

Mobilfunk

Kundenreferenz:

Ein Anbieter von integrierten Lösungen und Markenprodukten im Bereich der Kabel- und Verbindungstechnik

Projektdauer:

6 Monate

realisierte Einsparung:

rund 20% vom Beschaffungsvolumen über den Vertragszeitraum



Herausforderung

Unser Kunde hat einen nicht zeitgemäßen Rahmenvertrag für Mobilfunkverträge (inkl. Hardwareförderung) mit einem der großen Mobilfunkanbieter Deutschlands. Die über die Jahre gewachsenen Profilstrukturen belasteten das finanziell Unternehmen und die Kostentransparenz ging zunehmend verloren.



Herangehensweise

Aufbau eines Tarifportfolios, welches den Anforderungen der Mitarbeiter entspricht und eine schlanke, übersichtliche Tarifstruktur gewährleistet. Durch eine Ausschreibung mit den beiden großen deutschen Anbietern wurde ein Tarifmodell auf Basis einer Profilogik entwickelt. Zusätzlich soll eine hohe Flexibilität und Unabhängigkeit bei der Beschaffung der Endgeräte erzielt werden, um künftig einen Anbieterwechsel einfacher gestalten zu können.



Ergebnis

- ✓ Vermittlung an einen Kooperationspartner für Endgeräte auf Basis eines Mietvertrages mit zusätzlichen Services
- ✓ Laufzeitungebundene Endgeräte und Tarife, die unter gewissen Voraussetzungen frühzeitig abgestoßen werden können
- ✓ bedarfsgerechte Tarifprofile (Datenvolumen + 5G)
- ✓ mehr Flexibilität und Liquidität durch Trennung der Hardware von den Tarifprofilen