



O₂
Business
can do

So wichtig wie guter Schlaf

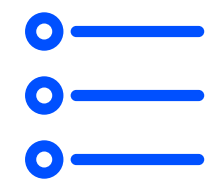
Mit Telefónica Deutschland sorgt Jysk Deutschland
für die mobile Verbindung zur Kundschaft

Eine **Telefónica** Marke
...

Das Unternehmen

Jysk ist ein internationaler Einrichtungshändler mit skandinavischen Wurzeln, der es einfach macht, jeden Raum in jedem Haus und Garten einzurichten. Mit mehr als 3.600 Stores und Webshops in 49 Ländern bietet Jysk ein großes Angebot und kompetenten Service in der Nähe, unabhängig davon, wo die Kundschaft einkaufen will. Gründer Lars Larsen eröffnete 1979 seinen ersten Store in Dänemark. Heute beschäftigt Jysk 34.000 Mitarbeitende. Jysk ist Teil der familiengeführten Lars Larsen Group mit einem Gesamtumsatz von 71 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2024/25. In Deutschland erwirtschaftete Jysk in diesem Zeitraum einen Umsatz von 1,297 Milliarden Euro.





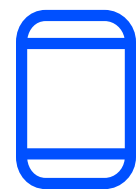
Das Anforderungsprofil

Jysk betreibt mehr als 900 Filialen in Deutschland. Dort kommt es auf die gute Beratung der Kundschaft vor Ort an. Kundennähe ist dem Unternehmen wichtig, auch im ganz wörtlichen Sinne in seinen Geschäften: Die Mitarbeitenden sollen in Beratungsgesprächen Kundinnen und Kunden nicht verlassen müssen, nur um etwas nachzusehen oder zu telefonieren. Hierfür braucht Jysk einen verlässlichen Mobilfunkpartner.



Unsere Kompetenzen

- Als „sehr gut“ ausgezeichnetes **Mobilfunknetz**
- Attraktive **Mobilfunktarife** mit Flatrates
- Spezieller **Wechselservice** für Business-Kunden
- Viel gelobter, persönlicher **Kundenservice**



Eingesetzte Produkte

- **O₂ Business Blue M** und
- **O₂ Business Switch Service**



Der Kundennutzen

Mit Telefónica Deutschland hat Jysk einen Mobilfunkpartner, der auch im Hintergrund für reibungslos funktionierenden Service und die zuverlässige Verbindung zur Kundschaft sorgt.

- **Wirtschaftlich:** attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis für den Mobilfunk
- **Zuverlässig:** mit O₂ Netz und WLAN-Telefonie gute Verbindung
- **Einfach:** Einheitlicher Tarif für alle Mitarbeitenden vereinfacht die Administration
- **Störungsfrei:** Wechselservice sorgt für reibungslosen Übergang zu Telefónica Deutschland
- **Hilfreich:** guter, wirklich erreichbarer Service bei Support-Anfragen

„Die Umstellung lief dank der sehr guten Vorbereitung und Unterstützung durch Telefónica Deutschland einfach reibungslos.“

Nadja Walter
Retail Store Supporterin
bei Jysk Deutschland

Mit schlafwandlerischer Sicherheit zum neuen Mobilfunkanbieter

Schlaf funktioniert im besten Fall wie im Schlaf: still, unauffällig, zuverlässig. Nacht für Nacht erledigt er seine Aufgabe, ohne dass wir bewusst darüber nachdenken. Erst wenn er fehlt oder gestört ist, merken wir, wie unverzichtbar er wirklich ist.

Diese Selbstverständlichkeit ist es, die Jysk zum Maßstab macht. Der Einrichtungshändler mit skandinavischen Wurzeln sieht sich als führenden Experten für gesunden Schlaf. Und genauso, wie guter Schlaf selbstverständlich sein soll, soll auch die tägliche Arbeit funktionieren. Bei der spielt Kommunikation eine entscheidende Rolle, nicht nur intern, sondern auch extern für die Beziehung zur Kundschaft. Damit immer eine gute Verbindung aufgebaut werden kann, setzt Jysk auf Mobilfunk, nicht nur für Mitarbeitende, die viel unterwegs sind, sondern auch in seinen Filialen und bei der Beratung von Kundinnen und Kunden vor Ort.

