



A magnifying glass is positioned over a blurred financial table, highlighting a section of data. The table contains numerical values in a grid format.

0,00		
4,01	7,96	34,99
6,25	0,00	10,64
4,00	43,37	10,76
21,85	1,63	30,30
1,12	-2,61	2,08
1,73	2,98	4,05
5,04	1,00	6,74
46	0,82	5,89
	-3,37	9,11

Externe Revision

für Ihre Telekommunikations- und IT-Versorgung

LEISTUNGSBESCHREIBUNG



Kurze Innovationszyklen und ein für Laien undurchsichtiger Dschungel an Tarifen und Verträgen führen oft zu unnötig hohen Kosten bei der Telekommunikations- und IT-Versorgung.

Unsere unabhängige externe Revision stellt alle Ihre Verträge auf den Prüfstand und ermittelt sowohl zukünftige Einsparungspotentiale als auch den Anspruch auf Rückforderungen zu viel bezahlter Entgelte.

Die Vielzahl von Verträgen, Tarifen, Konditionsrahmen und Abrechnungen, mit denen ein Unternehmen konfrontiert ist, stellt die verantwortlichen Personen vor immer größer werdende Herausforderungen.

In 95 % der Fälle ermitteln unsere unabhängigen Berater gravierende Vertragsfehler und Rückerstattungsansprüche in nennenswerter Höhe.



TELEFONANLAGEN



FESTNETZ



MOBILFUNK



INTERNETZUGANG



VPN



KOPIER-, DRUCK- & SCANSYSTEME



KOMPLEXE BRANCHEN-LÖSUNGEN

Was ist eine externe Revision und was tun wir dabei?

Wie lange laufen Ihre Verträge mit Mobilfunkanbietern? Welche Konditionen haben Sie bei Telefonie und Internetzugang? Haben Sie Vertragsverlängerungen und Fristen im Blick? Werden die Miet-/Serviceverträge Ihrer Telefonanlage richtig abgerechnet? Wissen Sie, ob Sie erhöhte Gebühren bezahlen, die nicht mehr marktgerecht sind? Verfügen Sie über eine strukturierte Vertragsverwaltung? Genau hier helfen Ihnen unsere unabhängigen Berater.

WIR SICHTEN Ihre Vertragsunterlagen hinsichtlich möglicher Einsparungspotentiale, erkennen die Leistungen, die für Sie nicht notwendig sind oder unberechtigterweise abgerechnet werden, und lassen diese von dem jeweiligen Lieferanten berichtigen.

WIR ANALYSIEREN die bisher erfolgten Abrechnungen auf deren Richtigkeit und prüfen, ob die vereinbarten Grundlagen eingehalten wurden. Unsere reichhaltigen Erfahrungen sichern hier Optimierungsmöglichkeiten, die bisher unberücksichtigt geblieben sind.

WIR ERKENNEN Vorteilsnahmen und mögliche Preis- und Konditionsabsprachen zu Ihren Lasten. Sollte dieser Fall eintreten, geben wir Ihnen Handlungsanweisungen an die Hand, durch die Sie sich wehren können.

FÜR DIE ZUKUNFT führen wir optional auf Basis der vorgenommenen Inventarisierung eine nachhaltige Vertragsverwaltung ein.

FAZIT: Jetzt handeln und Fristen wahren. Einsparungen für die Zukunft erzielen und zuviel bezahlte Entgelte zurückfordern.

Beispiele

Beispiele sind oft aussagekräftiger als abstrakte Leistungsdarstellungen. Nachfolgend sehen Sie anonymisierte Optimierungsszenarien zur Veranschaulichung unserer externen Revisionen und deren erfolgreicher Umsetzung.

BEISPIELMANDANT 1

Kleines Unternehmen im gewerblichen Bereich (Handwerk), 14 Mitarbeiter.

