


# SUCCESS STORY

## SUCCEEDING IN A CHANGING WORLD



THP GMBH IST EIN BERATUNGS-  
UNTERNEHMEN MIT DEM ZIEL ERFOLGS-  
ORIENTIERTER OPTIMIERUNG VON  
TELEFONKOSTEN IM MOBILFUNK- UND  
FESTNETZBEREICH MITTELSTÄNDISCHER UND  
GROSSER UNTERNEHMEN.

### WE MAKE THE DIFFERENCE:

WÄHREND DER WETTBEWERB LEDIGLICH AUF DAS GESAMTVOLUMEN ALLER KOSTEN ABSTELLT, WODURCH ERHEBLICHE SAVINGS VERLOREN GEHEN, ANALYSIERT THP DAS NUTZUNGS- VERHALTEN JEDES EINZELNEN MOBILFUNK- TEILNEHMERS, WÄHLT ANHAND DER ERGEBNISSE DAS OPTIMALE TARIFMODELL AUS BZW. ENTWICKELT DIESES, PASST DIESES KONTINUIERLICH MITTELS EINES KUNDEN- SPEZIFISCHEN TARIFRECHNERS AN VERFÜGBARE UND INDIVIDUELL ZU GESTALTENDE TARIFSTRUKTUREN AM SCHNELLEBIGEN MOBILFUNKMARKT AN UND ÜBERWACHT DAS NUTZERVERHALTEN JEDES EINZELNEN TEILNEHMERS FORTLAUFEND.

### HERAUSFORDERUNG

Großunternehmen beanspruchen regelmäßig Sonderkonditionen beim Einkauf von Waren und Dienstleistungen. Diese Konditionen werden überwiegend in zeitlich befristeten Rahmenverträgen mit den Lieferanten festgeschrieben. Eine Vielzahl von Faktoren, bspw. gesellschaftsrechtliche Veränderungen wie Unternehmenszukäufe, Verschmelzungen etc. sowie Veränderungen von Zuständigkeiten wirken sich häufig nachteilig auf die Transparenz bestehender Vertragskonditionen aus.

■ *In der hier dargestellten Optimierung der Mobilfunkkosten eines größeren Konzerns, der rd. 7.000 Mitarbeiter beschäftigt und der aus einem der größten Mischkonzerne Deutschlands ausgegliedert wurde, existierten ‚aus alten Zeiten‘ 2 Rahmenverträge mit den einschlägigen Mobilfunkanbieterinnen, für die der Einkauf aufgrund des zugrunde liegenden Einkaufsvolumens keinen Optimierungsbedarf sah. Mit den Anbieterinnen war eine stillschweigende Einigung erfolgt, die Konditionen des ‚alten‘ Mutter-Konzerns bis auf Weiteres zu nutzen.*



» Erhöhen Sie die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens. – Nutzen Sie unsere Erfahrung und unsere Marktkennntnisse. «



WALDWEG 1 C • 58113 HERDECKE  
TEL. +49 (0)2330 6082-0  
FAX +49 (0)2330 6082 328  
EMAIL [info@THP-CONSULTING.DE](mailto:info@THP-CONSULTING.DE)  
HTTP://WWW.TH-CONSULTING.DE

GODO HANISCH - CEO | CONSULTANT  
DR. KARL-WERNER BORRUSCH - CONSULTANT

■ **Ausgangsbasis** war die Verteilung der Anzahl an Mobilfunkkarten (Sprache/Daten) im Verhältnis ~ 4:1 auf Mobilfunk-Anbieterin T-Mobile D1 | Vodafone D2 • mtl. Mobilfunk-Umsatz der Konzerngesellschaften: ~ 60.000,00 EUR. Ausgangs-Konditionen: 2 - aktuell nachverhandelte – Rahmenverträge der ehem. Konzern-Muttergesellschaft, Misch-Konzern • rd. 56.000 Mitarbeiter • Jahresumsatz rd. 25 Mrd. EUR.

Die Berechnung erfolgt zu einem jeweiligen Einheitstarif, der einen Grundpreis sowie die jeweiligen Minutenpreise für unterschiedliche Verkehrsrichtungen / Nebenleistungen beinhaltet.

■ **Ziel der Optimierung** war der Abschluss eines Single-Supplier-Vertrages, der die Mobilfunk-Kontingente bündelt und einen individuellen Zugriff auf jeweils aktuelle und anwenderspezifisch günstigere Tarifmodelle erlaubt. Es soll eine Kostenobergrenze für Nutzer, insbesondere für Vielnutzer, gebildet werden können. Darüber hinaus soll ein regelmäßiges Reporting der anfallenden Kosten durchgeführt werden können, um der Schnelllebigkeit der Tariflandschaft durch eine Anpassungsmöglichkeit an künftig wirtschaftlich vorteilhaftere Tarifmodelle fortlaufend Rechnung tragen zu können.

