

# Mobil telefonieren mit passgenauen Tarifen und persönlicher Kundenbetreuung

Kosteneffiziente Mobilfunklösung  
mit einfacher Verwaltung für die  
Sinterwerke Herne GmbH

SINTERWERKE

# Für jedes Nutzerprofil der passende Tarif

## Das Unternehmen

Die deutsche Sinterwerke Herne GmbH firmiert zusammen mit der schweizerischen Sinterwerke Grenchen AG unter dem Dach der Sinterwerke Holding GmbH. Die Unternehmen sind Zulieferer für namhafte Kunden der Automobil- und Elektrowerkzeugindustrie und haben sich im Bereich der Pulvermetallurgie auf die Produktion von hochfesten Sinterformteilen und auf die Herstellung von Bauteilen aus weichmagnetischen Werkstoffen spezialisiert. Die 220 Mitarbeiter der Sinterwerke Herne unterstützen ihre Kunden mit Lösungen entlang der gesamten Prozesskette von der Bauteilkonstruktion, der Werkzeug- und Prozessauslegung über das Pressen und Sintern bis hin zur mechanischen Bearbeitung.

## Das Anforderungsprofil

Die Sinterwerke Herne stellen in regelmäßigen Abständen ihre Mobilfunkverträge auf den Prüfstand. Bei der Sondierung des Marktes und der aktuellen Tarifangebote entscheiden die Verantwortlichen nicht allein nach Kosten. Wichtig ist beispielsweise auch, dass der Dienstleister einen festen Ansprechpartner bietet, der sich um die Mobilfunkangelegenheiten der Mitarbeiter kümmert und bei eventuell auftretenden Problemen eine schnelle Lösung bietet. Weil die Mobilfunknutzer der Sinterwerke Herne die unterschiedlichsten Ansprüche an die mobile Kommunikation stellen, sollte der Anbieter überdies einen Tarif bieten, der Mitarbeiter mit hohem Sprachvolumen, aber geringem mobilem Datenverkehr genauso bedient wie diejenigen, für die der mobile Zugang zu E-Mails oder anderen Unternehmensanwendungen von großer Bedeutung ist.

## Unser passendes Angebot

- Leistungsfähiges Mobilfunknetz: deutschlandweit hohe GSM-, UMTS- und LTE-Verfügbarkeit
- Mobilfunk-Tarifmodelle mit Flatrates und Inklusivpaketen in kundenorientierten Abstufungen
- Tarife mit einer Weitersurf-Garantie für einen hohen Datenbedarf nach Verbrauch des Inklusivvolumens
- Kompetentes Account-Management mit persönlichen Ansprechpartnern
- Selfservice-Portal gibt Überblick über Verträge, Rechnungen und ermöglicht die einfache Verwaltung aller Mobilfunkdienste



# Unsere Business-Lösung

Die Sinterwerke Herne bewegen sich als Zulieferer der Automobilindustrie in einem hochkompetitiven Umfeld. Für die Geschäftsführung, die leitenden Angestellten und die Mitarbeiter des Vertriebsteams ist deshalb gute Erreichbarkeit unverzichtbar und Firmenhandys mit zugehörigem Mobilfunkvertrag sind Teil der Arbeitsplatzausstattung. Weil ein wettbewerbsorientiertes Geschäftsfeld aber in besonderem Maße auch Kosteneffizienz verlangt, ist es bei der Sinterwerke Herne GmbH üblich, dass die Mobilfunkverträge in regelmäßigen Abständen einer Überprüfung unterzogen werden. Zuletzt evaluierte Einkaufsleiter Olcay Gürz 2017 die Mobilfunkverträge der Firma, als deren damalige Vertragsbindung auslief. Hierzu holte er von verschiedenen Telekommunikationsanbietern Angebote ein.

Es ging dabei nicht allein um das bloße Preis-Leistungs-Verhältnis der Verträge. „Neben attraktiven Tarifen legen wir Wert auf einen festen Ansprechpartner, der uns persönlich betreut“, sagt der Einkaufsleiter. „Für uns ist die Kommunikationsinfrastruktur wichtig, aber wir möchten uns damit so wenig wie möglich beschäftigen. Und bei auftretenden Problemen wollen wir keine Zeit in Warteschleifen verbringen, sondern einen schnellen Draht zum Anbieter haben. Das hat uns O<sub>2</sub> Business geboten.“

## Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner

Am Ende des Evaluierungsprozesses stand ein Wechsel des Providers fest. „O<sub>2</sub> Business hat für uns das beste Angebotspaket aus attraktiven Tarifen und einem persönlichen Ansprechpartner vorgelegt“, sagt Gürz. Bei den Tarifen fiel die Wahl auf O<sub>2</sub> Free Business. Heute sind insgesamt 18 Mobilfunkverträge aktiviert, die sich auf die Tarifvolumen O<sub>2</sub> Free Business S, M und Unlimited verteilen.