1. AUFGABE: Durchführung einer externen Revision im Bereich Mobilfunk.

2. AUFGABE: Durchführung einer externen Revision im Bereich Festnetz.

ERGEBNISSE

- Inventarisierung der Verträge
- Einführung einer Vertragsverwaltung

MOBILFUNK

- Ermittlung eines Vermögensschadens von 11.232,00 € über die letzten vier Jahre
- Eine Rückforderung konnte aufgrund der verspäteten Einschaltung der externen Revisoren nicht hergeleitet werden
- Optimierung der Verträge mit einer Einsparung von 2.871,50 €/Jahr durch Nachverhandlung der Verträge und Umsetzung eines individuellen Rahmenvertrages

FESTNETZ

- Ermittlung eines Vermögensschadens von 2.449,20 € über die letzten zwei Jahre
- Eine Rückforderung konnte aufgrund der verspäteten Einschaltung der externen Revisoren nicht hergeleitet werden
- Abkündigung der Flatrates
- Optimierung und Neugestaltung der Verträge durch Eingliederung des Unternehmens in einen bestehenden Rahmenvertrag mit einer Einsparung von 1.335,24 €/Jahr

BEISPIELMANDANT 2

Größeres mittelständisches Unternehmen im Finanzsektor, 680 Mitarbeiter, 16 Standorte.

1. AUFGABE: Durchführung einer externen Revision im Bereich VPN (Virtual private Network).

2. AUFGABE: Durchführung einer externen Revision im Telefonanlagen-Umfeld.

ERGEBNISSE

- Inventarisierung der Verträge
- Einführung einer Vertragsverwaltung und fortlaufenden Inventarisierung

VPN

- Feststellung eines Vermögensschadens von 242.000,00 € über die letzten vier Jahre
- Erfolgreiche Rückholung von 124.000,00 €, da Entgelte innerhalb der letzten drei Jahre falsch in Rechnung gestellt wurden
- Nachverhandlung der Verträge
- Optimierung der laufenden Verträge durch Ausgestaltung eines reversionssicheren Rahmenvertrages, mit einer Einsparung von 41.300,00 €/Jahr

TELEFONANLAGE

- Erfolgreiche Rückforderung von 7.512,20 € wegen ungerechtfertigter Gebührenerhöhungen
- Erfolgreiche Rückforderung von 1.640,00 € durch doppelte Abrechnung im Absicherungsbereich
- Erfolgreiche Rückforderung von 6.210,00 €, weil Entgelte falsch in Rechnung gestellt wurden
- Optimierung der laufenden Verträge durch Nachverhandlung und Neugestaltung mit einer Einsparung von 14.284,59 €/Jahr

Was müssen Sie tun, um Ihre Kosten zu senken und Ansprüche geltend zu machen?

Zielgruppen: Branchenunabhängig alle kleinen, mittleren und großen Unternehmen und öffentlichen Auftraggeber mit bestehenden kurz-, mittel- und langfristigen IT- und Telekommunikations-Verträgen sowie Einrichtungen mit komplexen und integrierten IT- und Telekommunikationslösungen wie z. B. Hotels, Krankenhäuser und Pflegeheime.

GANZ EINFACH: SETZEN SIE SICH MIT UNS IN VERBINDUNG

Nach unserem Erstgespräch und der Beauftragung nehmen wir die Aufgaben in Angriff und prüfen Ihre Situation unabhängig und ohne Ihren Arbeitsalltag zu belasten.

Nach Abschluss unserer Prüfung erhalten Sie von uns verständlich und transparent aufgearbeitete Ergebnisse und Handlungsempfehlungen.

Unsere flexible Honorargestaltung garantiert Ihnen ein Höchstmaß an Sicherheit und birgt bei Beauftragung kein Kostenrisiko.

Wir freuen uns auf Sie.

Telefon: 0511. 22 00 13-0

eMail: hannover@hsp-advice.de

Bei unserer Vergütung kann der Mandant zwischen einem leistungsbezogenen und einem ergebnisbezogenen Honorar wählen.

LEISTUNGSBEZOGENE VERGÜTUNG

Bei der leistungsbezogenen Vergütung rechnen wir unsere Tätigkeiten, nach anfallendem Aufwand, zu unserem üblichen Stundenhonorar ab.

