künftiger Standards wie UMTS und Berücksichtigung neuer Geschäftsfelder wie das mobile Internet.

### **Billing – Anforderungen heute**

Neue mobile Technologien wie GPRS, Wireless LAN und UMTS eröffnen Netzbetreibern vielfältige Nutzungsmöglichkeiten. Mit ihnen lassen sich im Bereich der mobilen Datenübertragung oder des Contents attraktive und innovative Services anbieten. Für viele dieser Services sind Verbraucher bereit, einen angemessenen Preis zu zahlen. Eine Markteinführung kostenpflichtiger, paketbasierter Dienste erfordert jedoch adäquate Billing-Systeme, da die Abrechnung nicht wie bei Telefongesprächen nach Zeit erfolgen kann, sondern nach der Menge der übertragenen Datenpakete oder dem Wert des abgerufenen Contents oder sonstigen Modellen. Die Anforderungen an Abrechnungssysteme im Telekommunikations- und New Media-Markt werden daher immer komplexer. Billing-Systeme der Zukunft müssen äußerst flexibel und einfach handhabbar sein sowie Möglichkeiten bieten, durch spezielle Rabatte oder Bonussysteme die Kundenloyalität zu steigern. Nachfolgend sind die wichtigsten Einsatzgebiete aufgeführt, die ein modernes Billing-System abdecken muss.

### **Content & Communications**

Aufgabe von Billing-Systemen ist es, einen kontinuierlichen Fluss von Erträgen aufrecht zu erhalten. Neben den traditionellen Anwendungen der Telekommunikation sind in zunehmendem Maße auch innovative Produkte und Dienste in den Bereichen e-Content und e-Commerce zu berücksichtigen, deren große Fülle und Vielfalt, trotz der aktuellen Hemmnisse starkes Wachstumspotenzial haben. Ob es sich um die Online-Abrechnung innovativer, IP-basierter Dienste handelt oder um die Erstellung von Rechnungen für Telefonie und IP-Verkehr: Billing-Systeme müssen alle anfallenden Beträge zuverlässig in Rechnung stellen können.

## **Schnelle Produkteinführungen**

Digitale Dienstleistungen entstehen heute quasi über Nacht. Service-Provider benötigen daher Billing-Systeme, mit denen sich diese Angebote schnell umsetzen und abrechnen lassen. Für die Preisfestsetzung sind Parameter wie Zeit, Entfernung oder reines Datenvolumen heute nicht mehr ausreichend. Content- und Datendienste müssen unter anderem nach ihrem Mehrwert für den Kunden berechnet werden. Daher müssen sich alle Produktparameter einfach über grafische Benutzeroberflächen konfigurieren lassen. Auch umfangreichere Umstellungen und die Anbindung an die bestehenden Datenbanken und CRM-Systeme müssen sich ohne große Investitionen realisieren lassen. Ein Datensatzformat, das sich ohne Programmierungsaufwand erweitern lässt und offene Schnittstellen zu externen Systemen besitzt, ist daher unerlässliche Voraussetzung.

## **Mobiles Internet**

In vielen Bereichen ist Mobile Computing bereits Realität: Logistikunternehmen, Banken, Vertriebsorganisationen und Servicedienstleister setzen vermehrt mobile Endgeräte ein, um ihre Mitarbeiter effizienter auszurüsten und ihren Kunden einen optimalen Service zu bieten. Auch im Endkundengeschäft wird das mobile Internet sich dank der durch UMTS zur Verfügung stehenden Bandbreiten durchsetzen. Die Abrechnung von IP-basierten Diensten über Mobilfunknetze erfordert jedoch andere Modelle, als sie von den Providern der Festnetz-Internetwelt praktiziert werden. Neben reinen Prepaid-Karten müssen neue Abrechnungswege gefunden werden, denn für höherwertigere Transaktionen des e-Commerce sind diese nicht geeignet. Direkte Abbuchung des Rechnungsbetrags nach erfolgter Transaktion über eine Paymentserver-Schnittstelle ist bereits heute Praxis. Nur mit einem flexiblen Billing-System werden diese komplexen Abrechnungswege realisierbar sein.

