

Passgenauer, einheitlicher Tarif vereinfacht Mobil- funknutzung

Eine Mobilfunklösung
für Romina Mineralbrunnen GmbH



Persönlicher Service und einfache Verwaltung erleichtern die mobile Kommunikation

Das Unternehmen

Die 1957 gegründete Romina Mineralbrunnen GmbH verkauft jährlich über 175 Millionen Flaschen Mineralwasser und Erfrischungsgetränke in Baden-Württemberg und den angrenzenden Bundesländern und gehört zu den Top 3 der Mineralbrunnen im Südwesten. Die bekanntesten Marken aus dem Hause Romina sind EiszeitQuell („Seit der Eiszeit unberührt“) und SilberBrunnen („Wir sind Schwaben“). Das Unternehmen beschäftigt knapp 130 Mitarbeiter und unterhält einen eigenen Lkw-Fuhrpark. Nachhaltigkeit wird hier großgeschrieben: So bestehen die PET-Flaschen zu 100 Prozent aus Recyclingmaterial und eine 12.500 Quadratmeter große Fotovoltaikanlage auf dem Dach erzeugt so viel Energie, wie der gesamte Betrieb verbraucht.

Das Anforderungsprofil

Etwa ein Drittel der Romina-Belegschaft arbeitet nicht permanent in Büros auf dem Betriebsgelände. Die Fahrer der Lieferfahrzeuge und die Vertriebsmitarbeiter sind überwiegend unterwegs, um Kunden zu besuchen; in der Verwaltung und im Management arbeiten viele Beschäftigte zeitweise im Home-Office oder unternehmen Geschäftsreisen; in der Werkstatt benötigen die Techniker häufig drahtlosen Zugang zum Firmenserver oder Zugriff auf technische Dokumentationen von Herstellern. Sie alle bleiben mit Smartphones, Notebooks und Tablets auf dem Laufenden – telefonisch, per E-Mail und Daten-Downloads. Für all diese Anwendungen suchte die Romina Mineralbrunnen GmbH einen flexiblen, kostengünstigen Tarif mit übersichtlicher Abrechnung.

Unser passendes Angebot

- Passgenaue Businessstarife
- Verwaltungsplattform Business Online Service von O₂ und O₂ Business App für umfassenden Überblick
- Kompetente Betreuung durch einen persönlichen Kundenberater



Unsere Business-Lösung

Die Romina Mineralbrunnen GmbH füllt auf drei Abfüllanlagen jährlich über 175 Millionen Flaschen mit Mineralwasser und alkoholfreien Erfrischungsgetränken. Die eigene Fahrzeugflotte beliefert Kunden in ganz Südwestdeutschland mit dem eiszeitlichen Mineralwasser von EiszeitQuell und der schwäbischen Sprudelmarke SilberBrunnen. Einen solchen Umfang des Geschäfts hat sich Friedrich Scheuermann vermutlich nicht träumen lassen, als er 1957 mit einer gebrauchten Abfüllanlage, 200 Flaschen und einem Leiterwagen mit der Herstellung und Auslieferung von Limonaden in Reutlingen begann. Noch weniger hätte er sich sicher vorstellen können, dass die Fahrer der 15 Lkw mit kleinen Geräten ausgestattet sind, mit denen sie telefonieren, Nachrichten empfangen, navigieren und sogar Lieferscheine verwalten können.

40 Nutzerprofile – ein Tarif

Insgesamt hat der Getränkehersteller vor drei Jahren rund 40 Mobilfunkverträge mit O₂ Business abgeschlossen. „Die flexiblen Tarifmodelle waren ausschlaggebend bei der Entscheidung für O₂ Business als Provider“, erläutert Jan Paule, IT-Verantwortlicher bei der Romina Mineralbrunnen GmbH. Je nach Aufgabenbereich und Anwendung nutzten die Mitarbeiter die Tarife O₂ on Business S, M oder L mit monatlichen Datenvolumina zwischen 200 MB und 5 GB. „Verträge mit großen Volumina haben wir für Anwender gewählt, die mit Laptop oder Tablets arbeiten“, erklärt Paule. Dazu gehören die Techniker in der Werkstatt, die häufig Datenblätter downloaden oder online nach technischen Daten suchen, und Kollegen, die viel Zeit im Home-Office oder auf Geschäftsreisen verbringen. „Für die Tablets und Laptops erhalten sie eine Multicard, die für jede Rufnummer im Vertrag enthalten ist“, erläutert Paule.