ERGEBNISBEZOGENE VERGÜTUNG

Bei der ergebnisbezogenen Vergütung erhalten wir nur im Erfolgsfall eine prozentuale Beteiligung am Ergebnis.

HSP ADVICE

Objektivität, Unabhängigkeit, Transparenz und Know-how im IT- und Telekommunikationssektor kennzeichnen alle unsere Leistungen.

HSP ADVICE bietet unabhängige Beratungsdienstleistungen im Bereich der Kommunikations-, Daten- und Sicherheitstechnologie an.

Der projektbezogene Einsatz von Expertenteams erlaubt uns eine ganzheitliche Betreuung unserer Mandanten, die weit über die Konzeption und deren Umsetzung hinausgeht.

Durch die Kombination von technischem Fachverstand und kaufmännischem Handeln, gepaart mit unseren langjährigen Erfahrungen in dieser komplexen Fachwelt, finden wir die optimale Lösung für unsere Mandanten.

Professionalität, Qualität und Mandantennutzen sind für HSP ADVICE neben der Hersteller- und Produktunabhängigkeit die entscheidenden Garanten für Ihren Erfolg.

Mit uns als Ihrem unabhängigen Partner können Sie folgenden Nutzen und Mehrwert erwarten:

- Professionelle Unterstützung bei der Umsetzung Ihres Vorhabens
- Zugriff auf die langjährige Erfahrung unserer Experten
- Neutrale und unabhängige Beratung
- Optimierung Ihrer bestehenden Verträge
- Aufzeigen und Realisierung von Optimierung- und Einsparungspotentialen
- Zugriff und Nutzung von Spezial- und Insiderwissen
- Zugriff auf Rahmenverträge und Sonderkonditionen

Bei nahezu allen unseren Leistungen können Sie zwischen einer leistungsbezogenen und einer ergebnisbezogenen Vergütung wählen. Letztgenannte Option ist besonders interessant, da wir hier nur im Erfolgsfalle ein Honorar für unsere Tätigkeiten erhalten. Auf Wunsch sind auch individuelle Kombinationen von ergebnis- und leistungsbezogenen Vergütungsmodellen möglich.



Umfassende Leistungs- module

zur Senkung Ihrer Kosten
und Optimierung Ihres IT-
und Telekommunikations-
bedarfs.

Rechtsstehende Leistungsmodule gehören zu unserem hochwertigen Beratungsangebot. Die Module sind untereinander kombinierbar.

Wenn Sie detaillierte Informationen zu den einzelnen Modulen wünschen, sprechen Sie uns bitte einfach an.

www.hsp-advice.de

STRATEGISCHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

Ausschreibungs-/Vergabeberatung für Informations-, Telekommunikations- und Infrastrukturlösungen sowie Kopier- und Drucksysteme.

EXTERNE REVISION

Einsparungspotentiale bei bestehenden Miet-, Wartungs-, Unterstützungs-, Leasing- und Outsourcing-Verträgen ermitteln und optimieren. Rückforderung zuviel bezahlter Entgelte.

FESTNETZ-OPTIMIERUNG

Optimierung und Nachverhandlung von Telekommunikationsverträgen (Festnetzentgelte).

MOBILFUNK-OPTIMIERUNG

Optimierung und Nachverhandlung von Telekommunikationsverträgen (Mobilfunkentgelte).

VERTRAGSVERWALTUNG (CONTRACT-MANAGEMENT)

Inventarisierung, automatisierte Kontrolle und Fristenmanagement von laufenden Verträgen.

RAHMENVERTRAGSMANAGEMENT

Ausarbeitung, Verhandlung und Betreuung von Rahmenverträgen.

ENERGIEKOSTENSENKUNG

Revisionen im Energie- und Abwasserbereich, Überprüfung von Verträgen auf geltendes Energierecht, Nachverhandlung von Beschaffungsverträgen, Effizienzcheck der Erzeugungsanlagen.

PROJEKTMANAGEMENT

Begleitung, Um- und Durchsetzung Ihrer Vorhaben.