



“Warum sollten wir externe Berater beauftragen, unsere ICT-Umgebung zu optimieren, wenn wir doch eigene Mitarbeiter haben, die dafür verantwortlich sind?”

## Gemeinsam neue Wege gehen

Warum sich eine Zusammenarbeit mit uns für Sie lohnt



“Wir von **COM ADVICE** wissen, dass es oft nicht einfach ist, einen externen Berater im eigenen Unternehmen zu akzeptieren. Mit dieser Broschüre wollen wir mit dazu beitragen, Ihnen die Vorbehalte zu nehmen, Ihnen unsere Vorgehens- und Arbeitsweise näher zu bringen sowie auf Fragen einzugehen, die uns immer wieder gestellt werden. Denn unser Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen positive Ergebnisse zu erzielen, die Ihr Unternehmen weiterbringen und die Sie ohne unsere Hilfe so nicht erzielen würden..”

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Holger Schäfer'.

Holger Schäfer  
Geschäftsführer **COM ADVICE**

COM ADVICE ist Dienstleister und Berater bei der Beschaffung und Optimierung Ihrer Telekommunikations- und IT-Infrastruktur (ICT) sowie Ihrer Carrier- und Mobilfunkleistungen.

Wir verfügen über lange Jahre aufgebautes Expertenwissen, da alle Berater in der Vergangenheit für führende Hersteller und Systemhäuser aus der ICT-Branche tätig waren. Den dadurch angesammelten großen Erfahrungsschatz nutzen wir erfolgreich, um unseren Kunden mit unseren Dienstleistungen einen echten Mehrwert zu schaffen - technologisch und kaufmännisch.



### **Telekommunikation und IT sind ein breites Feld - was sind die Schwerpunkte der COM ADVICE-Berater?**

Unsere Schwerpunkte liegen ganz klar im Telekommunikations- und Netzwerkbereich. Hier verfügen wir über das größte und tiefste Know-how sowohl auf der Systemseite als auch im Carrier- und Mobilfunkbereich. Ob Unified Communications oder klassische Telefonlösungen, ob Standortvernetzungen oder SIP-Telefonie - wir kennen die Technik, den Markt und die Anbieter. Und wenn wir doch einmal an unsere Grenzen stoßen sollten, dann verfügen wir über feste Netzwerkpartner, die uns weiterhelfen können.

### **Warum sollten wir externe Berater beauftragen, unsere Telekommunikationsinfrastruktur zu optimieren, wenn wir doch eigene Mitarbeiter haben, die dafür verantwortlich sind?**

Nach unserer Erfahrung erledigen interne Einkäufer, Controller und IT-Leute ihren Job hervorragend. Trotzdem gibt es zwei wesentliche Unterschiede zu

unseren Beratern: Auf der einen Seite haben diese Kollegen oft einen größeren Verantwortungsbereich, wobei die Telekommunikation eigentlich nie den Schwerpunkt darstellt und zum anderen liegt deren Augenmerk natürlich auf dem Kerngeschäft ihres Unternehmens. **COM ADVICE**-Berater dagegen machen den ganzen Tag nichts anderes, als sich mit Beschaffungs- und Optimierungsprojekten aus dem Telekommunikationsumfeld auseinanderzusetzen. Wir sind sicher keine Experten in Ihrem Geschäft - aber wir **SIND** Experten in unserem!

### **Was kann COM ADVICE tun, was wir nicht können?**

Nehmen wir ein Beispiel aus der Beschaffung: Während Sie nur Ihr(e) System(e) verhandeln, verhandeln wir viele von verschiedenen Kunden und zwar gleichzeitig. Durch dieses "Pooling", wie wir es nennen, erzielen wir regelmäßig wesentlich bessere Konditionen als der einzelne Kunde dazu in der Lage wäre. Des Weiteren wissen wir natürlich um die



Stärken und Schwächen der einzelnen Anbieter und deren Systeme und/oder Dienstleistungen. Dieses Wissen kommt bereits in der Anfangsphase der Beratung, in den Workshops, zum Tragen, wenn es darum geht, mit Ihnen gemeinsam Ihre Anforderungen zu formulieren und daraus ein geeignetes Lösungskonzept zu entwickeln.

