



syngenio
Aktiengesellschaft

P R E S S E M I T T E I L U N G

syngenio bringt Partner- und Kundenmanagementlösung „DCCS“ auf den Markt

- *„Dealer and Customer Care System“ ist speziell für Vertrieb von Telekommunikations-, Rundfunk- und Medienprodukten ausgelegt*
- *360-Grad-Plattform für Produkte, Kunden und Partner*
- *Speziell für Anforderungen von Wiederverkäufern entwickelt: kostengünstig, flexibel und ohne unnötigen Ballast*

München, 29. August 2011 ---- Das unabhängige IT-Beratungs- und -Servicehaus syngenio bringt mit „DCCS“ eine neue Lösung für das Partner- und Kundenmanagement beim Vertrieb von Telekommunikations-, Rundfunk- und Medienprodukten auf den Markt. Das intuitiv bedienbare „Dealer and Customer Care System“ bildet den gesamten Customer Lifecycle ab: Vertragsabschluss, Vertragsabwicklung und -erfüllung, Online-Self-Service durch den Kunden, Kundenbetreuung, Rechnungserstellung, internes Accounting sowie Händlerprozesse und -abrechnung. Dafür bietet DCCS eine Reihe bewährter vorkonfigurierter branchenspezifischer Prozesse. So lässt sich die Lösung sehr schnell installieren und in den produktiven Betrieb überführen. Das Besondere an DCCS: Das System verfügt über eine integrierte Billing-Komponente, über die sich Endkundenrechnungen erstellen, der Zahlungsverkehr abwickeln und Risiken managen lassen. DCCS ist hochskalierbar, kann somit problemlos mit dem Erfolg eines Unternehmens wachsen und ist geeignet für Größenordnungen von 7.000 bis 7 Millionen Kunden.

DCCS ist als Kundenmanagementlösung speziell für die Anforderungen von Unternehmen entwickelt worden, die als Wiederverkäufer einfach und schnell einen Vertrieb für Drittprodukte aus Telekommunikation, Medien oder weiteren Branchen aufbauen möchten. Deshalb enthält DCCS alle wichtigen Funktionalitäten, die für dieses Geschäft notwendig sind – und verzichtet auf unnötigen Ballast. Damit ist die Lösung auch für Firmen geeignet, die ihr bestehendes Kundenmanagement effizienter machen oder ihr Geschäftsmodell ausbauen wollen. DCCS ist wegen seiner Mandantenfähigkeit die richtige Lösung für Netzbetreiber, die über ihre Wholesale-Abteilung neue Service Provider oder Reseller unkompliziert und kostengünstig anbinden möchten.

DCCS besteht aus drei Portalen, hinter denen eine einheitliche Datenbank liegt. Portale und Datenbank sind verbunden durch eine Prozess- und Integrationsschicht, die es ermöglicht, Prozesse schnell anzupassen oder neu

aufzusetzen. Über das **Partnerportal** greifen das eigene Verkaufspersonal und auch Vertriebspartner auf DCCS zu, um am Point of Sale beispielsweise Aufträge in das System einzugeben, um Kundenprozesse einzusehen oder aktuelle Informationen über Provisionen einzuholen. Das **Kundenportal** dient dem Kunden als Self-Care-Portal, in dem er seine Rechnungen abholt, seine Stammdaten ändert, Vertragsänderungen vornimmt – und über das er vom Unternehmen mit aktuellen Informationen zu Produkten, Aktionen, Preisen versorgt wird. Das **Mitarbeiterportal** ist für das Backoffice vorgesehen und dient der Bearbeitung von Aufträgen und Anfragen sowie als Info- und Eingabeportal im Kundenkontaktcenter. DCCS ist hoch integriert und verfügt über folgende Schnittstellen: Provisioning (Freischaltung des Kunden im Telefonnetz oder auf einer anderen Plattform), Conditional-Access-System (Rundfunk), Logistik, Anmeldung des Kunden im Billing-System, Bonitäts-Anfragen und Verfahren zur Sicherung der Stammdatenqualität.

DCCS ist so konzipiert, dass die Lösung ohne Einschränkungen komplett virtualisiert in der Cloud laufen kann. Das ist besonders reizvoll für Start-ups, weil sie den Betrieb ohne Investitionen in eigene IT-Infrastruktur und IT-Fachkräfte aufnehmen und sich ganz auf ihr Kerngeschäft „Vertrieb“ konzentrieren können. Die Kundenmanagementlösung lässt sich problemlos in bestehende ERP- und Business-Intelligence-Landschaften integrieren. Kundenspezifische Prozesse sind deutlich leichter hinzuzufügen als bei vergleichbaren Lösungen.

Mit DCCS bringt syngenio eine moderne, schlanke Kundenmanagementlösung auf den Markt, die ganz speziell die boomenden Vertriebsmärkte von Telekommunikation, Rundfunk und Medien adressiert. Im Vergleich zum Wettbewerb überzeugt DCCS durch eine einmalige Kombination aus Branchenfokus, Flexibilität und einem sehr günstigen Preis – sowie durch die Billing-Funktionalität, die kaum eine der vergleichbaren anderen Lösungen auf dem Markt zu bieten hat.

ca. 4.000 Zeichen mit Leerzeichen

Diesen Text können Sie vom Dr. Haffa & Partner Online-Service im WWW direkt auf Ihren Rechner laden: <http://www.haffapartner.de>.

Die syngenio AG ist ein unabhängiges, inhabergeführtes IT-Beratungs- und -Servicehaus für Finanzdienstleister und Telekommunikationsanbieter sowie der Methoden- und Prozessberater für IT-Organisationen. Auf die hohe IT- und Branchenkompetenz der syngenio AG mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Bonn, Hamburg, Stuttgart und Wiesbaden vertrauen viele namhafte Unternehmen, unter anderem Deutsche Post, EnBW, Fiducia IT, GAD, HypoVereinsbank, FIS KORDOBA, Santander Consumer Bank, Swiss Post Solutions, TeamBank, Telekom und Yes Telecom.

Weitere Informationen:

syngenio AG
Ivonne Machnacz
Andreas-Hermes-Straße 3
53175 Bonn
Fon +49 (0)228 62095-121
Fax +49 (0)228 62095-150
ivonne.machnacz@syngenio.de
<http://www.syngenio.de>

Dr. Haffa & Partner GmbH
Sebastian Pauls
Burgauerstraße 117
D-81929 München
Fon +49 (0)89 993191-0
Fax +49 (0)89 993191-99
syngenio@haffapartner.de
<http://www.haffapartner.de>