

<b>Zeitschrift:</b>	Technische Mitteilungen / Schweizerische Post-, Telefon- und Telegrafenbetriebe = Bulletin technique / Entreprise des postes, téléphones et télégraphes suisses = Bollettino tecnico / Azienda delle poste, dei telefoni e dei telegrafi svizzeri
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerische Post-, Telefon- und Telegrafenbetriebe
<b>Band:</b>	73 (1995)
<b>Heft:</b>	9
<b>Artikel:</b>	Fare affari per telefono
<b>Autor:</b>	Ritter, Rudolf
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-876000">https://doi.org/10.5169/seals-876000</a>

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 12.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

**MOBIA: IL SISTEMA DI FATTURAZIONE E GESTIONE CLIENTI**

# FARE AFFARI PER TELEFONO

MOBIA è l'acronimo di «Mobile Billing Information and management system» ed è un sistema multimercato che viene utilizzato nella fase 1 per NATEL D, NATEL D city e TELEPAGE ermes, e nella fase 2 per NATEL C, TELEPAGE e altri sistemi di comunicazione mobile, nonché per il VAS. Tutte le attività e le procedure orientate al cliente si svolgono tramite MOBIA che provvede anche a controllarle e registrarle. Sotto l'aspetto funzionale, MOBIA è molto più completo di tutti gli altri sistemi finora conosciuti. Forniamo di seguito una breve spiegazione delle principali aree operative che esso consente di gestire.

**L**a registrazione del cliente non avviene più per numero di chiamata ma per nominativo, e più precisamente per cliente individuale o cliente strutturato, ad esempio ditte od or-

RUDOLF RITTER, BERNA

ganizzazioni secondo la loro struttura gerarchica.

Assieme ai dati base della clientela vengono rilevati per ogni cliente i dati marketing e demoscopici che servono per la gestione del servizio e come fondamento per analisi di mercato. L'attività di vendita che sta alla base della registrazione dei clienti è completamente riproducibile all'interno del sistema. Ciò comporta la possibilità di strutturare in modo mirato il servizio di vendita e di definire ed assegnare le provvigioni in base al numero di nuovi clienti e all'entità del loro volume d'affari.

## Fatturazione

Le funzioni interne del sistema rendono possibile la fatturazione di tutti i

sistemi e servizi rientranti nell'ambito multimercato. È possibile definire in modo flessibile modelli tariffari in base al tempo e alla località di collegamento (in entrata, in uscita). Il recapito della fattura può avvenire secondo la periodicità e nella forma desiderate dal cliente (carta, via elettronica). I clienti strutturati hanno la possibilità di definire in base alla loro organizzazione la responsabilità dei pagamenti e le informazioni ad essi relative.

## Business Process Management

La «I» di MOBIA sta ad indicare i criteri di «Data Ware House» integrati nel sistema. In linea di massima, per tutte le attività rientranti nell'area multimercato vengono generati dei dati che MOBIA provvede invariabilmente a registrare. Questi dati relativi a clienti, vendite, sistemi, servizi, mercato, concorrenza, ambiente, ecc., vengono convertiti in informazioni che rendono possibile un efficiente «Business Process Management».

In MOBIA le funzioni di management assumono un'importanza fondamentale. Esse consentono quindi, ad esempio, l'indirizzamento di tutti i servizi nei sistemi, il supporto di una completa «Customer Care» e di funzioni contabili ripartite per sistema, servizio e cliente. Ai fini di un'ottimizzazione dei modelli tariffari e del livello di utilizzo da parte del cliente, è possibile avvalersi di strumenti complementari integrati nel sistema.

## Architettura Client/Server

MOBIA si basa su un'architettura client/server, su UNIX e su una modernissima banca dati relazionale che, sotto il profilo della flessibilità e delle prestazioni, ne fanno un sistema decisamente orientato al futuro.

La piattaforma sistemica di MOBIA è il «Business Support and Control System» (BSCS) della LHS, utilizzato con sempre maggior frequenza anche da altri fornitori di servizi di comunicazione mobile.



