

O₂ Business

can do

ATTRAKTIVE TARIFE, HOHE NETZVERFÜGBARKEIT, KOMPETENTER SERVICE – DREI GUTE GRÜNDE FÜR O₂ BUSINESS

Henning Facility Services GmbH nutzt
O₂ Mobilfunknetz als Basis
für mobiles Arbeiten



Henning
FACILITY SERVICES

Eine **Telefónica** Marke

GEBÄUDEDIENSTLEISTER SETZT AUF DATENFLATRATES VON O₂ BUSINESS



Das Unternehmen

Die familiengeführte Henning Facility Services GmbH besteht seit 1962 und arbeitet unter anderem in den Bereichen Gebäude- und Industriereinigung, Pflege- und Klinikdienste und bietet Sicherheitsservices und -technik sowie Personaldienste an. Von seinen Hauptstandorten in Lüneburg und Hamburg aus ist das Unternehmen mit knapp 1.600 Beschäftigten in ganz Norddeutschland tätig. Es treibt die Digitalisierung voran und hat den Schutz der Umwelt in seiner Unternehmenspolitik fixiert.

Das Anforderungsprofil

Die meisten Beschäftigten von Henning Facility Services verbringen ihre Arbeitszeit bei Kunden vor Ort, unterwegs oder im Homeoffice. Damit sie über ihre Smartphones jederzeit erreichbar sind und mit ihren Tablets und Laptops an jedem Ort auf die für ihre Aufgaben relevanten Daten und Anwendungen zugreifen können, sind sie auf ein möglichst lückenlos verfügbares Mobilfunknetz angewiesen.

Unser passendes Angebot

- Hohe Netzverfügbarkeit für durchgängige Erreichbarkeit der mobilen Mitarbeiter:innen
- Günstige und zu Bedürfnissen passende Tarife
- Verschiedene Flatrates mit unterschiedlichen Datenraten

UNSERE BUSINESS-LÖSUNG

Eine Belegschaft, die nicht in der Firmenniederlassung arbeitet, sondern bei Kunden, unterwegs oder im Homeoffice, ist für die Henning Facility Services GmbH schon lange selbstverständlich. Denn ihre Dienstleistungen können die rund 1.600 Mitarbeiter:innen des Unternehmens ganz überwiegend nur vor Ort erbringen. „Auch Auftragsakquise, Qualitätskontrollen, Personalgespräche oder die Einarbeitung neuer Kräfte erfordern die Anwesenheit aller Beteiligten im jeweiligen Objekt – und nicht etwa in unserer Zentrale“, sagt Karsten Winkler, Prokurist, Einkauf Henning Facility Services GmbH.

„Der Kundenservice ist super: Ich bekomme auf meine Fragen immer sofort eine Antwort. Keine Hotline mit Warteschleife, keine Kosten für einen separaten Servicevertrag, sondern ein erreichbarer, kompetenter Ansprechpartner – das kenne ich so nur von O₂ Business.“



Karsten Winkler, Prokurist, Einkauf Henning Facility Services GmbH

Passender Tarif für unterwegs

Während die Reinigungskräfte oder das Sicherheitspersonal überwiegend wohnortnah eingesetzt werden, betreuen die 140 Zuständigen für Projektleitung, Kundenbetreuung, Vertrieb und Qualitätskontrolle eine Vielzahl an Objekten, zwischen denen sie größere Distanzen zurücklegen müssen. Damit sie für ihre Kundschaft jederzeit erreichbar sind, hat die Geschäftsführung sie mit Smartphones, Tablets, Laptops oder Convertibles samt Mobilfunkvertrag ausgestattet. Sie nutzen den Tarif O₂ Business Unlimited Smart mit unbegrenztem Datenvolumen und einer Datenrate bis zu 25 MBit/s. Die zehn Mitglieder der Unternehmensführung haben den Tarif O₂ Business Unlimited Max, der im 5G-Netz Datenraten von bis zu 300 MBit/s ermöglicht. Eine Flatrate für Telefonie und SMS in alle deutschen Netze ist in beiden Tarifen enthalten.

