

## ZoomText – Test bestanden

Das System Telenüp 7 und das Tool für Sehbehinderte verstehen sich prächtig!

Die Kundenbedürfnisse immer im Focus, wurde die Kompatibilität des TK-Management-Systems Telenüp mit der Software für sehbehinderte PC-User „ZoomText“ getestet.

**Fazit:** Mit ZoomText können sehbehinderte Mitarbeiter problemlos im System Telenüp von Bodo Peters arbeiten, gleich welche Softwaretools von ZoomText genutzt werden. Von der Bildschirmvergrößerung bis hin zur Sprachausgabe oder dem Druck in Brailleschrift - das System Telenüp unterstützt alle Tools. Die Arbeit mit dem System des Kropper Unternehmens ist somit „barrierefrei“, ein weiterer Vorteil auf Kundenseite.

## Neuer Mehrwertsteuersatz in der Schweiz

Bereits in das System Telenüp integriert

Die Schweiz hat die Senkung des Mehrwertsteuersatzes von 8% auf 7,7% zum 1. Januar 2018 beschlossen. Die Rechnungen mit dem aktuellen Steuersatz werden im System Dorena richtig verarbeitet, es wurden aber einige Anzeigen nicht korrekt dargestellt. Dies wurde für die Version 7.1 bereinigt.

## Impressum

Herausgeber: Bodo Peters TK-Management GmbH, Wiesik 8, 24848 Kropp, (0 46 24) 80 50-0, info@bodo-peters.de, www.bodo-peters.de

Redaktion: Bodo Peters, Thomas Carstensen, Britta Heckenmüller

Layout/Gestaltung: Sabrina Wassmann

Druck: A. C. Ehlers Medienproduktion GmbH, Wittland 8 a, 24109 Kiel, info@ac-ehlers.de

Ausgabe Mai 2018, Auflage 8.600

## Managed Service – Outsourcing, die Alternative!

Selbstverständlich auch für den Tarifvergleich



Immer mehr Unternehmen konzentrieren sich ausschließlich auf ihr Kerngeschäft und übergeben sekundäre Tätigkeiten an externe Dienstleister. So auch in der Telekommunikation! Der Managed Service der Bodo Peters TK-Management GmbH ist in diesem Fall die maßgeschneiderte Lösung für die Auslagerung der TK-Aufgaben. Damit werden hohe Kosteneinsparungen und Transparenz erzielt.

**Anbieterunabhängig** erhält das Unternehmen **keinerlei Provision** von TK-Anbietern, sondern handelt ausschließlich im Interesse des Kunden. Alle Anbieter können von dem System verarbeitet werden.

Jeder Managed Service-Kunde erhält sein eigenes **Web-Portal (Boyce)**, in dem ihm alle ermittelten und dokumentierten Informationen jederzeit, standortunabhängig zur Verfügung stehen. Das Portal wird für jeden Auftraggeber individuell eingerichtet. Er entscheidet auch über die mitarbeiterbezogenen Zugriffsrechte. Datenbanken und Verbindungen werden selbstverständlich verschlüsselt.

Die Dienstleistung umfasst sämtliche Aufgaben der TK-Verwaltung für Mobilfunk, Festnetz, IP, Datenleitungen und Geräte:

### Dokumentation und Rechnungsverarbeitung

- Technische und kaufmännische Dokumentation
- Detaillierte Rechnungsprüfungen

## Ausblick auf die nächste Newsletter-Ausgabe

Das System-Update „Telenüp 7.1“,

ausgerichtet an den Erfordernissen der Kunden:

Welche Neuerungen und Erweiterungen sind zu erwarten?

- Abrechnungen privater Gespräche
- Auswertungen und Statistiken
- Übergabe-Datei für die Buchhaltung (in jedem gewünschten Format)

### Vertrags- und Tarifmanagement

- Dokumentation von Rahmenverträgen inklusive verhandelten Preisen
- Bestellungen und deren Abwicklung innerhalb der Verträge
- Turnusmäßiger Tarifvergleich mit Auswertungen und Vorschlägen zur Kostenoptimierung

### Geräte-Management

- Asset-Verwaltung mit der Zuordnung Anschlüsse/Nutzer
- Bestellungen von Geräten und Zubehör
- Einrichtung der neuen Geräte (entsprechend der Vorgaben) und Auslieferung an den Nutzer
- Auswertungen zu Beständen und Nutzern
- Reparaturservice, sichere Entsorgung, Helpdesk

