

O<sub>2</sub>  
Business

# Einfache Verwaltung und echter Experten-Service

Eine Mobilfunklösung für VESTOLIT





## Mobilfunk

# Eine Telefonielösung für VESTOLIT

### Das Unternehmen:

Die VESTOLIT GmbH, ein Unternehmen der Mexichem, betreibt in Marl die größten voll integrierten Polyvinylchlorid-Produktionsanlagen (PVC) in Europa mit einer Kapazität von 400.000 Tonnen pro Jahr. Alle Geschäftseinheiten von VESTOLIT befinden sich auf dem Gelände des Chemieparks Marl. Durch die vorhandene Verbundstruktur ist eine optimale Versorgung mit Energie, Rohstoffen und Dienstleistungen gesichert.

Die VESTOLIT ist Marktführer als Rohstofflieferant für PVC-Fensterprofile sowie für Pasten-PVC zur Herstellung von Bodenbelägen, Planenstoffen und Kfz-Unterbodenschutz. Seit Dezember 2014 gehört VESTOLIT zur Mexichem. Mit der Übernahme wachsen die beiden Unternehmen zu einem der größten PVC-Spezialitätenhersteller weltweit heran.



### Das Anforderungsprofil:

Auch bei VESTOLIT wird der Mobilfunk immer wichtiger. Eine wachsende Anzahl von Mitarbeitern nutzt Handy, Smartphone und Notebook, um unterwegs erreichbar zu sein. Die Zahl der Mobilfunkverträge stieg – und damit auch der Aufwand für deren Verwaltung und die Kosten. VESTOLIT wollte insbesondere die Administration vereinfachen; die passgenau gebuchten Services sollten aber weiterhin den Anforderungen der Mitarbeiter entsprechen – im Idealfall bei sinkenden Kosten.

### Unser passendes Angebot:

- O<sub>2</sub> Unite als einfaches und gut kalkulierbares Tarifmodell für den Mobilfunk
- Nur **ein** Pool aus Minuten, SMS und Daten für alle Mitarbeiter
- Bei Bedarf weitere Kontingente in einem Monat hinzubestellbar
- Einfach weitere SIM-Karten ordern, wenn Mitarbeiter hinzukommen
- Flexibles und transparentes Tarifmodell ohne versteckte Kosten
- Individuelle Profile für jede SIM-Karte einstellbar
- Einfache Administration per Web



### **Kundennutzen**

**VESTOLIT konnte durch O<sub>2</sub> Unite seine Mobilfunkverträge konsolidieren und nutzt jetzt ein gemeinsames Kontingent an Gesprächsminuten, SMS und Datenvolumen über alle SIM-Karten hinweg.**

- Einfache Administration
- Flexibilität bei der Anpassung der Kontingente
- Individuelle Nutzerprofile mit Begrenzung des Verbrauchs
- Automatische Information über Verbrauch des gebuchten Kontingents
- Übersichtliche und einfache Kostenkontrolle

# Unsere Business-Lösung

**Er liegt uns zu Füßen. Er umrahmt, wodurch wir sehen. Und er leitet vieles ans richtige Ziel: Der Kunststoff PVC ist aus unserem Alltag nicht wegzudenken, ob als Bodenbelag, Fensterrahmen oder Rohr. Polyvinylchlorid zählt zu den wichtigsten Kunststoffen, gerade auch für die Bauwirtschaft.**

Nicht nur, weil er preisgünstig herzustellen, sondern auch sehr langlebig, witterungsbeständig und vielseitig einsetzbar ist. Seine Erfolgsgeschichte dauert bereits über 100 Jahre. Verglichen damit erscheint die VESTOLIT GmbH geradezu jung: Sie entstand 1995 aus den PVC-Aktivitäten der ehemaligen Hüls AG am Standort Marl. Mit ihren Vorgängergesellschaften kann sie aber bereits auf mehr als 60 Jahre Erfahrung in Produktion und Anwendung von PVC verweisen.

Mobilfunk spielt auch für VESTOLIT eine wichtige Rolle im Unternehmensalltag. Vertrieb, Anwendungstechniker, aber auch Mitarbeiter aus Bereichen wie Finanzen und Kommunikation müssen heute auch dann erreichbar sein, wenn sie nicht an ihrem Schreibtisch arbeiten. Das Geschäft von VESTOLIT ist international. Und das nicht erst, seit es von der Mexichem-Gruppe, einem mexikanischen Chemieunternehmen mit insgesamt mehr als 18.000 Mitarbeitern, übernommen wurde. VESTOLIT ist in über 50 Ländern vertreten und beliefert Kunden rund um den Globus.