## **Ereignisse verwalten Mediation**

Im Umfeld von Multi-Serviceangeboten gehen Nutzungsinformationen aus den unterschiedlichsten Quellen ein. Dies können Router, GPRS-Knoten, Telefonvermittlungsstellen, Roaming-Partner oder Content-Managementsysteme sein, um nur einige zu nennen. Datensätze aus diesen Quellen müssen zusammen

geführt und zahlungspflichtigen Parteien bzw. Partnern, die einen Anspruch auf Umsatzbeteiligung haben, zugeordnet werden. Aber gerade in B-2-B Szenarien ist es nicht in allen Netzen möglich, die an einer Transaktion beteiligten Partner problemlos zu identifizieren. Dafür muss ein Billing-System über Erfassungsmodule mit direkten Schnittstellen zu Informationsquellen wie Telefonvermittlungsstellen oder digitalen Marktplätzen verfügen.

### **Kundenloyalität auf digitalen Marktplätzen**

Gegenwärtig zahlen alle Kunden eines Online-Shops für ein bestimmtes Produkt den selben Preis. Treueprämien oder Mengenrabatte werden kaum angeboten. Sonderangebote allein fördern die Kundentreue jedoch nicht langfristig, sondern regen lediglich zum Preisvergleich an. Konsequenz: Der Kunde wechselt zu dem Anbieter, der für ein bestimmtes Produkt den niedrigsten Preis berechnet. Ziel aller Anbieter ist es aber, den Kunden auf lange Sicht zu gewinnen. Dies ist nur durch so genannte Customer-Loyalty-Programme möglich, die durch Bonuspunkte, individuelle Preise und persönliche Ansprache helfen, die Kundenloyalität zu erhöhen. Betreiber von digitalen Marktplätzen benötigen zu diesem Zweck eine kundenorientierte und vor allem individuelle Preispolitik. Mit Hilfe eines flexiblen Billing-Systems lassen sich Preise exakt nach Kundenprofil und historischen Kriterien errechnen und in Echtzeit online ausgegeben. Personalisierte Online-Preisberechnung ist in Zukunft Voraussetzung für den erfolgreichen Absatz von Produkten.

### **Revenue Sharing**

Das Content-Angebot im Internet für den Verbraucher ist größtenteils noch kostenlos. Es zeichnet sich jedoch eine deutliche Tendenz zu kostenpflichtigem Content mit höherer Qualität ab. In den meisten Fällen wird Content jedoch nicht von einer Telekommunikationsgesellschaft angeboten, sondern von einem spezialisierten Content-Provider, der seinen Anteil an dem entsprechenden Umsatz fordert. Schon heute basieren die Inhalte der meisten Portale und Websites auf Content der verschiedensten Anbieter. Content-Billing verbunden mit Revenue-Sharing ist jedoch eine äußerst komplexe Herausforderung. Anfallende Einzelbeträge sind häufig zu gering für einen Ausgleich mit gängigen Zahlungsmethoden und bezahlt wird in Zukunft nicht nur in harter Münze, sondern

vielfach auch mit virtuellen Währungen wie Bonusmeilen oder Coupons. Beim Revenue Sharing unter Service-Providern und Content-Anbietern wird daher ein einfacher und vor allem schneller Zahlungsausgleich für verschiedenste Währungen gesucht.

## **Billit – die Lösung von Vodafone Information Systems**

Betrachtet man die ständig wachsenden Anforderungen an ein Abrechnungssystem, wird schnell klar, dass nur offene und flexible Billing-Systeme diesen gerecht werden können. Sie müssen schnelle Aktionen ermöglichen, benutzerfreundlich und sicher sein. Dabei sollen sie gleichzeitig so einfach bedienbar sein, dass die tägliche Anpassung keine IT-Spezialisten voraussetzt, sondern von Mitarbeitern in den Fachabteilungen durchgeführt werden kann.