Der Managed Service für die komplette Telekommunikation verhilft dem Kunden zu **unerwarteten Einsparpotentialen**, unter anderem durch detaillierte Rechnungsüberprüfungen, bedarfsgerechte Vertrags- und Tarifgestaltungen und optimale Geräteauslastungen.

wir schaffen  
**Transparenz**



Mai 2018

# TK-Management NEWSLETTER



Wichtige News, aktuelle Trends & hilfreiche Infos aus dem Bereich der Telekommunikation (TK)

## Telekommunikationskosten dauerhaft senken

...durch Anpassung der Tarife an das individuelle Telekommunikationsverhalten mit dem TARIFVERGLEICH in Dorena

Schlankere Telekommunikationskosten die dem Nutzungsverhalten optimal angepasst sind, sparen Unternehmen viel Geld. Tarife mit Optionen und Sperren (Mobilfunk) und weitere Leistungen (Festnetz) entsprechend dem Gesprächsaufkommen und dem Datenverbrauch sind dabei der alles entscheidende Faktor. Bietet der gebuchte Tarif mehr an als der Kunde verbraucht, zahlt er zu viel, bietet der Tarif zu wenig Telefonie- und Datenvolumen, dann zahlt der Kunde „viel zu viel“, denn die Anbieter lassen sich die Mehrnutzung in der Regel teuer bezahlen.

Großes oder geringes Gesprächsaufkommen, hoher oder geringer Datenverbrauch. Welche Tarife und Leistungen sollte man nutzen,



um nicht sprichwörtlich „das Geld zum Fenster hinaus zu werfen“. Und wie bewerkstelligt der Kunde eine kontinuierliche Überprüfung ohne enormen Manpower-Einsatz? Abgesehen davon, wird ein manueller Vergleich bei einer Vielzahl von vorhandenen Anschlüssen so gut wie unmöglich.

Mit dem Modul Tarifvergleich des Systems Telenüp 7 der Bodo Peters TK-Management GmbH ist das ab sofort wesentlich leichter. Der automatisierte Prozess ermittelt dem Kunden die günstigsten Tarife und bestmöglichen Optionen, Sperren und Leistungen für das Nutzerverhalten jedes einzelnen Mitarbeiters im Unternehmen. Damit ist dem Kunden ein Werkzeug an die Hand gegeben, automatisiert und regelmäßig einen Kostenvergleich auf Basis unterschiedlicher Tarife durchzuführen und damit Monat für Monat Geld zu sparen.

**Und nicht zu vergessen:** Die genannten Einsparungen durch Einsatz des Tarifvergleichs übersteigen die Kosten für das System um ein Vielfaches!

### Ihre Vorteile aus dem Tarifvergleich auf einen Blick:

- schnelle Realisierung vorhandener Einsparpotenziale
- nachhaltige Kostensenkung durch Monitoring
- dem Verbraucherverhalten angepasste Tarifkonditionen
- Zeitersparnis bei Tarifanpassungen und Nachverhandlungen

## Start in den Tarifvergleich

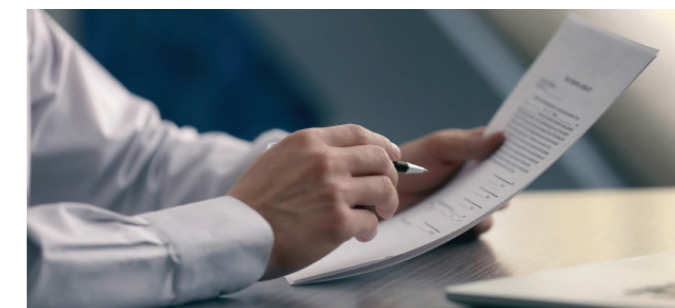
Datenerfassung und Dokumentation

Der Tarifvergleich ist ein Modul des Basis-Systems DORENA aus dem Gesamt-System Telenüp. In DORENA werden TK-Informationen der Kunden umfassend dokumentiert und verarbeitet. Viele notwendigen Details werden arbeitszeitsparend aus den vorhandenen Unternehmensdatenbanken (z.B. Active Directory) importiert und müssen nicht manuell eingepflegt werden.

Aber warum ist dies alles überhaupt nötig?