Wichtigstes Kriterium: Netzabdeckung

Die Entscheidung für O₂ Business begründet Winkler mit der guten Netzabdeckung: „Unsere Mitarbeiter:innen wohnen und arbeiten überwiegend in ländlichen Regionen, und einige von ihnen hatten beim vorherigen Anbieter im Homeoffice keinen Mobilfunkempfang. Deshalb haben wir bei der Marktsondierung die Netzabdeckung zum K.-o.-Kriterium gemacht und die Kosten erst an zweite Stelle gesetzt.“

Dass O₂ Business das Rennen gemacht hat, kam für viele im Unternehmen überraschend. Denn Henning Facility Services GmbH hatte erst vor wenigen Jahren alle Verträge mit diesem Anbieter gekündigt – wegen lückenhafter Netzabdeckung. „O₂ Telefónica

hat ja kräftig damit geworben, das Netz massiv auszubauen. Und da ich privat auch O₂-Kunde bin, konnte ich feststellen, dass die Netzabdeckung sich tatsächlich deutlich verbessert hat“, berichtet Winkler. „Abgesehen davon war der Tarif wirtschaftlich sehr attraktiv.“

Flatrate minimiert Verwaltungsaufwand

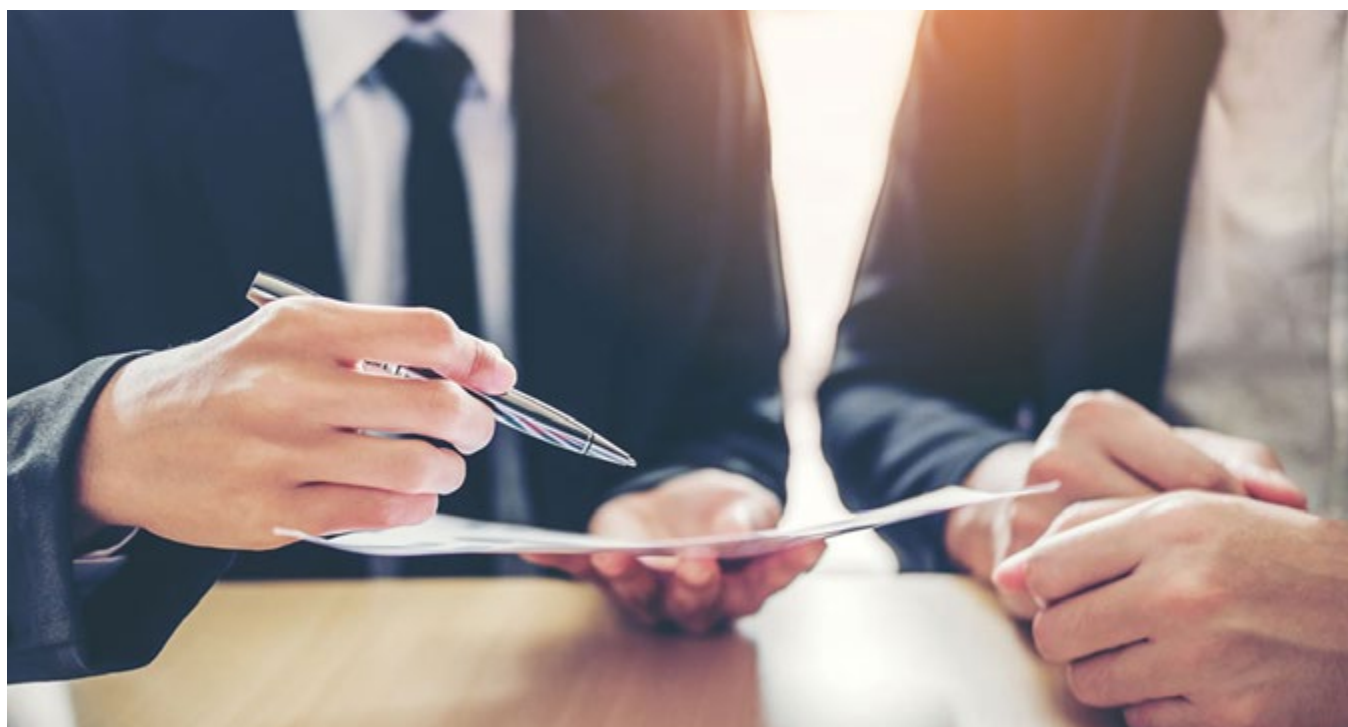
Außerdem begeistert ihn die Flatrate für die Datenübertragung, denn die digitalisierten Prozesse im Unternehmen generieren einen regen Datenverkehr. Vor allem der Austausch von Dokumenten beansprucht ein größeres Volumen. Als Beispiel nennt Winkler die Einstellung neuer Mitarbeiter:innen: Sie unterschreiben keinen ausgedruckten Arbeitsvertrag, sondern unterzeichnen eine PDF-Datei auf dem Touchscreen eines Tablets. Die Dokumente werden dann auf den Unternehmensserver in der Zentrale geladen und per Mail an die neuen Mitarbeiter:innen gesendet. Datenverkehr verursachen auch die diversen Branchen-Apps für Arbeitszeiterfassung, Kalkulationen, Angebote und Qualitätskontrollen. „Im Durchschnitt liegt der monatliche Verbrauch bei fünf bis zehn Gigabyte pro Kopf.“ Ein unbegrenztes Datenvolumen sei dafür zwar nicht zwingend notwendig, doch der Chefeinkäufer sieht in der einfachen Verwaltung einen enormen Vorteil: „Dank der Flatrate muss ich nur noch mit zwei Vertragsarten arbeiten und habe den perfekten Überblick. Früher gab es je nach Bedarf oder Position viele verschiedene Verträge, und in jedem Abrechnungsmonat musste ich für irgendjemanden Volumina hinzubuchen oder sogar den Tarif wechseln. Dieser Aufwand ist endgültig Schnee von gestern.“

