

Kundenmigration vom alten zum neuen Vordienstleister

20. September 2022

purtel
Wir liefern die Dienste



Über 15 Jahre gelebte Kompetenz

Alle Dienste erbringt purtel.com
als White-Label-Dienstleistung
für Carrier und EKP's –
Endkunden-Vertragspartner –
die mit eigenen Produkten unter
eigener Marke aktiv sind.

AGENDA

1. Vorstellung Felix Krumbholz
2. Kundenmigrationen
 - 2.1 Warum den Vordienstleister wechseln?
 - 2.2 Mögliche Stolpersteine
 - 2.3 Migrations-Eckpfeiler
 - 2.4 Migrationsumsetzung
 - 2.5 Zeitlicher Horizont
3. Fragen?



Felix Krumbholz

1. Vorstellung

- ❖ Jahrgang 1986
- ❖ Projektmanager der purtel.com GmbH
- ❖ Ehemalige Branche Automatisierungstechnik mit den Schwerpunkten
 - ❖ Messen
 - ❖ Steuern
 - ❖ Regeln
 - ❖ BUS-Systeme & Netzwerke
 - ❖ Programmierung
- ❖ In der Telekommunikationsbranche seit 2007
- ❖ „Eigengewächs“ der purtel.com mit jahrelanger Migrationserfahrung aus div. Projekten



2. Kundenmigrationen

2.1 Warum den Vordienstleister wechseln?

Mögliche Wechselgründe:

- schlechter Support
- kein Zugriff auf Logfiles /
keine Transparenz der erbrachten Dienste
- fehlende Automatisierungsmöglichkeiten
- teure Einkaufskonditionen
- fehlender FRAUD-Schutz



2. Kundenmigrationen

2.2 Mögliche Stolpersteine

- Fehlende schriftlich fixierte Trennungsvereinbarung zwischen Netzbetreiber und alten Vordienstleister
- Zu knapp bemessener Gesamtzeitplan für die Migration
- Fehlende Hoheit des Netzbetreibers über die Stammdaten seiner Endkunden
 - ggf. Stammdatenexporte des alten Vordienstleisters nötig
- Schlechte Qualität der Stammdaten
 - Bereinigung der Stammdaten nötig
- Unzureichende Vorabtests der Migration von A – Z, bevor ein Friendlyusertest beginnt



2. Kundenmigrationen

2.3 Migrations-Eckpfeiler

- ✓ Gemeinsame Bestandsanalyse des neuen Vordienstleisters mit dem Netzbetreiber
 - ✓ Ermittlung möglicher Migrationsszenarien
- ✓ Ausarbeitung eines detaillierten Projektplan zwischen Netzbetreiber und neuen Vordienstleister mit zeitlichen Horizont
- ✓ Kickoff-Meeting unter Teilnahme des alten und neuen Vordienstleister sowie des Netzbetreibers
 - ✓ Ergänzung des Projektplan um die Aufgaben des alten Vordienstleisters
- ✓ Regelmäßige Status-Quo-Meetings aller Beteiligten bis zum Abschluss der Migration



Wir liefern die Dienste

2. Kundenmigrationen

2.4 Migrationsumsetzung

Nach erfolgreich durchgeführten Vorabtests kann eine technische Umsetzung grob umrissen wie folgt ablaufen:

- Freeze im System des Netzbetreibers nach erfolgter Stammdatenbereinigung
 - keine Änderung an den Stammdaten der Endkunden mehr möglich
- Anlage/Import der Stammdaten der Endkunden in das System des neuen Vordienstleister
- Durchführung der Migration in Tranchen
 - für die Portierung von Ortsnetzzurufnummern ist keine Unterschrift des Endkunden erforderlich
- Aufhebung des Freeze nach erfolgreich abgeschlossener Migration



Wir liefern die Dienste

2. Kundenmigrationen

2.5 Zeitlicher Horizont

Je nach zu migrierendem Dienst (Telefonie, ISP oder IPTV) sind immer verschiedene Vorarbeiten für die Schaltung von Neukunden erforderlich, welche zwingend vor einer Migration erledigt sein müssen.

Grundlegende Fragen betreffen:

- Booking
- Provisioning
- Billing

Für die Gesamtdurchlaufzeit eines Projekt incl. aller Vorarbeiten und Migration sollten mindestens 6 – 9 Monate eingeplant werden.

3. Haben Sie Fragen?

Besuchen Sie uns gerne an
unserem Messestand Nr. 6.

Vielen Dank!

Hier erreichen Sie uns:

purtel.com GmbH

Clarita-Bernhard-Straße 25
81249 München

Felix Krumbholz

Projektmanager

E-Mail: fk@purtel.com

Tel: +49 89 200077134

Fax: +49 89 200077131

Geschäftsführer: Dr. Helmut Schmidt, Dr. Markus von Voss

Registergericht: Amtsgericht München HRB 170193