Damit das Tarifvergleichs-Modul seine Arbeit aufnehmen kann, werden zuvor die mit den Anbietern abgeschlossenen **Rahmenverträge** dokumentiert, um die Soll-Stellung zu beschreiben. Selbstverständlich macht es das Unternehmen aus Schleswig-Holstein dem Kunden so komfortabel wie möglich. Die zahlreichen Tarifmodelle der verschiedenen Anbieter mit ihren unterschiedlichen Leistungen sind bereits mit AGB-Preisen im System enthalten. Die Anwender müssen nur noch die individuell vereinbarten Preise bzw. Rabatte zuordnen. Über DORENA werden auch die **elektronischen Rechnungen** der Anbieter eingeleitet, um so die Ist-Stellung zu ermitteln. Dabei prüft das Programm alle für den Tarifvergleich wichtigen Daten: Welche Nummer nutzt welchen Tarif des Rahmenvertrages, welche unterschiedlichen Volumina nimmt der Nutzer wie häufig in Anspruch, welche Optionen finden Anwendung und welche Sperren wurden eingerichtet.

Nun kann mit dem automatisierten **Tarifvergleich** der aktive Tarif dem tatsächlichen Verbrauch gegenübergestellt und ausgewertet werden. Der Tarifvergleich ermittelt dann den **günstigsten Tarif** dieses Anbieters für das Nutzungsverhalten des Mitarbeiters und empfiehlt kostengünstigere Lösungen. Immer innerhalb des Rahmenvertrages, an den das Unternehmen gebunden ist. Auf diese Weise können Unternehmen jeden Monat bares Geld sparen und senken ihre TK-Kosten nachhaltig.



Die hier erwähnte Dokumentation der Rahmenverträge in DORENA, eröffnet dem Unternehmen ein Leistungsspektrum, das weit über den Tarifvergleich hinausgeht. Weiter Informationen hierzu erhalten Interessierte unter: [www.bodo-peters.de](http://www.bodo-peters.de)

## Tarifvergleich im Detail

Was wird verglichen und wie funktioniert es?

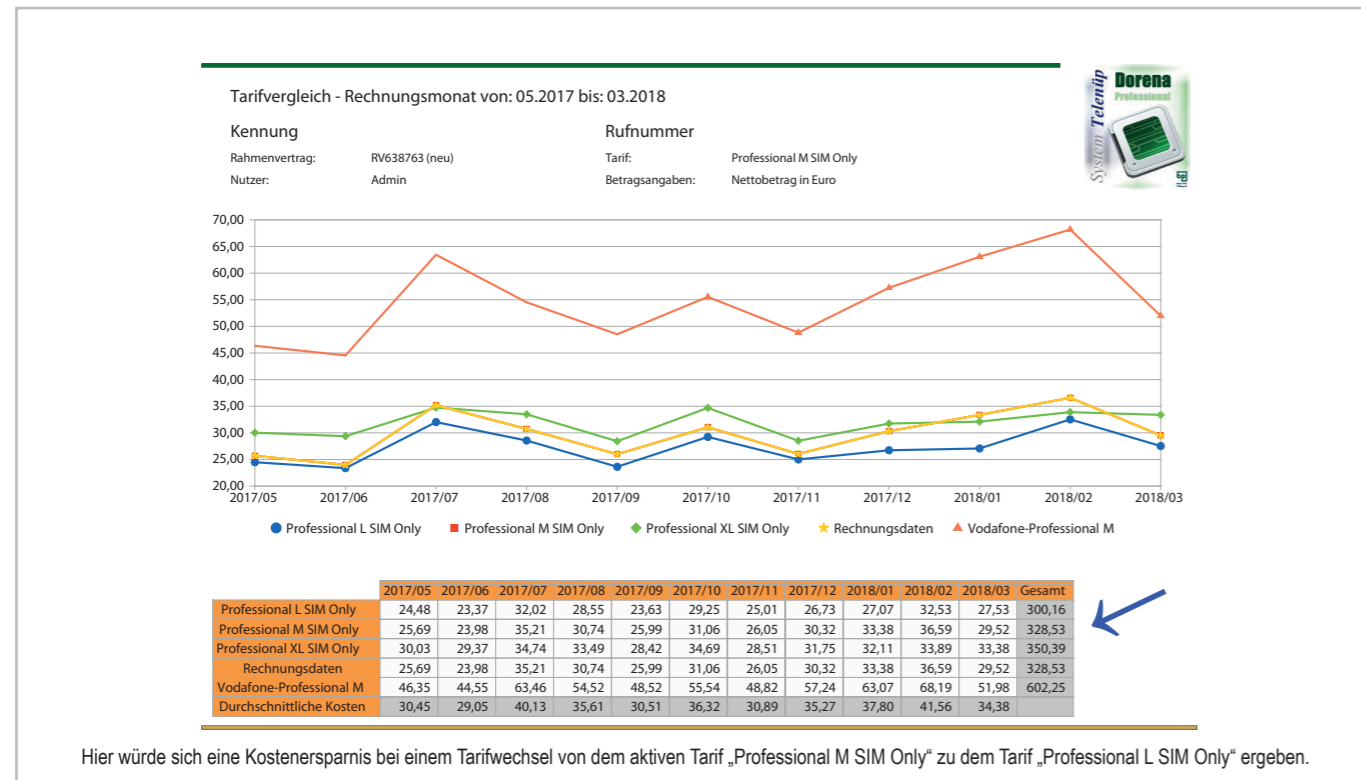
Basis sind zunächst die dokumentierten Stammdaten und die Daten aus dem Rahmenvertrag (vereinbarte Tarife, Optionen und Sperrungen), die Soll-Stellung. Weiterhin die Detailinformationen aus den Rechnungen (Anschluss, Tarif mit Optionen und Sperrungen, Leistungen, tatsächlich verbrauchte Volumina), die Ist-Stellung.