Alle Varianten von O<sub>2</sub> Free Business beinhalten eine Telefonie- und SMS-Flat in alle deutschen Netze und das Roaming in den EU-Staaten und der Schweiz. Die Kontingente an Inklusivminuten für Gespräche in die EU-Mitgliedstaaten und das LTE-Highspeed-Datenvolumen für eine Übertragung mit bis zu 225 MBit/s variieren. Es reicht von 30 Inklusivminuten für EU-Gespräche und 2 GB Highspeed-Daten bei O<sub>2</sub> Free Business S über 60 Inklusivminuten für EU-Gespräche und 15 GB LTE-Daten bei O<sub>2</sub> Free Business M bis hin zu unbegrenztem Sprach- und Hochgeschwindigkeitsdatenvolumen bei O<sub>2</sub> Free Business Unlimited. Unabhängig von der gewählten Variante können sich die Nutzer sicher sein, dass sie auch dann noch eine schnelle Datenverbindung erhalten, wenn das inkludierte Highspeed-Datenvolumen verbraucht ist. Dann greift die Weitersurf-Garantie der O<sub>2</sub> Free Business Tarife, die für eine Bandbreite von bis zu 1 Mbit/s steht.

## Tarife bilden Nutzerverhalten ideal ab

„Dank der verschiedenen Tarifvarianten hat jeder der 18 Mitarbeiter mit einem mobilen Firmentelefon einen Tarif, der das persönliche Nutzerprofil bestmöglich abbildet“, erklärt Gürz. Schließlich braucht ein Angestellter, der den Großteil der Arbeitszeit im Unternehmensgebäude ist, wo er Zugang zum WLAN hat, ein viel geringeres Datenvolumen als ein Außendienstmitarbeiter, der in hohem Maße auf mobile Datendienste angewiesen ist. Für einige Außendienstmitarbeiter, die häufig mit Kunden im Ausland und den Mitarbeitern der schweizerischen Schwestergesellschaft Sinterwerke Grenchen telefonieren, ist überdies das International Pack 120 freigeschaltet. Damit erhalten sie zusätzlich zu dem im Basistarif enthaltenen Kontingent weitere 120 Inklusivsprachminuten ins europäische Ausland, nach Kanada, in die Türkei und die USA sowie nach Russland und in die Ukraine.

„O<sub>2</sub> Business hat für uns das beste Angebotspaket aus attraktiven Tarifen und einem persönlichen Ansprechpartner vorgelegt.“

**Olcay Gürz**  
Leiter Einkauf,  
Sinterwerke Herne GmbH

## Verwaltung über Business Online Service

Bei der Verwaltung der Karten möchte Olcay Gürz möglichst wenig Aufwand betreiben. Deshalb weiß er das Selfservice-Portal O<sub>2</sub> Business Online Service sehr zu schätzen. „Das ist definitiv ein hilfreiches Werkzeug, das wir so vorher nicht zur Verfügung hatten“, sagt er. Das Service-Portal ist eine einfache Möglichkeit, Verträge online zu verwalten, einen Überblick über die Laufzeiten zu erhalten, bei Bedarf neue SIM-Karten zu bestellen oder nicht mehr gebrauchte zu deaktivieren. „Das Portal bietet uns alles, was wir zur Verwaltung der SIM-Karten brauchen“, fasst Gürz zusammen. „Und wenn wir einmal trotzdem nicht weiterkommen, dann steht uns unsere persönliche Ansprechpartnerin mit Rat und Tat zur Seite.“ Deshalb hat es sich für Gürz definitiv gelohnt, beim Neuabschluss der Mobilfunkverträge auch auf die persönliche Kundenbetreuung zu achten.





### **Kundennutzen**

Die Sinterwerke Herne GmbH hat in O<sub>2</sub> Business einen Partner gefunden, der Mobilfunkdienste zu attraktiven Tarifen anbietet und Geschäftskunden mit persönlichen Ansprechpartnern zuverlässig betreut.

### **Weitere Vorteile:**

- Flexibles Tarifangebot, das die individuellen Nutzergewohnheiten abbildet
- Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis in Kombination mit einem persönlichen Ansprechpartner
- Schnelle persönliche Unterstützung bei Fragen zum Angebot
- Einfache Verwaltung der Mobilfunkverträge über das Selfservice-Portal O<sub>2</sub> Business Online Service

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...)