

PRESSEMITTEILUNG

18. Nov. 2010

Fachgerecht optimiert

Runter mit den Kommunikationskosten, rauf mit der Qualität

Frankfurt/M. – Mobilität bedeutet oft stolze Preise. Das erleben vor allem die Firmen schmerzlich, die ein großes Kommunikationsvolumen aufweisen oder solche, die über mehrere beziehungsweise internationale Standorte verfügen.

„Immer mehr dieser Unternehmen tragen die Problematik ihrer hohen Kosten für Festnetz, Mobilfunk und Internet zur Lösung an uns heran“, erklärt Rolf Ziegler, Executive Consultant der indera gmbh, unabhängige Unternehmensberatung für Telekommunikation. „Um das richtige Einsparpotential zu ermitteln, muss zunächst einmal eine komplette Analyse erstellt werden“, sagt der Executive Consultant, „diese machen wir anhand des Vertragswerkes des Kunden mit den Carriern von Festnetz, Mobilfunk und Internetanbindungen sowie den entsprechenden Rechnungen für einen Zeitraum von circa drei Monaten. Für diese Analyse stehen uns moderne Tools zur Verfügung, mit der wir in der Lage sind, diese drei Bereiche genauestens auszuwerten. Mit einem neutralen Ansatz können wir dann - unter Berücksichtigung der firmenspezifischen Gegebenheiten und Wünsche - in einer Konzeption ein Ergebnis präsentieren, aus dem klar Qualitäts- und Einsparungspotentiale hervorgehen.“ Das kann bedeuten, dass mit anderen Lieferanten neu verhandelt wird, dass ein Vertragswechsel beziehungsweise eine Ausschreibung sinnvoll ist, oder dass neue technische Lösungen vorteilhaft sind.

Teure Monate

Die Ausgangslage der indera-Kunden ist so unterschiedlich, wie ihre Firmen. Eine davon ist ein mittelständisches Dienstleistungsunternehmen, das mit seinen rund 350 Mitarbeitern am Hauptstandort in Deutschland und sechs weiteren Standorten in Europa tätig ist. Die auszuwertenden Bereiche waren Festnetz, Mobilfunk und Vernetzung. Die monatlichen Kommunikationskosten beliefen sich auf circa 30.000 Euro. Für ISDN-Festnetzanschlüsse gibt es unterschiedliche Vertragspartner je Land. Die Gespräche ins Mobilfunknetz erfolgten mittels

Service-Nummern-Gateway zu einem vergünstigten Tarif. Die Kosten für diesen Bereich beliefen sich auf monatlich rund 14.000 Euro. Im Mobilfunk gibt es circa 160 Karten, wovon rund 10 Prozent für die Datenkommunikation eingesetzt werden. Die internen Mobilfunkgespräche waren gebührenfrei (VPN – Virtuell Private Network). Durch die mobile Sprach- und Datenkommunikation von Außendienstmitarbeitern, mit häufigem Wechsel des Standortes beziehungsweise des Landes, ergaben sich unterschiedliche Tarife im Roamingbereich. Rund 4.500 Euro mussten dafür monatlich aufgewendet werden. Und schließlich ergab sich im Bereich Internet, durch die Vernetzung der Standorte mittels SDSL/VPN, bei unterschiedlichen Vertragspartnern je Land, ein Kostenvolumen von circa 11.000 Euro monatlich. Das bedeutete für den Standort Deutschland Aufwendungen in Höhe von rund 30.000 Euro jeden Monat.

26 Prozent Einsparung im Jahr

Rolf Ziegler erklärt die durchgeführten Maßnahmen so: „Nach erfolgter Analyse und Konzeption, machten wir einen Anbietervergleich sowie eine Angebotseinholung und verhandelten die Verträge im Bereich Festnetz und Internet neu. Die Einzelverträge und Lieferanten wurden zusammengeführt und in einen neuen Rahmenvertrag mit verbesserten Konditionen überführt. Um eine optimale Mobilfunkanbindung zu erhalten, sorgten wir schließlich für eine neue technische Lösung an den TK-Systemen. Dafür wurde am Standort Deutschland direkt in die dortige Telefonanlage ein Gateway eingesetzt und mit den Telefonkarten der Mitarbeiter bestückt. Die Anrufe laufen somit als Mobilfunkgespräche gleich über das Gateway und sind im Endeffekt nochmals um einiges günstiger als die oben beschriebene Variante.“

Durch die Einführung standortübergreifender Service-Level-Agreements (SLA's) wurden die geforderte Verfügbarkeit und Qualität sichergestellt. Eine hohe Flexibilität während der Vertragslaufzeit konnte durch jederzeit mögliche Veränderungen beziehungsweise Tarifanpassungen gewährleistet werden. Zudem sorgt eine übersichtliche, individuelle Rechnungsstellung nach Kundenvorgaben für Transparenz und ein provider- und geräteunabhängiges Mobilfunkmanagement für weitere Einsparungen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die neuen Gesamtkosten belaufen sich monatlich auf rund 22.000 Euro. Somit ergibt sich eine Einsparung von jährlich circa 100.000 Euro.