Der Tarifvergleich stellt die tatsächliche Nutzung, den Tarifen aus dem Rahmenvertrag gegenüber. Zusätzlich werden auch die AGB-Preise des Anbieters in die Betrachtung einbezogen, das sind die auf dem freien Markt angebotenen Tarife. Denn die Unternehmenstarife sollten selbstverständlich deutlich günstiger sein.

Die jeweils gewünschten Prüfungsparameter sind einstellbar und werden vom Kunden vorgegeben: Der Prüfungszeitraum und welche Tarife in den Vergleich einbezogen werden sollen.

Dann startet das Modul Tarifvergleich die Untersuchung: Kann der für die Nummer bestehende Tarif durch einen Tarifwechsel innerhalb des Rahmenvertrages, durch das Hinzubuchen einer Option, das Setzen einer Sperre oder durch weitere Leistungen verbessert werden? Sprich, **die Kosten** reduziert? Das Ergebnis der Prüfung wird dem Kunden in detaillierten Auswertungen angezeigt und gleichzeitig Vorschläge zur Kostenoptimierung gemacht. Die Kosten des aktiven im Vergleich zu den alternativen Tarifen, werden tabellarisch und grafisch dargestellt. So erkennt der Kunde auf einen Blick den Tarif, der am besten für ihn passt und damit am kostengünstigsten ist.

**Zusätzlicher Sparfaktor:** Nicht genutzte SIM-Karten werden vom Modul Tarifvergleich aufgespürt. Das im Tarif enthaltene Volumen wird nicht verbraucht und die Abweichung zu den Kosten aus dem Tarif ist auffällig hoch.



## Tarifvergleich wie oft?

Eine Empfehlung aus Erfahrung

Mit dem Modul **Tarifvergleich** aus dem Basis-System DORENA könnten Unternehmen theoretisch permanent kontrollieren, ob der gebuchte und bezahlte Tarif zum Nutzerverhalten passt.

Als sinnvoll erweist sich ein viertel- oder halbjährlicher Check. Werden die Daten über einen Zeitraum von drei bis sechs Monaten verglichen, erhält man in der Regel ein belastbares Ergebnis. So wird auch saisonal verändertes Nutzerverhalten, beispielsweise durch Urlaub oder Auslandsreisen der Mitarbeiter, in die Betrachtung einbezogen.

Kartenverträgen die zeitnah auslaufen sollte besondere Beachtung geschenkt werden. Der Tarifvergleich zeigt deutlich auf, welcher Tarif für die Zukunft kostengünstiger ist.



## Rahmenverträge pflegen

Nicht nur für den Tarifvergleich!

Das System Telenüp 7 macht es Kunden noch leichter ihre, mit den Anbietern für einen begrenzten Zeitraum, geschlossenen Rahmenverträge umfassend zu dokumentieren. Mit dem letzten Upgrade macht die Bodo Peters TK-Management GmbH einen weiteren Schritt in Richtung Anwenderfreundlichkeit. Eingabemaschinen wurden noch selbsterklärender gestaltet und die vielfältigen Tarifmodelle der Anbieter müssen nur noch um die vereinbarten Preise des Unternehmens ergänzt werden.

Das Unternehmen aus Kropf arbeitet bereits jetzt

mit Hochdruck an einem Modul, das die aus dem Tarifvergleich gewonnenen Daten noch besser für **Ausschreibungen und Verhandlungen mit Netzbetreibern nutzbar macht.**

Neben genauen Nutzungsanalysen einzelner Anschlüsse wird das neue Modul dann auch Gesamtübersichten, die alle Anschlüsse darstellen und dokumentieren, erzeugen können.

Damit entstehen für die Unternehmen beste Voraussetzungen für Vertragsverhandlungen mit Anbietern!