SIM-Karten von O₂ Business stecken auch in den Smartphones, mit denen die Fahrer der 15 Lkw ausgestattet sind, die die Getränke an den Getränkefachhandel, Lebensmitteleinzelhandel, an Bio-Märkte und Krankenhäuser liefern. Die Fahrer vereinbaren Liefertermine mit den Kunden, halten Kontakt mit der Zentrale oder umfahren Staus mithilfe der Navigationsfunktion. Eine der wichtigsten Anwendungen ist der mobile Lieferschein, den die Lkw-Fahrer den Kunden von Romina ausstellen. „Diese Lieferscheine generieren sie mit einer App und drucken sie auf einem mobilen Drucker aus“, erklärt Paule. „Da die App in unsere Unternehmenssoftware integriert ist, sehen die Fahrer alle aktuellen Bestellungen auf ihrem Handydisplay.“

Aber auch die praktische O₂ Business App findet bei den Mitarbeitern von Romina Beifall. Damit kontrollieren sie, ob die lokale Netzqualität für die gewünschte Anwendung ausreicht oder ob für den Versand und den Download von Dokumenten und E-Mails noch genügend Datenvolumen zur Verfügung steht. „Da überwiegend Office-Dokumente mit Größen von wenigen MB übertragen werden, kommt eine Überschreitung des Kontingents aber fast nie vor“, weiß Paule.

Kontinuierlicher LTE-Ausbau verbessert Netzqualität

Dass die Romina Mineralbrunnen GmbH vom Tarif O₂ on Business zu O₂ Free Business M wechselt, hat deshalb noch andere Gründe als das mit 15 GB üppige Highspeed-Volumen, das in diesem Tarif enthalten ist. „Wir haben schlichtweg unseren bestehenden Rahmenvertrag ausgeschöpft, sodass wir keine weiteren SIM-Karten hinzubuchen können“, sagt Paule. Mit der Erneuerung des Rahmenvertrags für O₂ Free Business M kann er den SIM-Karten-Pool erweitern und die Verwaltung bleibt dank des einheitlichen Tarifs trotzdem einfach.

„Die Angebote von O₂ Business sind innovativ und orientieren sich eng an den Bedürfnissen der Kunden. Das spürt man und fühlt sich deshalb bei diesem Anbieter sehr gut aufgehoben.“



Jan Paule
IT-Beauftragter der Romina
Mineralbrunnen GmbH

Darauf legt Paule Wert, weil er auf mittlere Sicht auch die Vertriebsmitarbeiter, für die momentan Verträge bei einem anderen Netzbetreiber existieren, mit SIM-Karten von O₂ Business ausstatten will. „Bisher war das Mobilfunknetz von O₂ in ländlichen Regionen lückenhaft“, gibt Paule zu bedenken. Da die Außendienstler unterwegs häufig längere Gespräche führen müssen, hatten sie sich für einen anderen Anbieter entschieden. „In den vergangenen Monaten hat sich die Netzabdeckung aber spürbar verbessert, sodass wir hoffentlich bald wieder alle Mobilfunkverträge unter dem Dach von O₂ Business sammeln können“, ist Paulas Wunsch.

Innovative und kundenfreundliche Services

Der IT-Beauftragte schätzt nämlich nicht nur das gute Preis-Leistungs-Verhältnis von O₂ Business, sondern hält die Dienste des Mobilfunkanbieters auch für sehr kundenorientiert. „O₂ Business hat in den letzten Jahren viele Innovationen eingeführt, die stark an den Kundenbedürfnissen orientiert sind“, findet Paule. So hat O₂ Business als einer der ersten deutschen Anbieter für Geschäftskunden das EU-Roaming eingeschlossen. „Das kam uns direkt zugute, denn unsere Fahrer liefern Mineralwasser und Erfrischungsgetränke zu Kunden in ganz Südwestdeutschland und sind darum häufig in grenznahen Regionen zu Frankreich und der Schweiz unterwegs, wo sich das Mobiltelefon öfter mal unbemerkt in das ausländische Netz einbucht“, beschreibt Paule. Dank der EU-Flatrate fielen dafür keine Zusatzkosten auch zu Zeiten an, in denen andere Provider ihre Kunden noch mit Roamingkosten zur Kasse baten.

Über derartige Neuerungen hält ihn sein persönlicher O₂ Kundenberater auf dem Laufenden. Diese individuelle Betreuung schätzt Paule als weiteren großen Vorteil. „Ob ich eine Frage habe oder eine Multicard bestellen will: Mein Ansprechpartner nimmt sich immer Zeit für mich, löst meine Probleme oder hat Ideen, wie wir Geld oder Zeit sparen können“, lobt er. Auch die Entscheidung für den anstehenden Tarifwechsel fiel auf Anraten des Kundenberaters. „Und das Beste: Er unterstützt uns dabei perfekt, sodass unser Verwaltungsaufwand sehr überschaubar bleibt.“

Kundennutzen

Im flexiblen Tarifangebot von O₂ Business hat die Romina Mineralbrunnen GmbH einen Tarif gefunden, der die Bedürfnisse aller mobilen Mitarbeiter erfüllt.

Weitere Vorteile

- Minimaler Verwaltungsaufwand dank eines einheitlichen Tarifs für alle Mitarbeiter
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Individuelle Betreuung und schnelle Bearbeitung von Fragen oder Wünschen



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...)