Mit der wachsenden Bedeutung des Mobilfunks stieg bei VESTOLIT auch die Zahl der Mobilfunkverträge: Für jeden Mitarbeiter, der ein Mobilfunkgerät bekam, wurde ein eigener Tarif festgelegt. „Es gab zwar einen Rahmenvertrag mit dem Mobilfunkanbieter“, erzählt Ralf Jaksch, IT-Administrator und Mobilfunkbeauftragter bei VESTOLIT, „aber im Wesentlichen ging es doch um mehr oder weniger übliche Konditionen für jedes einzelne Mobilfunkgerät.“ Die Kosten pro SIM-Karte lagen bei rund 25 Euro – mit durchaus großen Unterschieden, je nach Telefonierverhalten des Mitarbeiters. Die Kontrolle der Mobilfunkkosten wurde immer schwieriger: Über die Jahre wuchs die Zahl der Mitarbeiter mit einem Mobil-Device auf knapp 190. Mit 190 Verträgen innerhalb des Rahmenvertrages. Mit unterschiedlichen Start- und Endzeiten bei festgelegter Laufzeit. Wenn neue Mitarbeiter neue SIM-Karten benötigten, mussten diese extra bestellt werden. Und war für ein neues Notebook mit LTE-Modul eine SIM-Karte erforderlich, musste VESTOLIT ebenfalls extra eine SIM-Karte anfordern.

Das System aus einzelnen Verträgen für jede einzelne SIM-Karte wurde immer komplexer. „Wir haben riesige Excel-Tabellen geführt, um die Zuordnung von SIM-Karten, Tarifen, Handys und Notebooks zu den Mitarbeitern festzuhalten. Trotzdem stieg die Unübersichtlichkeit“, sagt Jaksch. Mit jeder weiteren SIM-Karte wuchs der Leidensdruck, die aufwendige und eher unerfreuliche Verwaltungsarbeit zu vereinfachen.

Auf der Suche nach einer Lösung für dieses Problem stieß Jaksch auf den Tarif O<sub>2</sub> Unite. Bei diesem Tarifmodell bezahlen Unternehmen einen monatlichen Festpreis für ein zuvor definiertes Kontingent an Gesprächsminuten, SMS und Daten, das alle Mitarbeiter mit Geschäfts-Smartphone gemeinsam nutzen. Der Pool-Tarif vereinfacht die Verwaltung der Verträge: Statt wie üblich per Einzelvertrag für jeden Mitarbeiter festzulegen, welches Volumen er für Sprachtelefonie, SMS und Datenverbindungen benötigt, legt der Kunde ein Kontingent für alle Mitarbeiter fest, unabhängig von der Zahl der ausgegebenen SIM-Karten. Es gilt immer derselbe monatliche Gesamtpreis, der die Verbindungen aller Mitarbeiter abdeckt. Das gilt auch für das Roaming bei der Nutzung im Ausland.

„Am besten ist eine Hotline, die man nicht braucht – deshalb habe ich erst nicht auf den Expert-Service von O<sub>2</sub> geachtet. Doch mittlerweile weiß ich ihn sehr zu schätzen, denn natürlich gibt es hin und wieder mal Fragen.“



**Ralf Jaksch**  
IT-Administrator,  
VESTOLIT GmbH

Für VESTOLIT passt dieses Tarifmodell perfekt. Seit Januar 2015 nutzt das Unternehmen O<sub>2</sub> Unite. „Große Excel-Tabellen für die Verwaltung der Mobilfunkverträge sind mit O<sub>2</sub> Unite passé. Stattdessen verwenden wir das praktische Administrations-Tool, das Telefónica bereitstellt. Das ist übersichtlich und reduziert den Verwaltungsaufwand“, sagt Jaksch.



Über eine übersichtliche Web-Oberfläche können O<sub>2</sub> Unite-Kunden ihre SIM-Karten verwalten, aktivieren und deaktivieren. Als besonders nützlich hat sich für VESTOLIT die Möglichkeit erwiesen, Geräteklassen zu definieren. „Jedes Gerät, das bei uns mit einer SIM-Karte im Einsatz ist, haben wir einer bestimmten Kategorie, nämlich Voice, Smartphone oder Notebook, zugeordnet. Diese Kategorien erleichtern es uns sehr, die passenden Kontingente aus unserem O<sub>2</sub> Unite-Pool zuzuordnen“, lobt Jaksch. „Sehr praktisch ist dabei, dass wir automatisch informiert werden, wenn 80 Prozent des Kontingents aufgebraucht sind. So können wir rechtzeitig eingreifen, das Kontingent vergrößern, und unsere Mitarbeiter können ohne großen Aufwand weiter telefonieren und surfen.“

Gut 190 Mitarbeiter telefonieren, SMSen und surfen über den Mobilfunkvertrag von VESTOLIT, rund 260 SIM-Karten sind in Handys, Smartphones und Notebooks im Einsatz. „Zusätzliche SIM-Karten haben wir auf Vorrat in der Schublade liegen. Wenn ein neuer Mitarbeiter ein Smartphone braucht, können wir das gleich freischalten“, freut sich Jaksch über die Vereinfachung im Tagesgeschäft. Beim vorigen Mobilfunkanbieter musste jede SIM-Karte einzeln bestellt werden.