UNSERE BUSINESS-LÖSUNG

Flatrate minimiert Verwaltungsaufwand

Falls er doch einmal etwas ändern muss, nutzt er das Webportal O₂ Business Easy Access, „weil man darin alle Verträge und Optionen ganz bequem selbst verwalten kann“. Neben dem Überblick über sämtliche Mobilfunkverträge des Unternehmens kann er dort auch SIM-Karten bestellen, aktivieren oder abmelden oder Vertragsdetails ändern. „Das Portal macht mich völlig unabhängig von den Arbeitszeiten bei O₂ Business“, lobt Winkler. Und er fügt hinzu, dass er die exklusive Service-Hotline trotzdem schon in Anspruch genommen hat und damit mehr als zufrieden war. Er hat ohne Wartezeit eine ausführliche Antwort erhalten: „Dieser Service ist super, in dieser Art kenne ich das nur von O₂ Business. Bei unserem letzten Mobilfunkanbieter musste man die Beratung zum Vertrag hinzubuchen und extra dafür bezahlen, verbrachte dann aber trotzdem zu viel Zeit in der Warteschleife.“

Zum Kundenservice von O₂ Business gehört überdies ein persönlicher Kontakt, der die Belange seiner Kundschaft genau kennt. Er leistet Winkler zum Beispiel wertvolle Dienste bei der Migration der Verträge. „Für einzelne SIM-Karten sind unsere Verträge mit dem alten Anbieter noch nicht ausgeliefert“, begründet Winkler die Verzögerung. „Unsere persönliche Ansprechperson portiert sie in den kommenden Monaten sukzessive zum jeweiligen Vertragsende und hält mich ständig auf dem Laufenden – das ist ein rundum guter Service.“ Erstklassige Konditionen für den Kauf von Endgeräten haben ihn dazu bewogen, demnächst auch Smartphones von O₂ Business zu beziehen. „Wir müssen die Handys unserer Mitarbeiter:innen im Schnitt alle 18 Monate erneuern, dabei sind günstige Preise und ein zuverlässiger Partner durchaus hilfreich“, fasst der Chefeinkäufer zusammen, der mit dem Wechsel zu O₂ Business in allen Belangen zufrieden ist, „weil Tarif, Netz und Service einfach stimmen“.



UNSERE BUSINESS-LÖSUNG



Der Kundennutzen

Die Mitarbeiter:innen der Henning Facility Services GmbH haben im Mobilfunknetz von O₂ Telefónica überall Netzzugriff und können die Branchen Anwendungen auf ihren Mobilgeräten jederzeit nutzen. Die Verwaltung der Mobilfunkverträge hat sich dank der anwenderfreundlichen Flatrate-Tarifmodelle von O₂ Business enorm vereinfacht: Statt zahlreicher Verträge mit unterschiedlichen Leistungen sind jetzt nur noch zwei Tarife zu verwalten, die die Anforderungen aller Nutzer:innen erfüllen – zu einem attraktiven Preis.


Weitere Vorteile

- Zwei preisgünstige Flatrate-Tarife ersetzen die zuvor notwendigen vielen unterschiedlichen Tarifmodelle und vereinfachen somit die Verwaltung der Mobilfunkverträge.
- Multicards ermöglichen mit einem Tarif den Zugang zum Mobilfunknetz mit mehreren Geräten.
- Persönliche Kundenbetreuer:innen und eine und kompetente, gut erreichbare Hotline unterstützen bei Problemen und Fragen.
- Das Webportal O₂ Business Easy Access verschafft einen sehr guten Überblick über alle SIM-Karten und ermöglicht die komfortable Verwaltung aller Verträge.

Überreicht durch:

Folgen Sie uns auf:

 [O₂business.de/twitter](https://twitter.com/O2business.de)

 [O₂business.de/linkedin](https://www.linkedin.com/company/O2business.de)