Nah an der Kundschaft ohne stationären Point of Sale

„Kundennähe ist uns wichtig. Deshalb betreiben wir statt riesiger Einkaufsflächen für einen Tagesausflug bewusst kompakte Stores, die in kurzer Distanz erreichbar sind. Die Beratung steht im Mittelpunkt. Gerade beim Thema Schlafen sind persönlicher Kontakt und Austausch entscheidend“, erklärt Tobias Linge, Head of Retail South von Jysk Deutschland. Diese Nähe zur Kundschaft spiegelt sich auch in den internen Prozessen wider. Jysk hat den klassischen, stationären Point of Sale längst hinter sich gelassen. Mobile Geräte gehören heute zum Alltag in den Filialen.

Konsequent wurde das Festnetztelefon abgeschafft. Kommunikation läuft vollständig mobil. „Wir wollen nicht von der Kundin oder vom Kunden weggehen müssen, nur um etwas nachzusehen oder zu telefonieren“, sagt Linge.

„Das Gesamtpaket aus Mobilfunktarif O₂ Business Blue M und Wechselservice O₂ Business Switch hat einfach überzeugt.“

„Wir haben durchweg positive Erfahrungen mit dem O₂ Netz gemacht.“

Tobias Linge

Head of Retail South bei Jysk Deutschland

„Mobilfunk ist für uns ein echtes Lebenselixier geworden.“ Smartphones, Tablets und Notebooks ermöglichen es den Mitarbeitenden, direkt auf der Fläche zu beraten, Verfügbarkeiten zu prüfen oder Bestellungen abzuschließen.

Geschäftsbetrieb auch im Wechsel ohne Einschränkungen

Mit der großen Bedeutung des Mobilfunks fürs Tagesgeschäft ist der Druck gewachsen, regelmäßig die entsprechenden Verträge zu überprüfen. „Preis-Leistung war und ist für uns ein entscheidender Faktor bei der Auswahl unseres Mobilfunkpartners“, sagt Linge. Für einen möglichen Wechsel ist dabei immer klar: Der eigentliche Geschäftsbetrieb muss ohne Einschränkungen weiterlaufen.



Bei der letzten Überprüfung der Verträge konnte Telefónica Deutschland bei Jysk mit seinem Angebot punkten. So passt der Mobilfunktarif O₂ Business Blue M sehr gut zu den Anforderungen von Jysk. Er bietet eine Allnet-Flat für Telefonie und SMS in alle deutschen Netze einschließlich EU-Roaming sowie 20 Gigabyte Datenvolumen mit bis zu 300 MBit/s. Hinzu kommt noch eine zusätzliche Multicard, also eine zweite SIM-Karte für ein weiteres Gerät. Vor allem aber macht der Service O₂ Business Switch den Wechsel einfach: Ab einer Größenordnung von rund 200 Rufnummern stellt Telefónica Deutschland jemanden für das Business Transition Management bereit, um einen sorgfältigen Transition-Plan zu erstellen und den gesamten Wechselprozess zu begleiten. „Das Gesamtpaket aus Mobilfunktarif O₂ Business Blue M und Wechselservice O₂ Business Switch hat einfach überzeugt“, so Linge.

Roll-out mit schlafwandlerischer Sicherheit

Rund 3.000 Anschlüsse sollten bei Jysk gewechselt und zu Telefónica Deutschland transferiert werden, und zwar im laufenden Betrieb. Ein kritischer Moment. Doch genau hier zeigte sich, wie gut Vorbereitung und Zusammenarbeit funktionierten: Mit Unterstützung des O₂ Business Switch Service wurde der Wechsel

strukturiert geplant und schrittweise umgesetzt. Statt eines abrupten Umstiegs erfolgte der Roll-out in klar definierten Paketen. Eine zentrale Rolle spielte das interne Projektteam. Nadja Walter, Retail Store Supporterin bei Jysk, koordinierte die Umsetzung mit vier weiteren Kolleginnen und Kollegen, die ebenfalls im Store-Support arbeiten und so die Filialen aus der Zentrale heraus unterstützen. „Wir haben die Kommunikation in die Stores getragen, die Umstellung vorbereitet und die Teams vor Ort begleitet“, berichtet sie.

