

Dank O₂ Business
auch beim Kunden
stets erreichbar

Hagenlocher Raumausstattung
schätzt gute Kundenbetreuung

Zuhause wohlfühlen!
HAGENLOCHER
RAUMGESTALTUNG + PARKETT

Klar strukturierter Tarif ein echter Vorteil

Das Unternehmen

Die Hagenlocher Raumausstattung GmbH & Co. KG ist Fachbetrieb für Einrichtungsfragen im Bereich Stuttgart/Sindelfingen. Das mittelständische Unternehmen bietet seinen Kunden stilvolle Lösungen für Wohn-, Geschäfts- und Ausstellungsräume. Dabei reicht das Spektrum von der Wand- und Deckengestaltung über Bodenbeläge und dekorative Fensterlösungen bis zu Polsterarbeiten.

Zu den Kunden des Meisterbetriebs zählen private Haushalte ebenso wie kleine und große Firmen aus der Region. Hagenlocher begleitet seine Kunden von der ersten Idee bis zur finalen Umsetzung. Der Familienbetrieb beschäftigt 38 Mitarbeiter, davon 22 im Außendienst. 2019 bezieht der Fachbetrieb neue Ausstellungsräume in Sindelfingen und legt seine beiden bisherigen Filialen „Hermann Raumgestaltung“ und „Heimwerker – Raum und Gestaltung“ unter einem Dach zusammen.

Das Anforderungsprofil

Wie die meisten regional tätigen Handwerksbetriebe ist auch die Hagenlocher Raumausstattung GmbH & Co. KG in Sindelfingen besonders preissensitiv, was Leistungen ihrer Lieferanten angeht. Daher achtet das Unternehmen bei seinem Mobilfunkanbieter auch genau auf die Tarifkonditionen und lässt sich gerne von einem guten Angebot überzeugen.

Etwa die Hälfte der Mitarbeiter ist regelmäßig im Außendienst tätig und muss auch unterwegs telefonisch gut erreichbar sein. Zudem hat die Nutzung des mobilen Internets in jüngster Zeit zugenommen: Die Mitarbeiter beantworten von unterwegs ihre E-Mails oder greifen mobil auf die cloudbasierte Projekt-Software des Raumausstatters zu. Daher ist Hagenlocher ein passender Mobilfunktarif mit entsprechend großem Datenvolumen zu einem guten Preis sehr wichtig.

Unser passendes Angebot

- Tarif O₂ Free Business: der Tarif mit skalierbarem LTE-Highspeed-Datenvolumen und Leistungen für den mobilen Geschäftsalltag
- Leistungsfähiges Mobilfunknetz: deutschlandweit hohe GSM-, UMTS- und LTE-Verfügbarkeit
- Multi-Card für mehrere SIM-Karten auf eine Mobilfunknummer
- Guter Kundenservice mit persönlichem Account Manager



Unsere Business-Lösung

Von der Wand bis zur Decke, vom Polstermöbel bis zum Sonnenschutz fürs Fenster – die Hagenlocher Raumausstattung GmbH & Co. KG berät ihre Kunden mit Fachkenntnis und kreativem Gespür in allen Einrichtungsfragen. In den neuen Geschäfts- und Ausstellungsräumen in Sindelfingen können sich Privat- und Firmenkunden über die neuesten Trends in Sachen Raumgestaltung informieren. Danach begleitet sie der Meisterbetrieb von der ersten Idee bis zur Umsetzung. Die Mitarbeiter von Hagenlocher – darunter Raumausstatter, Parkettleger, Maler und Schreiner – sind vor Ort bei Kunden tätig. Bei größeren Projekten sorgen Bauleiter für die reibungslose Durchführung in Zusammenarbeit mit den Bauherren und Architekten.

Wie die meisten regional tätigen Handwerksbetriebe ist auch Hagenlocher besonders preissensitiv, was Lieferantenleistungen angeht. Das Traditionsunternehmen achtet daher auch bei seinem Mobilfunkanbieter sehr genau auf die Tarifkonditionen und sondiert den Markt regelmäßig nach guten Angeboten. Dabei ist der bessere Anbieter der sprichwörtliche Feind des guten: „Wir sind vor nicht ganz drei Jahren von einem anderen Mobilfunkanbieter zu O₂ Business gewechselt, weil die Preise dort deutlich günstiger waren“, berichtet Geschäftsführer Jörg Hagenlocher, der damals gleich mehrere Angebote eingeholt hatte. Wirklich überzeugt hat ihn nur einer: „Wir bekamen damals eine sehr gute Beratung von O₂ Business. Die Tarife waren klar strukturiert – und was ich auch gut fand, war, dass wir nach dem Wechsel einen festen Ansprechpartner hatten. Dem muss ich bis heute nur eine E-Mail schreiben, wenn ich etwas brauche. Ich hänge also nicht in irgendeiner Warteschleife, sondern habe einen direkten Draht – das war für mich letztlich der ausschlaggebende Grund.“ Hinzu kamen der einfache Wechsel zu O₂ Business und die gute Erreichbarkeit beim neuen Mobilfunkpartner.