Mit Billit bietet Vodafone Information Systems ein Abrechnungssystem, das diesen gewachsenen Anforderungen nach noch mehr Leistung und Flexibilität gerecht wird. Billit ist ein hochflexibles Billing-System, dessen Ansatz die Abrechnung von Leistungen erlaubt, die über beliebige Netzwerke erbracht werden. Es eignet sich für alle Unternehmen, die zeitnah, kundenbezogen und nach Tarifen abrechnen müssen und ist daher ideal für Unternehmen vom Fest- oder Mobilfunknetzbereich über Online-Shops und Content-Anbieter bis hin zu Unternehmen der Versorgungswirtschaft.

### **... mehr als nur Billing**

Billit bietet optimale Möglichkeiten für effizientes **Billing für Content & Communications** – ob es sich um die Online-Abrechnung innovativer, IP-basierter Dienste handelt oder um die Erstellung von Rechnungen für Telefonie und IP-Verkehr.

Billit kann als eigenständiges System arbeiten oder aber in eine bestehende Billing-Infrastruktur integriert werden, beispielsweise als Add-On für die Abrechnung mobiler IP-Dienste zu einem vorhandenen GSM-Billing-System.

Um ein neues Produkt oder einen neuen Service abrechnungstechnisch einzuführen, genügen wenige Tage. Produktparameter, Tarife, Preise und Rech

nungsinhalte lassen sich einfach über grafische Benutzeroberflächen konfigurieren. **Schnelle Produkteinführungen** sind binnen eines Tages realisierbar. Betreiber von **digitalen Marktplätzen** können auf diese Weise eine kundenorientierte und individuelle Produkt- und Preispolitik realisieren. Über den „Price Quote“-Service können Preise exakt nach Kundenprofil und bisherigem Käuferverhalten errechnet und in Echtzeit online ausgegeben werden. Durch die integrierte Mandantenfunktionalität lassen sich selbst gemeinsame, virtuelle Einkaufswagen für mehrere Händler implementieren. Bearbeitungskosten und vereinbarte Händlerrabatte werden den an der Kooperation beteiligten Partnern dabei nach definierten Vorgaben belastet oder gutgeschrieben. **Mobile Internetdienste** werden durch Berücksichtigung aller gängigen Bezahlssysteme unterstützt. Neben Prepaid-Plattformen können Postpaid Billing, eWallet und Direktabbuchung verwendet werden. Billit führt die Abrechnung mit dem Verbraucher ebenso wie die Partnerabrechnung in einem integrierten Prozess durch. Unternehmen können dabei gleichzeitig als Nutzer von Diensten, Werbetreibende und Online-Händler auftreten. Ob beim **Revenue Sharing** unter Service-Providern und Content-Anbietern oder in der Abrechnung von Verbräuchen - bei allen Formen der Preisfestsetzung von Nutzungsdaten existiert dieselbe Flexibilität.

Im Pre-Processing werden Erfassungsmodule mit direkten Schnittstellen zu Informationsquellen wie Telefonvermittlungsstellen oder digitalen Marktplätzen verwendet. Für die Ausführung anderer Erfassungsaufgaben werden beispielsweise IP-Mediationssysteme oder eine GPRS CGF (Charging Gateway Function) integriert, um eine reibungslose **Ereignisverwaltung** sicherzustellen.

