



HEITZIG CONSULT

... wir planen die technische Seite der Digitalisierung!

Whitepaper Mobilfunk

Checkliste für Vertragsabschlüsse

Autor:

Christian Lehmann

Consultant ITK

c.lehmann@heitzigconsult.de

Weitere Informationen unter: 0221/484 909 -33

Heitzig Consult GmbH
Venloer Straße 25
50672 Köln

Geschäftsführer:
Oliver Rother

Amtsgericht Köln HRB 62836
Steuer Nr.: 215/5819/2441
USt-IdNr.: 124278679

Sparkasse KölnBonn
DE85 3705 0198193 02452 44
BIC: COLSDE33

Beschreibung des Dokumentes

Das vorliegende Whitepaper ist eine Checkliste für die Ansprechpartner im Unternehmen, die Mobilfunk Verträge und -Geräte beschaffen und ist eine Auflistung der zu regelnden Punkte für einen neuen Mobilfunkvertrag mit dem Provider.

Es kann zur Vorbereitung eines Angebotsvergleichs oder einer Ausschreibung dienen.

Ein komplettes Muster-Leitungsverzeichnis mit den jeweiligen fertigen beschreibenden Texten für größere Unternehmen, die Ihre Mobilfunkverträge ausschreiben wollen, bietet Heitzig Consult zum Kauf an.

Bei der detaillierten Ausgestaltung oder Durchführung einer Ausschreibung und Analyse und Beschreibung spezieller kundenspezifischer Anforderungen unterstützen wir gerne mit unseren Planungsdiensten und unserer Beratungsleistung.

Für alle Fragen zu diesen Themen wenden Sie sich bitte in unserem Haus an Herrn Christian Lehmann.



 Dipl.-Ing (BA)
Christian Lehmann
Consultant ITK

 Heitzig Consult GmbH
Venloer Straße 25
50672 Köln

Tel +49 221 484909-15
Fax +49 221 484909-60
Mob +49 177 3947981

c.lehmann@heizigconsult.de
www.heizigconsult.de

Checkliste für die Abfrage von Providerangeboten im Bereich Mobilfunk

Folgende Themen sollten Sie bei der Abfrage von Angeboten kritisch hinterfragen:

Laufzeit des Rahmenvertrages und der Einzelkartenverträge

- Wie lange soll der generelle Rahmenvertrag und die Einzelverträge laufen?
- Die Mindestlaufzeit beträgt in der Regel 24 Monate. In der Praxis laufen die vereinbarten Verträge allerdings deutlich länger.
- Kann / Soll es ein einheitliches Vertragsende für alle Einzelverträge geben?

Sonderkündigungsrecht

- Soll ein Sonderkündigungsrecht möglich sein? Wenn ja, ist es separat zu definieren.

Preissenkungsklausel

- Nehmen Sie bei längeren Vertragslaufzeiten ggf. eine Preissenkungsklausel in den Vertrag auf.

Netzausbau / Netzabdeckung / Netzverfügbarkeit der eigenen Standorte

- Abfrage der generellen Netzabdeckung in Deutschland und Ausbauplänen zur Bewertung des Anbieters.
- Ggfs. Anforderung von Netzabdeckungs-Karten
- Fragen Sie die Abdeckung des Mobilfunknetzes an den für Sie wichtigen Standorten ab.
- Teste Sie ggf. mit einem Leihgerät die Qualität der Netzverbindung.

Hardwarefinanzierung

- Mobilfunkverträge werden generell mit subventionierter Hardware oder ohne Hardwaresubvention angeboten. Dies muss für die Anfrage festgelegt werden. Vor- und Nachteile sind intern abzustimmen.

Direct Access (DA) / Virtueller Direct Access (VDA)

- Wird die Einbindung des Mobilfunknetzes in das Festnetz gefordert, muss dies entsprechend angefragt werden.
- Bei der Kombination von Festnetz und Mobilfunktarifen können sich weitere Preisvorteile ergeben.

Abrechnung

- Eine Rechnungsstellung kann per Papier, elektronisch oder über eine zusätzliche Rechnungskontroll-Software erfolgen.
- Beschreiben Sie Ihre Anforderungen an den Abrechnungsprozess und das Datenformat. Spätere Änderungen sind oft schwer umzusetzen.

TwinCard / MultiCard / UltraCard (ein Vertrag, mehrere Karten)

- Wenn die Benutzer mehrere Geräte im Mobilfunknetz nutzen (z.B. das Smartphone und ein Tablet), werden entsprechend mehrere SIM Karten benötigt.
- Hierdurch können eventuell bestehende Datenkarten abgelöst werden.

□ Portierung / Portierungsgebühren

- Wenn der Auftraggeber den Mobilfunkanbieter wechselt, können die Rufnummern zum neuen Provider mitgenommen werden. Es entstehen Kosten beim alten Provider.

□ Ansprechpartner / Servicekonzept

- Das gewünschte Service Konzept ist zu beschreiben für den vertrieblichen, kaufmännischen und technischen Bereich.
- Entsprechende Wege und SLA sind festzulegen.
- Lassen Sie sich einen direkten Ansprechpartner nennen, der für alle Ihre Belange zuständig ist (nicht Vertrieb)

□ Tarifauswahl

- Es gibt Tarifgruppen im Inland und Ausland
- Die gewünschten Tarifmodelle sind zu definieren.
- Idealerweise sind es nicht mehr als 3 unterschiedliche Basistarife mit unterschiedlichen Optionen.
- Der Trend zu Flatrates ist am Markt schon länger erkennbar. Alternativ kann nach einem Unternehmens-Pooling-Modell gefragt werden. Dafür muss der Pool entsprechend definiert werden. Bestandteil sind Gesprächsminuten und Datenvolumina.
- Lassen Sie sich die Tarifmodelle Unternehmenspauschale / Unternehmenspool als Nebenangebot erstellen, damit Sie vergleichen können.

□ Migrationsszenario

- Die Mitnahme von Rufnummern zum neuen Provider ist oft ein leidvoller Prozess mit vielen Fehlern. Es sollte nach der Unterstützung des neuen Mobilfunkanbieters gefragt werden. Lassen Sie sich den Prozess, samt den verantwortlichen Ansprechpartnern beschreiben.

□ Bewertung der Angebote

- Die Bewertung von unterschiedlichen Angeboten ist oft schwierig.
- Bewerten Sie, ob aktuelles Nutzerverhalten und das geschätzte zukünftige Nutzerverhalten zum gewählten Tarif passen.
- Bedenken Sie, dass mit der Einführung von neuen Bandbreiten eventuell auch die Datenvolumina der Nutzer exponentiell steigen.
- Berücksichtigen Sie Ihre Prozess- und Personalkosten bei Wechsel zu einem neuen Provider als Rüstkosten in Ihrer Kalkulation. Gehen Sie hierbei großzügig mit Risikozuschlägen um.
- Vergleichen Sie keine Privatarife mit Businessstarifen. Die Anbieter von Privatarifen stellen nicht die Servicestrukturen zur Verfügung, die Businesskunden benötigen.