

SEQIS Kunden im Rampenlicht: DIMOCO Europe GmbH

DIMOCO

building mobile payment worldwide



© DIMOCO Europe GmbH

Ing. Robert Lux, Vice President Technology & Development bei DIMOCO, im Gespräch mit Sandra Benseler:

SEQIS freut sich an dieser Stelle DIMOCO Europe GmbH vorstellen zu dürfen:

Im Jahr 2000, als das Unternehmen gegründet wurde, zählte die DIMOCO Europe GmbH zu den Pionieren der ersten Stunde.

Heute gehört DIMOCO zu den weltweit führenden Mobile Payment und Messaging Anbietern und unterstützt Unternehmen in der Abrechnung von digitalem Content über die Mobilfunkrechnung und der Abwicklung mobiler Transaktionen.

Mit der Vision „Building Mobile Payment Worldwide“ hat sich DIMOCO das Ziel gesteckt, die Reichweite der Mobile Payment Produkte stetig auszubauen.

Aktuell bietet das Unternehmen ein Carrier Billing Marketpotential von 1 Milliarde Mobilfunkkunden in Europa, SMS können weltweit verschickt werden.

Weitere Informationen zu den Leistungen von DIMOCO:
www.dimoco.eu

BENSELER: Sehr geehrter Herr Lux, unsere Zusammenarbeit begann bereits Mitte 2013 im Bereich Business Analyse.

Dem folgten weitere, erfolgreich durchgeführte Projekte und Schulungen. Mit welcher Erwartung haben Sie sich an SEQIS gewandt bzw. wenden Sie sich künftig an uns? Wie lautete die Aufgabenstellung?

LUX: Persönlich kenne ich SEQIS schon seit mehr als 10 Jahren. In diesem Zeitraum habe ich SEQIS als äußerst zuverlässigen, kompetenten und flexiblen Partner kennengelernt.

Die Aufgabenstellung im konkreten Projekt war das Erheben der fachlichen Anforderungen an unser geplantes Billing-System und im Anschluss daran die Erarbeitung eines technischen Lösungskonzeptes. Im Moment befinden wir uns in der Umsetzungsphase für dieses Projekt.

Auch dabei greifen wir wieder gerne auf die Expertise der Kollegen bei SEQIS zurück.



Sandra Benseler ist Sales Managerin bei SEQIS. Sie steht Kunden von der Anfrage bis über die Projektlaufzeit hinaus mit Rat und Tat zur Seite.

Ob es sich um Testunterstützung, Beratung, Testtools oder Schulungen handelt - sie hat immer die passende Lösung parat. Im weiteren Verlauf der Geschäftsbeziehung ist sie jederzeit für Kundenanliegen erreichbar.

Für Anfragen zu unseren Dienstleistungen, Kundenverträge, Angebotserstellung, Terminkoordination, Lizenzanfragen sowie bei Fragen zum gesamten SEQIS Service Portfolio sind Sie bei ihr genau richtig.

BENSELER: Ihre Mobile Payment Produkte werden international vertrieben und Ihr Anspruch an die Qualität ist dementsprechend besonders hoch, was möchten Sie im Detail herausstreichen?

LUX: Wie Sie schon angesprochen haben, sind die Anforderungen an Qualität und Sicherheit im Bereich Payment naturgemäß besonders hoch. Erschwerend kommt hier hinzu, dass durch die Vielfalt der technischen Anbindungen an die europäischen Netzbetreiber ein sehr hoher Komplexitätsgrad entsteht.

Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden den Umgang mit dieser Komplexität abzunehmen und diesen eine einheitliche Schnittstelle, die für Europa ident ist, anzubieten.

Unser Carrier Billing und Mobile Messaging Hub wird laufend erweitert. Neue Features und Verbesserungen werden praktisch im Wochentakt produktiv gestellt. Um hier eine fehlerfreie Funktionalität gewährleisten zu können, arbeiten wir mit einem Testautomatisierungswerkzeug.

Dies ermöglicht uns die schnelle Durchführung von End2End-Regressionstests.

BENSELER: Worauf legen Sie bei der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern besonders viel Wert?

LUX: Professionalität und Know-how setze ich bei allen externen Dienstleistern voraus. Abgesehen davon ist in der praktischen Zusammenarbeit eine hohe Flexibilität und zuverlässige Handschlagqualität besonders wichtig.

Daraus entwickelt sich über die Zeit eine vertrauensvolle Partnerschaft,

die für das Erzielen einer Win-Win-Situation und damit für den Erfolg der Zusammenarbeit immens wichtig ist.

BENSELER: Gibt es einen Aspekt in der Zusammenarbeit mit SEQIS, der Sie besonders beeindruckt hat, bzw. etwas, das Sie als wesentlichen Nutzen für Ihr Unternehmen im Rahmen der Zusammenarbeit empfinden?

LUX: Der wesentliche Nutzen der Zusammenarbeit mit SEQIS für uns ist, dass Ihre Kollegin, die bei uns die Business Analyse durchführt, eine besondere Fähigkeit mitbringt: Sie ermittelt nicht nur die Anforderungen aus den Fachabteilungen, sondern denkt sich auch in die Geschäftsprozesse der DIMOCO hinein.

Damit werden einerseits Widersprüche aufdeckt und andererseits hilft sie dadurch auch mit, die wirklich businesskritischen Anforderungen von den „nice to have“-Dingen zu unterscheiden. Das ist eine wertvolle Fähigkeit, die nicht

selbstverständlich ist und die wir sehr schätzen.

BENSELER: Zum Schluss würden wir Sie gerne noch um ein Zitat bitten, das die Zusammenarbeit mit SEQIS charakterisiert.

LUX: Engagement und Spaß für die Sache, gepaart mit hoher fachlicher und sozialer Kompetenz.

BENSELER: Herzlichen Dank für das Interview!

Wir freuen uns schon auf viele weitere Projekte, um unsere erfolgreiche Zusammenarbeit fortzusetzen.



© DIMOCO Europe GmbH

Foto: Ing. Robert Lux,
Vice President Technology & Development bei DIMOCO