## Gut zu wissen!

Was ist bei Vertragsabschlüssen mit Anbietern zu beachten

### Tipps 1: Blocklaufzeiten

Beim **Abschluss neuer Rahmenverträge** mit dem Anbieter unterstützt das Modul Tarifvergleich aus dem System Telenüp der Bodo Peters TK-Management GmbH optimal, denn das Unternehmen hat detaillierte Kenntnis des Nutzungsverhaltens seiner Mitarbeiter. Es stellt sich weiterhin die Frage, welche **Laufzeiten für Rahmen- und Kartenverträge** für Unternehmen am besten zu überschauen und damit kostenoptimal sind.

Ideal sind Blocklaufzeiten! Vereinbart der Kunde mit dem Anbieter Blocklaufzeiten, so enden der Rahmenvertrag und die Kartenverträge gleichzeitig. Es werden keine Kündigungsfristen versäumt, Kartenverträge laufen nicht ohne sinnvolle Nutzung weiter und Unternehmen reduzieren ihre Kosten nachhaltig.

Bei einem Anbieterwechsel unterstützt das System Telenüp Unternehmen bei der notwendigen Migrationenaufgabe und Portierung.

### Tipps 2: Vorsicht bei Flatverträgen

Das Wissen aus dem Tarifvergleich, welche Tarife für den Verbrauch der Mitarbeiter maßgeschneidert sind, macht Firmen unabhängig von Flatverträgen. Die sind nämlich unter dem Deckmantel der Vereinfachung auf nur ein Ziel gerichtet: Dem User Volumen anzubieten, die er nicht braucht (der Kunde nutzt zu wenig) und sich genutzte Volumen, die nicht im Tarif vereinbart wurden, teuer bezahlen zu

lassen (der Kunde zahlt zu viel).

Zudem ist es dem Kunden nicht möglich, **die tatsächliche Auslastung des Tarifs** zu bewerten, da die Rechnung bei Flatverträgen keinerlei Detailinformationen enthält. Die Rechnungen von Volumenverträgen enthalten nach der TK-TransparenzV diese Informationen und sind in der Regel kostengünstiger.

### Tipps 3: Geräte kaufen

Auf den ersten Blick sieht es aus, als habe man einen guten Fang gemacht! Ein nagelneues Gerät für wenige Euro, geknüpft an einen Tarif mit einer oder mehreren Flats. Aber: Verträge ohne diese **Gerätesubvention**, also ein **unabhängiger Gerätekauf**, sind in der Regel für jedes Unternehmen günstiger.

Denn wer hat etwas zu verschenken? Mit Sicherheit nicht der Anbieter. Der hat die Tarife so ausgerichtet, dass die angebotenen Volumina nicht verbraucht werden und der Kunde somit monatlich zu viel bezahlt. So finanziert er unbemerkt den Gerätepreis und erzielt mit einer Tarifpreiserhöhung nach kurzer Laufzeit einen weiteren satten Gewinn.

Zudem ist das Gerät auch nach Ende der Vertragslaufzeit (meist zwei Jahre) noch nutzbar, muss aber bei Vertragskündigung an den Anbieter zurückgegeben werden. Dieser erhöht durch den Weiterverkauf des Gerätes seine Gewinnspanne erneut.

Die **Polizei ermittelt** Nachfragen umgehend beantworten können!



Unternehmen sehen sich zunehmend der Anforderung ausgesetzt, der Polizei umgehend Fragen zu den Nutzern von firmeneigenen Mobiltelefonen und SIM-Karten zu beantworten. Grund: Die Funkzellenabfrage als Ermittlungsmaßnahme bei Straftaten ist inzwischen nicht nur im Fernseh-Krimi gängige Praxis. Verzögert sich die Herausgabe der Daten, weil zunächst unternehmensinterne Nachforschungen aufgrund dezentraler Datenhaltung angestellt werden müssen, so kann das unangenehme Konsequenzen nach sich ziehen. Das Gesetz erlaubt eine Abfrage auch bei weniger schweren Delikten. Demzufolge werden sich Unternehmen künftig immer häufiger dieser Problematik gegenüber sehen. Die Lösung heißt hier, zentrales, möglichst medienbruchfreies Datenmanagement in der Telekommunikation oder einfach: System Telenüp. Dann hat der Kunde jederzeit Zugriff auf exzellent dokumentierte Daten seiner Telekommunikation und kann der Polizei mit einem Mausklick die gewünschten Daten geben.

**Definition**  
**Funkzellenabfrage:**

Welche SIM-Karte, war zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Funkmast eingebucht und befand sich somit in Tatortnähe.

[www.bodo-peters.de](http://www.bodo-peters.de)