Kostenfalle Vertragsdschungel Mobilfunk

Nach Aussage von Rolf Ziegler, resultiert ein wesentlicher Kostenfaktor aus der Art und Nutzung der Verträge, wie für Datenkarten, für eine Mischung aus Daten- und Telefoniekarten oder für reine Telefoniekarten. Beispielsweise lassen sich bei Datenkarten die Kosten durch eine entsprechende Flatrate drosseln. Anders ist es dagegen bei den reinen Telefoniekarten. Da gibt es jene Mitarbeiter, die sehr wenig telefonieren, solche, die sehr viel telefonieren und viele Kosten verursachen und andere, die zusätzliche Datenfunktionen nutzen, wie sie BlackBerrys bieten. Diese drei Mitarbeitergruppen haben alle einen unterschiedlichen Tarif, da individuelle Optionen gebucht wurden. Bei jedem Tarif und jeder Option entstehen unterschiedliche Kosten. „Da ist es wichtig, die gesamte Mitarbeiterschicht in Nutzungsprofile aufzusplitten“, erklärt der Executive Consultant, „und jeden Mitarbeiter in das für ihn passende Profil einzustufen. Daraus resultieren dann der jeweils notwendige Tarif und eine Option mit den geringsten Kosten.“

Rotstift und Qualität

Neben den Einsparpotentialen gibt es für Rolf Ziegler noch ein wichtiges Thema, nämlich das der Qualität. Beispielsweise nutzt ein Unternehmen, mit mehreren Standorten, zur reinen Datenkommunikation Internetzugänge beim gleichen Anbieter oder aber bei unterschiedlichen Anbietern. Bei den Überlegungen zur Optimierung kann auch die Frage auftauchen, wie die Sprachkommunikation zwischen den Standorten kostengünstiger gestaltet werden kann? „Dann kommt das Thema VoIP ins Spiel“, sagt Rolf Ziegler, „wofür ebenfalls die bestehenden Internetleitungen genutzt werden. Um die Sprachqualität sicherzustellen, sollte unbedingt eine bedarfsgerechte Bandbreite errechnet und gemäß QoS-Maßnahmen (Quality of Service) reserviert werden. Das gilt auch für Videokonferenzlösungen.“ Nach Zieglers Erfahrung ist es wichtig, die analytischen Betrachtungen nicht nur unter monetären Gesichtspunkten anzustellen: „Der Berater muss sich nicht nur in dem komplexen Bereich Telekommunikation bewegen und dabei die Themen von Hard- und Software über Leitungen, Anbindungen, Carrier, Provider, Festnetz, Internet oder Mobilfunk bis hin zu internen Prozessen beherrschen, sondern auch absolut Hersteller neutral agieren. Nur so kann er eine optimale Empfehlung an den Kunden formulieren.“

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Rolf Ziegler

Executive Consultant

indera gmbh

Solmsstraße 41, 60486 Frankfurt

Fon: 01802.463 372-42*, Fax: 01802.463 372-92*

rolf.ziegler@indera.de - www.indera.de

*6 Cent/Anruf aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Minute aus dem Mobilfunk

Im Auftrag von indera:

Ansprechpartner:

Anne-Marie Linn

PR-Management

WELIMO Publics UGmbH

Kirchstraße 5A, D-56283 Morshausen

Fon: 02605.8497335

linn@welimo.net - www.welimo.net

Zur indera gmbh:

Das vierköpfige Team der Unternehmensberatung indera gmbh, unter der Leitung von Markus Michael, blickt auf eine zwölfjährige Erfahrung im Beratungs- und Lösungsbereich von TK- und IT zurück. Entstanden ist sie aus der consense Unternehmensberatung GmbH, zu deren Gründern und Geschäftsführern auch Markus Michael zählt, die sich zu einer deutschlandweit anerkannten Unternehmensgruppe und neuen Partnerfirmen entwickelt hat. Das erfolgreiche Wachstum resultiert unter anderem daraus, dass neben den Kernkompetenzen, entsprechend den Bedürfnissen der Kunden, neue Dienstleistungen und Produkte kreiert wurden. Unter dem Firmendach indera wird das komplexe Know-how der unterschiedlichen Unternehmungen gebündelt. Damit erhalten Kunden die Möglichkeit, neutrale und bedarfsgerechte Empfehlungen, auf der Grundlage von Qualitäts- und Kostenaspekten, zu bekommen.