

Kunde:

Immobilienunternehmen mit Sitz in Norddeutschland

Aufgabe:

Analyse und Optimierung der Kosten rund um die Telekommunikations-Hardware und Erarbeitung von alternativen Lösungen

Besonderheit:

Die Einbindung von zahlreichen Standorten in Deutschland und der europäischen Niederlassungen sollte zeitgleich erfolgen.

Ist-Situation:

Der Kunde nutzt zu Projektbeginn an den Standorten zahlreiche Telekommunikationsanlagen verschiedener Hersteller. Insgesamt werden über 2.000 Nebenstellen betrieben. Zum Teil sind die Anlagen gekauft oder gemietet. An einigen Standorten bestehen darüber hinaus Wartungs- bzw. Serviceverträge.

Optimierungsansätze:

costconsult analysiert zunächst die Kostenstruktur und prüft zwei Optionen: Anpassung der Verträge oder die erneute Vergabe. Die jeweiligen Vor- und Nachteile zeigte costconsult in einer Entscheidungsvorlage auf. Dabei werden nicht nur die monetären Aspekte betrachtet, sondern es erfolgt parallel auch eine technische Analyse der Ausstattung, um unnötige Mehrausgaben zu vermeiden.

Der Kunde entscheidet sich für ein Ausschreibungsverfahren, das costconsult für den Kunden durchführt. Nach der qualitativen und monetären Bewertung der Angebote spricht costconsult eine Empfehlung aus, die die Berater zusammen mit dem Kunden bis zur Inbetriebnahme der neuen Anlage umsetzen.

Projektdauer:

ca. 3 Monate, 3 Präsentationen vor Ort, Telefonkonferenzen mit den deutschen und europäischen Niederlassungen

Zahlen/Fakten:

Einsparpotential von über 35 % p.a. und erhebliche nicht monetäre Vorteile im Bereich der technischen Optimierung

Kundenaussage:

... Durch die Inanspruchnahme ihrer Dienstleistung konnten wir unsere eigenen Ressourcen für unser Kerngeschäft verwenden. Wir benötigten lediglich 3 Termine à 1,5 Stunden, um die professionell vorbereiteten Präsentationen und Entscheidungsgrundlagen mit ihnen abzustimmen und die weitere Vorgehensweise gemeinsam festzulegen.

Die Originalreferenz schicken wir Ihnen auf Wunsch gerne zu.