



Bedő Erik, a SciamuS alapítója

**SZAKMAI PÁLYA:**

- Mérnök és közgazdász; diplomáit Svédországban szerezte (1981 és 1985)
- Első munkahelye az Ericsson (Svédország, 1981–1982)
- A Pannon GSM pénzügyi igazgatója (1994–1996)
- A Matávcom vezérigazgatója (1997–2002)
- A SciamuS alapítója és vezető tanácsadója (2003-tól)

## Ésszerű takarékoskodás

A távközlésben számtalan lehetőség kínálkozik arra, hogy a cégek a rendelkezésükre álló erőforrásokat hatékonyabban és olcsóbban vegyék igénybe.

**–Milyen elemekből tevődhet össze a költségek optimalizálása?**

–Létezik egy téves hiedelem, miszerint a távközlési költségek optimalizálása csupán ártárgyalásokat takar. Ez messze nincs így. A folyamat – némileg leegyszerűsítve – három területre terjed ki: az alkalmazott műszaki megoldásokra, a szolgáltatások egyéni használatára és természetesen az árakra.

**–Mit kell a műszaki megoldásokon érteni?**

–A vezetékes területen például azt, hogy miként lehet egy többtelephelyes vállalatnál intelligensen irányítani a forgalmat. Vagy azt, hogy hogyan kell ésszerűen használni a gsm-adaptereket. És itt van a mai slágertéma: a mobiladatcsomagok értelmes kihasználása.

**–A legtöbbet úgy takaríthatna meg a cég, ha megtiltaná a távközlési eszközök magáncélú használatát. Ezt javasolják megbízóiknak?**

–Nem tiltani, hanem szabályozni kell a magáncélú használatot. Vagyis arra ösztönözni a dolgozókat, hogy tényleg hatékonyan, az üzleti célok érdekében használják az eszközöket. Sok helyen például a céges mobilhasználatra bevezetnek egy korlátot, és a mobilszámla afölötti részét a dolgozónak kell kifizetnie. Szerintünk inkább abban kell segítséget nyújtani a munkatársaknak, hogy ne lépjenek túl a li-

mitet. Például úgy, hogy nem forint, hanem perc alapú limitet határoznak meg, vagy úgy, hogy belső szabályozást dolgoznak ki a roamingra, illetve tanácsot adnak a külföldi mobilhasználatra.

**–És mi a helyzet a vezetékes telefonnal?**

–Mi általában azt javasoljuk, hogy telefonálás előtt mindenki üssön be egy pin-kódot. Nem túl népszerű módszer, de rendkívül hatásos. Van olyan ügyfelünk, ahol a pin-kód bevezetését követően több mint 80 százalékkal csökkent a vezetékestelefon-számla.

A beszerzéseknél átlagosan 30-50 százalékos megtakarítást tudunk elérni a meglévő árakhoz képest. Kivételes esetben 75 százalékos árcsökkenést is sikerült kiharcolnunk.

**–Beszerzésekkel minden cég foglalkozik. Mi a titok nyitja?**

–Nincs titok. A távközlésben nem működnek a hagyományos beszerzési eszközök. Ez egy külön szakterület. Ismerni kell a piacot, felkészültnek kell lenni a szakmai kérdésekben, pontosan kell tudni a saját költségeket, a felhasználási szokásokat, és meg kell próbálni minél jobban belelátni a tárgyalópartner kártyáiba. A tanácsadó ismeri a szabályozást, és azzal is

tában van, hogy a szolgáltatók mennyire képesek lemenni az árral. Mindezek ismeretében, mindig az illető cég hívásszokásai szerint számított tco, tehát teljes tulajdonlasi költség alapján értékeljük az ajánlatokat, és így tárgyalunk.

**–Már évek óta hallani a szolgáltatóktól, hogy padlóárakkal dolgoznak. Mégis vannak még tartalékok?**

–A vezetékes telefonía területén már tényleg elértük a padlóárakat. A mobilnál viszont más a helyzet. A belföldi adatsomagoknál például –szoftveres forgalomfigyeléssel és -optimalizálással – átlagosan 50 százalék fölötti megtakarítást tudunk elérni. És a mobilhangerben is vannak még tartalékok. A hívásszokásokat elemezve, valamint a percdíjak és a havidíjak kombinációját figyelve meg is lehet találni ezeket a tartalékokat.

**–Előbb-utóbb azonban csak vége szakad az ároptimalizálásnak?**

–Egyszer valóban elérünk egy olyan szintet, ami alá nem lehet már menni. De a költségoptimalizálás mellett folyamatosan jönnek az új fejlesztések. Arra kell majd fókuszálni a recessziót követően, hogy miként lehet a legjobban és a legkisebb költséggel az üzlet szolgáltatába állítani az új fejlesztéseket. ■

**Átlagosan 30-50 százalék megtakarítás**