O₂ Business unterstützt den mobilen Geschäftsalltag

Damals entschied sich die Firma Hagenlocher für den Smartphone-Tarif O₂ Free Business – in den Größenordnungen M und L mit Highspeed-Datenvolumen von 10 und 20 Gigabyte, passend zum jeweiligen Bedarf ihrer Mitarbeiter im Außendienst. Vor allem die Bauleiter sind den ganzen Tag unterwegs und müssen telefonisch gut erreichbar sein. Der mobile E-Mail-Verkehr hat in den vergangenen Jahren enorm zugenommen. Wurden früher die Baupläne per Post verschickt, so geschieht das heute weitgehend per Mail.

Auch in der Verwaltung von Hagenlocher ist alles moderner, digitaler und schneller geworden. Angebote und Rechnungen werden heute elektronisch erstellt und versendet. Die Mitarbeiter greifen über eine cloudbasierte Projekt-Software unterwegs auf ihre Projekte zu und können Tätigkeiten direkt erfassen. „Auf diese Weise ist das Arbeiten für uns viel angenehmer. Man muss nicht mehr fünf Ordner dabei haben, sondern nutzt das iPad. Und die Kollegen können tagsüber schon den Großteil weg- arbeiten. Andernfalls müssten sie abends noch ins Büro kommen. Unterm Strich sind wir schneller und flexibler“, erklärt Geschäftsführer Jörg Hagenlocher.

„Wir bekamen damals eine sehr gute Beratung von O₂ Business. Die Tarife waren klar strukturiert – und was ich auch gut fand, war, dass wir nach dem Wechsel einen festen Ansprechpartner hatten. Dem muss ich bis heute nur eine E-Mail schreiben, wenn ich etwas brauche.“



Jörg Hagenlocher
Geschäftsführer,
Hagenlocher
Raumausstattung
GmbH & Co. KG

20 Prozent Kosten gespart

Der Wechsel des Mobilfunkanbieters hat sich für Hagenlocher direkt in barer Münze ausgezahlt – das lässt sich nach fast drei Jahren Kundenbeziehung relativ genau beziffern: „Durch den Wechsel zu O₂ Business haben wir mindestens 20 Prozent der Kosten im Vergleich zu vorher eingespart“, berichtet Geschäftsführer Hagenlocher. Auch in der Beziehung zu seinem Lieferanten erlebt der gelernte Raumausstattermeister viel Positives: „Als nach zwei Jahren der Tarifvertrag von O₂ Business auslief, hat sich unser Ansprechpartner gemeldet und ist sogar bei uns in der Firma vorbeigekommen – das hatten wir vorher nie, da hat sich niemand gekümmert.“ Der Vertriebsbeauftragte von O₂ Business prüfte zusammen mit seinem Kunden den Vertrag und machte ihn auf neue, verbesserte Tarifkonditionen aufmerksam. Die beinhalteten ein höheres verfügbares LTE-Highspeed-Datenvolumen – und zwar zum gleichen Preis. Daher konnte Hagenlocher alle SIM-Karten auf den günstigeren Tarif O₂ Free Business M umstellen. „Bei O₂ haben wir einen anständigen Tarif zu einem guten Preis – und werden auch besser betreut“, lobt Hagenlocher.

Guter Empfang im Alltag

Auch mit der Erreichbarkeit seiner Mitarbeiter im O₂ Netz ist der Geschäftsführer im Großen und Ganzen zufrieden: „Anfangs gab es Schwierigkeiten, weil wir ausgerechnet hier am Funkmast eine länger dauernde Baustelle hatten. Mittlerweile ist die fertiggestellt – und jetzt haben wir richtig guten Empfang, das passt.“





Kundennutzen


Die Firma Hagenlocher Raumausstattung hat durch den Wechsel ihres Anbieters mindestens 20 Prozent ihrer Mobilfunkkosten im Vergleich zu vorher eingespart. Mittlerweile ist das Unternehmen seit drei Jahren Kunde von O₂ Business.


Weitere Vorteile


- Leistungsfähiger Tarif zu einem guten Preis und mit guter Betreuung durch persönlichen Ansprechpartner
- Ortsunabhängiges Arbeiten durch mobile E-Mail und mobilen Zugriff auf Unternehmenssoftware in der Cloud
- Guter Empfang im mobilen Geschäftsalltag
- Einfacher Wechsel mit Rufnummernmitnahme


Überreicht durch:

Folgen Sie uns auf:

 [o2business.de/twitter](https://twitter.com/o2business.de)

 [o2business.de/linkedin](https://www.linkedin.com/company/o2business.de)

 [o2business.de/xing](https://www.xing.com/profile/o2business.de)

 [o2business.de/youtube](https://www.youtube.com/channel/UC...)