Bei Optimierungsprojekten sieht es ähnlich aus. Durch eine Vielzahl von abgewickelten Projekten verfügen wir über eine sehr große Datenbasis, die die aktuell am Markt verfügbaren Leistungen, Preise, Vertragskonditionen, Servicelevels usw. widerspiegelt. Dadurch sind wir in der Lage, den Markt richtig zu beurteilen und Benchmarks abzuleiten, mit denen wir Ihre bisherigen Anbieter konfrontieren. Durch diese Vorgehensweise können wir für Sie teilweise deutliche Einsparungen erzielen bei in der Regel gleichbleibenden oder sogar besseren Bedingungen. Natürlich bleiben auch Lieferantenwechsel nicht aus, wenn es sich anbietet. Letztlich entscheiden das immer Sie.

### **Was genau machen COM ADVICE-Berater?**

Ein bißchen überspitzt formuliert, lösen **COM ADVICE**-Berater den "Interessens-

konflikt" zwischen Kunde und Lieferant zu Gunsten des Kunden auf. Interessenskonflikt, weil Kunde und Lieferant unterschiedliche Interessen vertreten, nämlich ihre eigenen. Diese Erkenntnis ist nicht neu, gewinnt aber immer mehr an Bedeutung. Auf der einen Seite die Lieferanten: Margendruck, Verkaufsdruck, keine neutrale Beratung, Selbstoptimierung und Intransparenz. Auf der anderen Seite die Kunden: Wunsch nach neutraler Beratung, kostengünstiger Lösung, Vergleichbarkeit, Transparenz. - Das passt immer weniger zusammen.

Der **COM ADVICE**-Berater liefert genau das, was ein Anbieter nicht liefern kann.

### **Wie machen die Berater das?**

Wir beraten Sie anbieterneutral und haben dabei in erster Linie Ihre Anforderungen im Fokus, denn wir "müssen" Ihnen nichts verkaufen. Ob Optimierung oder Beschaffung: Ihre Anforderungen werden eindeutig definiert, in einem Lastenheft oder Leistungsverzeichnis fixiert und dann verhandelt. Es entstehen klare Vorgaben, an die sich die Anbieter halten müssen, um in die engere Wahl zu kommen. Durch diesen Prozess sind Transparenz, Vergleichbarkeit und beste Konditionen für den Kunden gewährleistet.

**“COM ADVICE hat sich als professioneller und zuverlässiger Partner erwiesen.”** Klaus Schäffner, GAG Ludwigshafen - Prokurist

**“Wir wussten, dass in unserer Telekommunikationsinfrastruktur Optimierungspotenzial schlummerte, aber nicht, wo die Hebel waren.**

**COM ADVICE hat sie uns in beeindruckender Weise aufgezeigt”**

Christine Götze, Æterna Zentaris - Manager Finance

**“Wir hatten durch den Ergebnisbericht eine hervorragende Entscheidungsgrundlage.”** Peter Krinyak, Archimica - IT-Abteilung

## COM ADVICE bietet Ihnen viele Vorteile

**COM ADVICE** ist ein zuverlässiger Berater und vertrauensvoller Partner im Zukunftsmarkt der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT). Unsere Kunden sind immer wieder beeindruckt, wie aktuell und stichhaltig unsere Expertise ist. Und nicht zuletzt, wieviel Geld sie mit uns sparen.

