



# HoffmannGlas aus Peine senkt Ausgaben für Festnetz- und Mobiltelefonie um 32 Prozent

## Expense Reduction Analysts optimieren Gewinn

### DAS ERA-ERGEBNIS

Die HoffmannGlas GmbH & Co. Glasgroßhandlung KG mit Standorten in Peine bei Hannover, Berlin und Halle/S. produziert mit seinen 180 Mitarbeitern Flachglas- und Isolierglasprodukte und bietet Beratungs- und Montageleistungen an. Um sich für die Zukunft noch besser aufzustellen, plante der Geschäftsführer von HoffmannGlas, die eigene Kostenstruktur in den nicht-strategischen Beschaffungsfeldern zu untersuchen. Daher beauftragte er Expense Reduction Analysts-Partner Norbert Lieke, die Ausgaben für Gemeinkosten zu überprüfen und zu senken. Zusammen mit der ERA-Expertin für Telekommunikation Claudia Fricke analysierte Lieke den Bereich Festnetz- und Mobiltelefonie.

Die Experten von Expense Reduction Analysts untersuchten zuerst die Rechnungen des vergangenen Jahres. Resultat: HoffmannGlas gab für Telekommunikation jährlich 50.000 Euro aus; für Telefonate übers Festnetz 33.000 und übers Handy 17.000.

**„Aufgrund der professionellen Unterstützung von Expense Reduction Analysts mussten wir kaum Zeit in das Projekt investieren.“**

Thorsten Hoffmann, Geschäftsführer HoffmannGlas

Bevor ERA die Festnetz- und Mobiltelefonie ausschrieb, erarbeiteten sie mit HoffmannGlas einen Kriterienkatalog für die Dienstleister. Hauptkriterien: Guter Service und technischer Support, gute Netzverfügbarkeit, Bevorzugung der D-Netze, verlässliches Account Management, transparente Rechnungsstellung, Anbindung aller Standorte von HoffmannGlas, Beibehaltung der Rufnummern und marktgerechte Preise.

In die Ausschreibung für die Festnetztelefonie lud ERA nur Anbieter ein, die eine eigene Netzstruktur und Referenzen von mittelständischen Unternehmen haben. Um die Anforderungen von

HoffmannGlas zu erfüllen, fragte ERA gezielt bei Systemhäusern an, die über Angebote verschiedener Telekommunikationsgesellschaften verfügen. Der beste Anbieter machte ein Angebot, das 35 Prozent unter den bisherigen Preisen lag.

Im Bereich Mobiltelefonie bevorzugte HoffmannGlas die D-Netze. Dabei erzielte ERA Einsparungen durch die Überprüfung der genutzten Tarife. ERA passte die Tarife an die reale Mobiltelefonnutzung an. Dadurch musste HoffmannGlas den Anbieter nicht wechseln. Auch hier erzielte ERA Ad-hoc-Einsparungen von knapp 30 Prozent.

Durch die Optimierung der Festnetz- und Mobiltelefonie senkte HoffmannGlas ohne großen eigenen Aufwand die Ausgaben für Telekommunikation um 32 Prozent. „Aufgrund der professionellen Unterstützung von Expense Reduction Analysts mussten wir kaum Zeit in das Projekt investieren.“, sagte HoffmannGlas-Geschäftsführer Thorsten Hoffmann.

### Projektinformation

Kategorie: Telekommunikation

Branche: Produktion

Jährliche Kategoriekosten:  
50.000 Euro

Jährliche Einsparungen:  
16.000 Euro