## **Vorteile und Features**

Billit bietet Unternehmen eine Menge Vorteile und Features: **Produkte „on Time“** – die Abrechnung neuer Produkte ist mit Billit schnell definiert. Die interne Regelmaschine ermöglicht es, die Abrechnungslogik in kürzester Zeit zu definieren und umzusetzen. **Tarife und Rabatte** – Billit verwendet für Tarife keine Objekte mit vordefinierten und programmierten Eigenschaften. Dadurch lassen sich dem Endkunden gegenüber die Tarife anbieten, die aktuell am meisten Sinn machen. Für die einzelnen Kundensegmente lassen sich verschiedenste Tarife, Tarifkombinationen und Rabatte in einer einfach zu beherrschenden Re

gesprache formulieren. **Flexible Preisfestsetzung** – gerade in der Telekommunikation sind flexible Preise heute ein Muss. In Billit ist deshalb ein Mechanismus implementiert, der die Preisfestsetzung für einen Gesprächsdatensatz auf Basis einer beliebigen Anzahl von Gesprächsinformationen erlaubt. **Kundenbindungsprogramme** – durch die flexible Berechnung von Guthaben und deren Verlinkung mit den entsprechenden Kundendaten kann Billit in einem Kundenbindungsprogramm die Verrechnung optimal übernehmen. So können auch Rechnungen mit diesen Guthaben bezahlt werden oder Gutscheine partnerübergreifend eingelöst werden.

Verkäufe über **Internet-Shops** werden genauso unterstützt wie eine elektronische Rechnungsdarstellung. **Abrechnungen** – egal ob tageweise, wöchentlich oder einmal im Monat, mit Billit sind sowohl Tarife als auch Abrechnungszeiträume frei wählbar. Neben der eigentlichen Endkundenrechnung lassen sich auch Abrechnungen für verschiedenste Organisationseinheiten der einsetzenden Unternehmen erzeugen. **Partner und Lieferanten** - Kooperationspartner und Lieferanten erhalten Rechnungen ebenso einfach wie Endkunden. Genau so flexibel und schnell lassen sich Kontrollrechnungen für Eingangsrechnungen erzeugen. **Rechtliche Anforderungen** - gerade bei flexiblen Systemen ist Rechtssicherheit gegenüber gesetzlichen Vorgaben unabdingbar. Billit wurde daher von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nach § 5 der Telekommunikationskundenschutzverordnung (TKV) zertifiziert und garantiert so eine ordnungsgemäße Verbindungspreisberechnung. Für Unternehmen wird dadurch der Aufwand beim Jahresabschluss erheblich reduziert, denn der Nachweis der Abrechnungsgenauigkeit und Entgeltrichtigkeit kann durch Billit leicht erbracht werden. **Schnittstellen** - Billit kann in vielfältiger Art und Weise eingesetzt werden und bietet die Möglichkeit, über vordefinierte Schnittstellen mit anderen Systemen, wie z.B. CRM, Vertrags-, Netznutzungs- und Zählermanagement sowie Finanzsystemen zusammen zu arbeiten. **Technologie** - um langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu garantieren, wurde bei der Entwicklung besonderer Wert auf den Einsatz zukunftsorientierter Technologien wie C++, Java und CORBA gelegt. Abhängig von den jeweiligen Kundenanforderungen werden zudem ILOG-Rules eingesetzt. In einem Test konnte eine **Performance** von über 64 Millionen verarbeiteten Datensätzen pro Stunde bestätigt werden.

**Vodafone Information Systems GmbH** ist ein eigenständiges Unternehmen der Vodafone Group Plc., Newbury.

Die Vodafone Information Systems GmbH realisiert komplexe IT-Lösungen nach dem Prinzip „Plan-Build-Operate-Run“: von Consulting, Systemintegration und Application Services über den technischen Betrieb im eigenen Data Center bis hin zum Dokumentendruck in Massenaufgaben im Print Center. Das Angebot richtet sich insbesondere an die Branchen Telekommunikation, Engineering und Utilities.

Weitere Presseinformationen und Bildmaterial erhalten Sie zum Download unter <http://www.vodafone-is.de>

### **Ansprechpartner für die Presse:**

Vodafone Information Systems GmbH

Marion Müller

Leitung Public Relations

Rehhecke 50

40885 Ratingen-Lintorf

Tel.: +49 2102 97-1575

Fax: +49 2102 97-2221

eMail: [marion.mueller@vodafone.com](mailto:marion.mueller@vodafone.com)