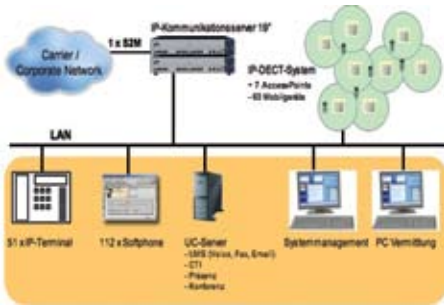
Alle unserer Berater hatten entweder eine vertriebliche oder technische Karriere bei einem der führenden Anbieter aus der Telekommunikationsbranche. Dadurch bringen sie die notwendige Erfahrung und das Insiderwissen mit, um anbietererneutrale Konzepte zu entwickeln und auf Augenhöhe mit Lieferanten zu verhandeln.

**COM ADVICE**-Berater haben den großen Vorteil, dass sie Ihnen nichts verkaufen “müssen”. Das macht bei Entwicklung Ihrer Lösungsanforderungen den Blick frei für das Wesentliche. Und Sie können sicher sein, dass die entwickelte Lösung auch wirklich *“Ihre”* Lösung ist und nicht z.B. aufgrund von Absatzzwängen eines Systemanbieters zustande gekommen ist.

Aufgrund unserer Vorgehensweise werden Sie uns kaum spüren. Das bedeutet, dass Sie weiterhin Ihre Konzentration auf Ihr Kerngeschäft legen können, während sich der **COM ADVICE**-Berater um Ihr Projekt kümmert.

Empfehlungen von **COM ADVICE**-Beratern sind nie ohne Grundlage. Durch bewährte Analysetools und Bewertungsmethodiken sind unsere Ergebnisse stets fundiert und für jeden nachvollziehbar. Unsere Ergebnisberichte sind strukturiert, anschaulich und erleichtern Ihre Entscheidungsfindung.





**Wir tun doch schon alles, um eine leistungsfähige und kostengünstige ICT-Umgebung für unser Unternehmen bereitzustellen.**

Selbstverständlich ist jedes Unternehmen bemüht, seine ICT-Umgebung so effektiv wie effizient zu gestalten. Um dies jedoch für alle Teilbereiche sicherzustellen, fehlt oft die Zeit und auch das Personal. So liegt der Fokus meist auf den Teilbereichen, die für Ihr Kerngeschäft am wichtigsten sind. Anderen Bereichen, wie zum Beispiel Ihrem Telekommunikationssystem oder Ihren Festnetz- und Mobilfunkgebühren, wird dagegen meist viel weniger Aufmerksamkeit gewidmet, so dass hier sehr oft Optimierungspotenzial verborgen ist. Genau hier setzt der methodische Ansatz von **COM ADVICE** an. Während Sie sich nur selten mit dem Thema beschäftigen, tun wir dies jeden Tag. Wir entwickeln individuelle Lösungskonzepte, stehen ständig mit Kunden und Anbietern in Verbindung und sind mit den spezifischen Eigenarten des ICT-Marktes vertraut.

Durch diese gewonnenen Eindrücke und Daten sowie durch unsere besondere Methodik sind wir in Verhandlungen im entscheidenden Vorteil.

**Eine Frage zu reinen Kostenoptimierungen: Verschlechtert sich nicht die Leistung, wenn man nur die Kosten im Auge hat?**

Nein. Kostensenkung aufgrund von Leistungseinbußen lehnen wir grundsätzlich ab. Das Ziel von **COM ADVICE** ist es, die vorhandene Qualität mindestens beizubehalten. Darauf achten wir bereits bei der Formulierung der Anforderungen, so dass sich hier keine Schlupflöcher auftun.

Sehr oft gelingt es uns sogar, die Kosten zu reduzieren UND eine Steigerung des Leistungsumfangs zu erreichen. Das ist natürlich der Optimalfall.

**Was kostet eine COM ADVICE-Beratung?**

Ob Optimierung oder Beschaffung: Wir arbeiten in erster Linie 100% erfolgsorientiert. Das bedeutet, erreichen wir keine Einsparungen - nichts! Wir partizipieren an den Einsparungen, die wir für Ihr Unternehmen erzielen. Wir können dieses Angebot machen, weil wir von unserer Arbeits- und Vorgehensweise vollständig überzeugt sind. Das finanzielle Risiko übernehmen wir. Sie können dabei nur gewinnen.