Rudolf Ritter ha conseguito il diploma di ingegnere delle telecomunicazioni nel 1968, presso la scuola di ingegneria di Berna. Lo stesso anno è entrato alla Telecom PTT come impiegato nel settore telefonia a onde corte. Nel 1970/71 si è occupato, per una ditta francese, del collaudo e della vendita di trasmettitori FM e TV. Dal 1971 è stato capogruppo per l'esercizio di trasmettitori OM, OC e di impianti radio mobili. All'inizio del 1992 ha assunto la direzione della sezione comunicazioni mobili e oggi, dopo un'interruzione di sei mesi per un incarico presso la Unisource di Stoccolma, è direttore generale dei progetti MOBIA e SICAP.

Publié par TELECOM PTT  
Service de publicité: Hallwag SA, 3001 Berne,  
Nordring 4, téléphone 031 332 31 31, télex 912 661, fax 031 331 41 33

## Tarif des annonces

### Diffusion

4000 exemplaires

### Mode de parution

mensuel (fin du mois)

### Délai pour les annonces

4 semaines avant parution

### Prix (fr.s.)

	1 x	3 x	6 x	12 x
1/1 page	1415.-	1345.-	1215.-	1200.-
1/2 page	755.-	685.-	680.-	640.-
1/4 page	415.-	375.-	375.-	350.-
1/8 page	235.-	225.-	210.-	200.-

### Impression quadrochromie

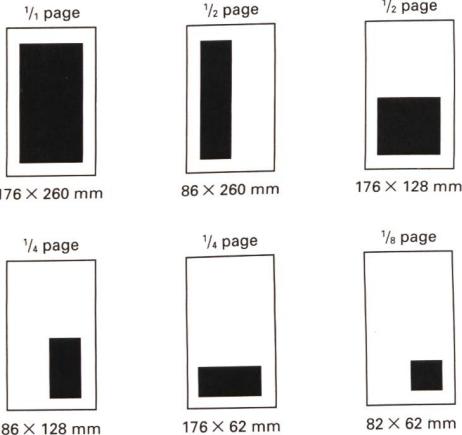
Prix supplémentaire par couleur de gamme Fr. 500.-  
par couleur vive Fr. 750.-

### Supplément pour emplacements spéciaux

Couvertures Fr. 315.-  
Prix TVA non comprise!

### Format rogné de la revue

210 × 297 mm



### Renseignements techniques

Matériel d'impression: films offset, matériel prêt à la reproduction

Mode d'impression: offset

Trame: jusqu'à 54

Annexe au prospectus sur demande

Published by TELECOM PTT

Advertisements: Hallwag AG, 3001 Bern,  
Nordring 4, telephone 031 332 31 31, telex 912 661, fax 031 331 41 33

## Advertising rates

### Circulation

4000 copies

### Publication

monthly, end of month

### Deadline

4 weeks prior to publication

### Prices (SFr.)

	1 x	3 x	6 x	12 x
1/1 page	1415.-	1345.-	1215.-	1200.-
1/2 page	755.-	685.-	680.-	640.-
1/4 page	415.-	375.-	375.-	350.-
1/8 page	235.-	225.-	210.-	200.-

### Additional prices for colour

per colour (scale) Fr. 500.-

per other colour Fr. 750.-

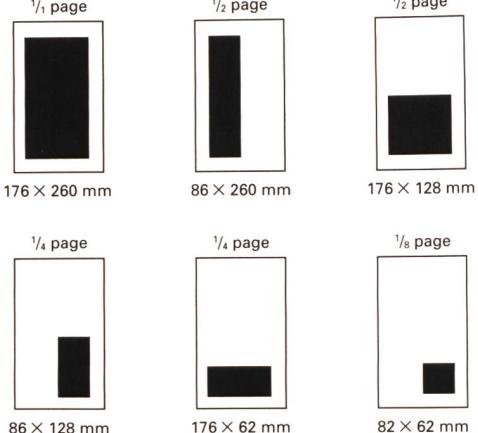
### Additional prices for special pages

Cover pages Fr. 315.-

All prices excl. VAT!

### Format of bulletin, trimmed

210 × 297 mm



### Technical information

Printing material: offset films, original material ready for press

Printing: offset

Screen: to 54

Enclosures on demand