Unterstützt durch den Helpdesk von Jysk entstand ein eng abgestimmtes Netzwerk. Pilotfilialen halfen dabei, den Projektplan mit seinen Prozessen zu testen und zu optimieren, bevor schließlich der Roll-out skaliert wurde. Dabei stellte das Projektteam fest, dass der Umstieg von Hardware-SIM-Karten auf eSIMs eine Stolperfalle hätte werden können: Zur Aktivierung braucht eine eSIM von O₂ Business eine Datenverbindung zum Mobilfunknetz. Wenn aber das zugehörige Smartphone in der Filiale mit dem dortigen WLAN verbunden ist, wird eben dieses priorisiert. Über WLAN aber kann die eSIM nicht aktiviert werden. Die pragmatische Lösung: Wer mit der eSIM-Aktivierung nicht gleich eine Datenverbindung zum O₂ Netz aufbauen konnte, verließ einfach kurz die Filia-

le und damit das WLAN. So konnte vor der Tür die eSIM aktiviert werden. Problem gelöst. „Die Umstellung lief dank der sehr guten Vorbereitung und Unterstützung durch Telefónica Deutschland einfach reibungslos“, fasst Walter zusammen.



Kommunikationstechnik, die man nicht bemerkt

Heute zeigt sich die Richtigkeit der Entscheidung für Telefónica Deutschland auch im Alltag. Denn dort fällt die mobile Infrastruktur nicht auf, sie funktioniert einfach. „Wir haben durchweg positive Erfahrungen mit dem O₂ Netz gemacht“, sagt Vertriebsleiter Linge. Selbst bei baulich schwierigen Bedingungen profitieren die Mitarbeitenden von Jysk von lückenloser Konnektivität. Auch die Verwaltung wurde vereinfacht. Sie läuft jetzt über das Tool O₂ Business Easy Access und ermöglicht Aktivierung und Deaktivierung von eSIMs sowie die Zuordnung von Telefonnummern schnell und unkompliziert. Das entlastet die IT und beschleunigt Prozesse im Unternehmen.

Mehr als nur ein Anbieterwechsel

Die Zusammenarbeit zwischen Jysk und Telefónica Deutschland ist zu einer Kundenbeziehung von hoher gegenseitiger Wertschätzung geworden. Beide Unternehmen bringen ihre jeweiligen Stärken ein. Jysk überlegt, Telefónica Deutschland seine Expertise in Sachen Schlaf weiterzugeben. „Viele Menschen und Unternehmen unterschätzen, wie stark schlechter Schlaf den Alltag beeinflusst“, sagt Linge. Jysk hat deshalb das Format der „Sleep Academy“ entwickelt, die als interne Weiter-

bildung Wissen über gesunden Schlaf verbreitet und das nötige Bewusstsein dafür schafft. Das gilt gerade auch im Unternehmenskontext. So vermittelt Jysk in Workshops seine Expertise: von Schlafphasen über ergonomische Liegepositionen bis hin zu konkreten Tipps für besseren Schlaf im Alltag.

Telefónica Deutschland und Jysk verbindet dabei die schon beschriebene Selbstverständlichkeit: Ob Mobilfunk oder Schlaf, beides entfaltet seine Wirkung am besten dann, wenn es unauffällig und selbstverständlich funktioniert. Jysk bringt die Kompetenz mit, Schlaf gezielt zu verbessern. Telefónica Deutschland sorgt dafür, dass Kommunikation ebenso zuverlässig im Hintergrund läuft, und das selbst bei einer Umstellung.

Oder anders gesagt: Der Wechsel zu Telefónica Deutschland war für Jysk kein Risiko, sondern eine Entscheidung für schlafwandlerische Sicherheit.



Alles aus einer Hand – von Anfang an

Gerne beraten wir Sie näher zu unseren Produkten und Services und helfen Ihnen,
die für Sie passende Lösung zu finden.

Ihr persönlicher Kontakt

Name

Telefon

E-Mail

Sonstiges, z.B LinkedIn-Profil

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, Business-Interessenten-Team
D 90345 Nürnberg, o2business.de
E: business-interessenten@telefonica.com, T: 0800 33 999 33



Weitere Referenzen online unter: o2business.de/zufriedene-kunden



Besuchen Sie uns auch auf Social Media: o2business.de/socialmedia