Es gibt allerdings auch Kunden, die diese Vergütungsvariante - so gerne sie diese auch in Anspruch nehmen würden - nicht in Betracht ziehen können. Mit diesen Kunden vereinbaren wir ein Festhonorar in Anlehnung an die HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure).



### **Bevorzugt COM ADVICE bestimmte Anbieter?**

Nein. Wir sind vollständig unabhängig und anbieterneutral. Es zählen einzig und allein Leistung, Service und Kosten. Zudem findet oftmals kein Anbieterwechsel statt, sondern erhalten Sie durch unsere Dienstleistung verbesserte Konditionen bei Ihrem bisherigen Lieferanten.

### **Warum sollten wir von unseren bestehenden Anbietern nicht die besten Konditionen bekommen?**

Ganz einfach, weil das ICT-Geschäft nicht Ihr Kerngeschäft ist. In der Regel beschäftigen Sie sich mit der Telekommunikation nur dann, wenn Verträge auslaufen, Erweiterungen oder Umzüge anstehen. Im Durchschnitt alle vier bis fünf Jahre. Zwischendurch sind Sie zufrieden, wenn der Betrieb störungsfrei läuft. Wenn Sie sich dann irgendwann wieder damit auseinandersetzen müssen, ist oft die Zeit knapp und Sie erkennen, dass es eine ganze Menge Aufwand erfordert, auch nur

annähernd eine gesicherte Informations- und Datenbasis zu erlangen. Fundierte Entscheidungen sehen anders aus. Aber es werden Entscheidungen getroffen, weil sie getroffen werden müssen. Wie wir immer wieder feststellen, sehr häufig zu nicht optimalen Konditionen.

### **Nimmt unser Verhältnis zu den Lieferanten nicht Schaden, wenn COM ADVICE sich "einmischt"?**

Nein. Wir gehen fair mit den Lieferanten um und erwarten das gleiche in return. Wir achten darauf, dass wir, obwohl wir mitunter starken Wettbewerbsdruck erzeugen, für Chancengleichheit sorgen. Ausserdem ist uns auch nicht daran gelegen, funktionierende Kunden-/Lieferantenbeziehungen zu zerstören. Dies haben inzwischen auch die meisten Anbieter erkannt, so dass wir als neutraler Partner wahrgenommen werden, der für alle gleiche Wettbewerbsbedingungen schafft.

Wir hoffen, dass Sie nach Lektüre dieser Broschüre den großen Nutzen und Mehrwert der **COM ADVICE**-Beratung für Ihr Unternehmen erkennen. Sehr gerne stehen wir Ihnen für weitere Fragen in einem persönlichen Gespräch zur Verfügung. Denn nur Ihr Vertrauen und Ihre Offenheit, gemeinsam neue Wege zu gehen, ermöglichen es uns, für Ihr Unternehmen positive Ergebnisse zu erzielen und Sie somit ein kleines bißchen erfolgreicher zu machen.

**Fordern Sie uns - sprechen Sie uns an!**

## **Innovativ. Flexibel. Kundenorientiert.**

Innovation ganz einfach! Wir bieten unseren Kunden modernste Kommunikationstechnologie auf Systemplattformen von marktführenden Unternehmen. Spitzenprodukte der Telekommunikation, die unabhängig von der Größe des Unternehmens durch hohe Funktionalität, Benutzerfreundlichkeit, einfache Installation und Wartung bestechen.

## **COM ADVICE - optimale Telekommunikationslösungen für Ihr Unternehmen**

Wir bieten ganzheitliche Telekommunikationslösungen. Das bedeutet für Sie, dass nicht nur Teilbereiche optimiert werden, die unter Umständen dann nicht richtig oder nur teilweise zusammen harmonisieren, sondern die gesamte Lösung im Fokus steht. Schauen Sie sich in unserer Broschüre doch ein wenig um und überzeugen Sie sich selbst...

