

30% reduziert! Chemieunternehmen spart jährlich rund 17.500 EUR Mietgebühren für das Telefonsystem ein

Der Projektverlauf

Die deutsche Vertriebsniederlassung eines weltweit agierenden Chemieunternehmens wollte die eigene Kostenstruktur im Hinblick auf die Mietgebühren für das bestehende Telekommunikationssystem optimieren. Daher betraute die Niederlassungsleitung COM ADVICE damit, das Kosten-/Nutzenverhältnis genauestens zu analysieren.

Der Anspruch des Unternehmens, seinen Kunden und Lieferanten auch weiterhin ein höchstmögliches telefonisches Serviceniveau zu bieten, sollte dabei unbedingt weiter beibehalten werden.

„Ich hätte nicht gedacht, dass eine so deutliche Kostenersparnis bei erhöhtem Kundenservice und neuer Apparatur möglich ist.“

Director of Finance des Chemieunternehmens

Für eine effektive Bearbeitung und eine erfolgreiche Umsetzung dieses Projekts war die enge Zusammenarbeit mit dem Management des Unternehmens für den COM ADVICE-Berater absolute Voraussetzung.

Gleichzeit stellte das Management sicher, dass auch die IT-Abteilung von Beginn an in seine Arbeit mit einbezogen wurde, um so den Weg für eine potenzielle Umstellung der Infrastruktur zu ebnet.

In einem ersten Schritt analysierte der COM ADVICE-Berater zunächst die bestehende Telekommunikationsinfrastruktur und die dafür zu entrichtenden jährlichen Mietgebühren an den Systemlieferanten.

Diese Analyse verschaffte ihm einen genauen Eindruck der installierten TK-Lösung und half ihm dabei, ein genaues Anforderungsprofil des Unternehmens an seine TK-Infrastruktur zu erstellen.

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse und der richtigen Markteinschätzung konnte der COM ADVICE-Berater schnell ein beträchtliches Einsparpotenzial in den laufenden Mietgebühren erkennen.

Daraufhin lud der COM ADVICE-Berater verschiedene Anbieter ein, an einer Ausschreibung teilzunehmen, so dass er schließlich die Mietgebühren



des aktuellen Systemlieferanten mit der anderer führender Anbieter vergleichen konnte. Das Ergebnis dieser Untersuchung war eindeutig — Der COM ADVICE-Berater empfahl dem Unternehmen einen Wechsel des Anbieters.

Besondere Vertragsbedingungen mit dem neu gewonnenen Anbieter und eine deutlich reduzierte monatliche Mietgebühr für das neue TK-System ermöglichten es, die Kosten in diesem Bereich deutlich zu senken.

Zudem nutzte der COM ADVICE-Berater seine gewonnene Erkenntnis in Bezug auf die Beschaffenheit der Kundenklientel des Chemieunternehmens, um noch zusätzliche Optimierungen und Kostenersparnisse zu erzielen.

Die Ausweitung des Kundenservices für die internationale Klientel war hierbei von zentraler Bedeutung.

Insgesamt hat der COM ADVICE-Berater so dem Unternehmen im Bereich seiner Telekommunikationslösung eine Kostenoptimierung in Höhe von 30% ermöglicht.

Durch den Wechsel des Anbieters und eine gezielte Vertragsverhandlung konnten durch den Einsatz neuer Systemtechnologien zudem die Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert werden.

Gleichzeitig erreichte der COM ADVICE-Berater die kostenfreie Beendigung des Vorvertrages, da er Unregelmäßigkeiten bei vergangenen Systemerweiterungen entdecken konnte.

Durch den Wechsel des Anbieters wurde das besondere Serviceniveau der Vertriebsniederlassung in keiner Weise verringert, vielmehr konnte es durch Zusatzdienstleistungen für die internationalen Kunden noch erhöht werden. „COM ADVICE hat es uns ermöglicht, die monatlichen Kosten für unsere Telekommunikationsinfrastruktur deutlich zu reduzieren und gleichzeitig den Service unseren Kunden gegenüber noch zu erweitern. Ich hätte dies nicht für möglich gehalten. Ein sehr gelungenes Projekt“, so der zufriedene Finanzdirektor des Unternehmens.

SHORT-FACTS

Projektgegenstand: Telefonsystem

Branche: Chemie

Jährliche Kosten: 58.400 €

Jährliche Einsparung: 17.500 €