*Solutions for your success*



# SUCCESS STORY

## REALISATION

### ■ *Vorschlag eines 4-stufigen Optimierungskonzeptes*

Zunächst wurden die Einzelverbindungsdaten sämtlicher Mobilfunkkarten in elektronischer Form beschafft und ausgewertet (anonymisierte Ermittlung und Analyse des Nutzerprofils jedes einzelnen Mitarbeiters). Diese Auswertungen bilden jeweils die Basis zur Herbeiführung wirtschaftlich effizienterer Tarifgruppierungen für die Zukunft.

Der Konzern selbst verfügte über ca. 40 % der teilweisen Nutzerprofile in elektronischer Form. Bereits auf Basis dieser Daten konnte mittels des von THP entwickelten komplexen Tarifrechners ermittelt werden, dass ein mtl. Saving-Potenzial von mehr als 50 Prozentpunkten im Vergleich zu den seinerzeit – gerade nachverhandelten – Konditionen lt. Rahmenvertrag Großkonzern – bestand (Mittelwert sämtlicher betrachteter Karten).

■ **Stufe 1** - Entwicklung eines Tarifmodells, das eine flexible Tarifstruktur mit der Möglichkeit von mtl. Up- und Downgrades der einzelnen verfügbaren Tarife nebst Tarifoptionen für den jeweiligen Kartennutzer ermöglicht (Unterschiedliche Flatrates zzgl. optionaler Zusatztarife für Gespräche in fremde Netze, Roaming etc., sofern diese wirtschaftlich sinnvoll sind).

■ **Stufe 2** – Sicherstellung kontinuierlicher Verfügbarkeit der Gesprächsdaten (Zeiten/Gebühren) in elektronischer Form. Vorschlag entsprechender Tarifwechsel analog der jeweils aktuellen Nutzungsprofile der Mobilfunknutzer mittels des THP-spezifischen Tarifrechners und Monitoring-Prozesses (Veränderungen im Nutzungsverhalten und neue Tarife der schnelllebigen Tariflandschaft am Markt – auch Roaming - finden kontinuierliche Berücksichtigung und werden dem Kunden gutgebracht).

Im Zusammenspiel mit der Festnetztelefonie können bspw. durch den Einsatz von techn. Zusatzeinrichtungen für TK-Anlagen und eines ebenfalls speziell entwickelten Verkehrswertberechnungstools in

■ **Stufe 3** weitere Kostenoptimierungsmaßnahmen durchgeführt werden (LCR-Routing | GSM u./o. SIP-GATES | FMC Mobility-Lösungen, Connecting v. Mobiltelefonen m. Büroarbeitsplätzen einschl. auch im Ausland befindlicher eingebundener VoIP-Lösungen etc.). Bspw. mittels Zugriff auf preisgünstige Festnetzgebühren durch im Ausland befindliche Handys können im Bereich Verkehrsrichtung Gespräche vom deutschen Festnetz in ausländische Mobilfunknetze bis zu 90 Prozentpunkte eingespart werden und Roaming-Kosten nahezu vollständig entfallen.

■ **Stufe 4** – Gewährung einer Gutschrift in Höhe > 250 EUR je Abschluss einer neuen Voice-Karte bzw für Vertragsverlängerungen um 24 Monate. Zu Beginn des Rahmenvertrages erfolgt eine einmalige Auszahlung.



### ■ *Wirtschaftliche Vorteile aus den neuen Rahmenvertragskonditionen:*

- *Kostenbegrenzungsmöglichkeit durch Einsatz verschiedener Flatrate- und Tarifmodelle nebst Zusatzoptionen, falls angezeigt*
- *Gutschrift für Sprachkarten > 250,00 EUR alle 24 Monate*
- *Flexible Tarifgestaltung während der Vertragslaufzeit entsprechend dem ermittelten u .elektronisch zu überwachenden Nutzerprofil jedes Mobilfunknutzers; dadurch Einsparung >50 % gegenüber klassischen Tarifmodellen.*
- *Zukunftsorientiert weitere Reduzierung durch Zugriffsmöglichkeit auf tendenziell reduzierte zukünftig verfügbare Konditionen am Markt.*
- *Fortlaufende Transparenz über das Gesprächsverhalten jedes Nutzers in Verbindung mit vereinfachter Abrechnung mittels elektronischen Datenaustauschs mit der Unternehmens-Buchhaltung (papierlose Buchführung)*

## WEITERER PROJEKTVERLAUF

Nach Zustimmung **aller** Gesellschaften, die in den neuen Vertrag eingebunden wurden, Abschluss eines Rahmenvertrages auf Basis der neu verhandelten Tarife (Zustimmung der jeweiligen Gesellschaften zu einem Wechsel der Vertragspartnerin **Voraussetzung** zur Erzielung von Einsparungen und Erhalt der optionalen Einmalgutschrift).

Durch fortlaufendes, automatisiertes Monitoring aller Mobilfunkteilnehmer durch kundenspezifisch erstellten Tarifrechner / Softwaretool und der sofortigen Anpassungsmöglichkeit an Änderungen der Tariflandschaft sowie Umsetzung auf jeweils aktuelle und auch geänderte Nutzerverhalten kann die permanente Kostenreduzierung erreicht werden.