Für O<sub>2</sub> Unite hat VESTOLIT derzeit ein Kontingent von 11.000 Gesprächsminuten innerhalb von Deutschland, 5.000 innerhalb von Europa, 300 fürs darüber hinausgehende Ausland und insgesamt 53 Gigabyte an Datenverkehr definiert. „Anfangs hatten wir nur 9.000 Minuten für Deutschland festgelegt, aber schnell gemerkt, dass unsere Mitarbeiter kommunikativer sind. Unser Minutenkontingent konnten wir ohne großen Aufwand anpassen“, so Jaksch.



Mit dem Wechsel zu O<sub>2</sub> ist Jaksch sehr zufrieden. Und die Kollegen bei VESTOLIT offensichtlich auch. „Bei mir kommen nur wenige Klagen an – vielleicht mal, dass im Zug oder auf der Autobahn die Verbindung abreißt, aber das kommt nicht häufiger vor als zuvor. Wir sind insgesamt sehr zufrieden mit dem Netz“, sagt Jaksch.

Kommt es doch mal zu einem Problem, kann sich VESTOLIT auf den Expert-Service von Telefónica verlassen. Er steht umsatzstarken Geschäftskunden unter dem Namen „Business Class Service“ zur Verfügung und umfasst tägliche Erreichbarkeit von 7 bis 22 Uhr, einen festen persönlichen Ansprechpartner und die direkte Bearbeitung von Anfragen – die in 95 Prozent der Fälle ohne Weiterleitung zu einer Fachabteilung oder einem Experten abgearbeitet werden.

Am besten ist eine Hotline, die man nicht braucht – davon ist Jaksch überzeugt. Er hatte zunächst gar nicht auf den Expert-Service von O<sub>2</sub> geachtet. Doch mittlerweile weiß er ihn sehr zu schätzen. „Es macht uns den Alltag sehr viel einfacher, dass wir beim

Expert-Service von O<sub>2</sub> einen festen Ansprechpartner haben, der auch gleich unsere Anfrage bearbeitet und Fehler behebt“, sagt Jaksch. Gerade bei der Nutzung von Multicards, bei denen mehrere SIM-Karten, etwa im Smartphone und im Auto, unter einer Telefonnummer erreichbar sind, kommt es schon mal zu falschen Einstellungen. Solche Probleme behebt der Expert-Service sofort.

Auch finanziell hat sich für VESTOLIT der Umstieg auf O<sub>2</sub> Unite gelohnt. „Unsere Mobilfunknutzung ist mit O<sub>2</sub> Unite deutlich gestiegen, trotzdem sind unsere Kosten im vierstelligen Bereich gesunken“, freut sich Jaksch.

Damit sind die Voraussetzungen gut, dass die Partnerschaft mit Telefónica als Mobilfunkanbieter fast so beständig ist wie PVC.

Überreicht durch:

**Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München**  
Telefónica Deutschland Holding AG notiert an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard (TecDax). Das Unternehmen ist mit seiner Gesellschaft Telefónica Germany GmbH & Co. OHG operativ im Privat- und Geschäftskundenbereich tätig. Mit der Produktmarke O<sub>2</sub> sowie diversen Zweit- und Partnermarken vertreibt das Unternehmen Post- und Prepaid-Mobilfunkprodukte sowie innovative mobile Datendienste auf Basis modernster Mobilfunktechnologien wie LTE. Darüber hinaus stellt es als integrierter Kommunikationsanbieter im Festnetzbereich auch Telefonie- und Highspeed-Internet-Produkte für Privatkunden sowie innovative IP-Telefonie- und Vernetzungslösungen für Geschäftskunden zur Verfügung. Mit insgesamt 49,3 Millionen Kundenanschlüssen (Stand: 31.12.2016) gehört das Unternehmen zu den drei führenden integrierten Telekommunikationsanbietern bundesweit. Allein in der Mobilfunksparte betreut Telefónica Deutschland 44,3 Millionen Anschlüsse. Im Geschäftsjahr 2016 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 7,50 Milliarden Euro. Telefónica Deutschland ist Teil des spanischen Telekommunikationskonzerns Telefónica S.A. mit Hauptsitz in Madrid. Die Telefónica-Gruppe zählt mit einer Präsenz in 21 Ländern und einer Kundenbasis von 350 Millionen Anschlüssen zu den größten Telekommunikationsgesellschaften der Welt. Mehr über Telefónica Deutschland finden Sie unter: [www.telefonica.de/unternehmen](http://www.telefonica.de/unternehmen)