

Alles aus einer Hand

Ganzheitliche Kommunikationslösungen
für die Weingärtner GmbH – von Telefonie
über Mobilfunk bis hin zur Lösung für das
Fahrzeugmanagement



Mehr Effizienz dank Telefonie und IoT aus einer Hand

Das Unternehmen

Die Weingärtner GmbH mit Hauptsitz in Baden-Baden versteht sich als Systemintegrator für Elektromaschinenbau, Automation, Elektrotechnik und Gebäudesystemtechnik. Zum Portfolio gehören neben umfangreichen Dienstleistungen und Systemlösungen auch eigene Krananlagen sowie Drehstrom-, Niederspannungs- und Hochspannungsmotoren. Zum Kundenkreis der Unternehmensgruppe, die über 100 Mitarbeiter in vier eigenständigen Gesellschaften beschäftigt, gehören anlagenintensive Industriebetriebe, die beispielsweise ihre gesamte Energie-, Automatisierungs- und Antriebstechnik erneuern oder intelligente Licht- und Gebäudesteuerungen einführen möchten, ebenso wie Privathaushalte, die Smart-Home-Lösungen realisieren wollen. Das Unternehmen wurde Mitte der 1990-er Jahre von Martin Weingärtner als Ein-Mann-Servicebetrieb für Elektromaschinen gegründet. Heute deckt die Weingärtner GmbH mit Standorten in Baden-Baden und Karlsruhe weite Bereiche in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und im Elsass ab.

Das Anforderungsprofil

Die Weingärtner GmbH ist ein innovatives und kundenorientiertes Unternehmen, das im eigenen Haus auf modernste Kommunikationstechnologien setzt: Die Monteure und Techniker sollen bei Außeneinsätzen vor Ort über das mobile Internet auf E-Mails, Wartungsanleitungen, Betriebs- und Anlagendaten zugreifen können. Für seinen Hauptsitz in Baden-Baden wünschte sich Weingärtner eine Highspeed-Internetverbindung per VDSL und Glasfaser. Zudem plant Weingärtner, die Fernwartung seiner Anlagen über Mobilfunk zu realisieren.

Von ihrem Kommunikationspartner erwartet die Unternehmensgruppe ein wettbewerbsfähiges Tarifangebot, eine erstklassige Kundenbetreuung sowie ein reaktionsfreudiges und proaktiv denkendes Service- und Supportteam, mit dem neue Anforderungen schnell und flexibel umgesetzt werden können.

Unser passendes Angebot

- Umfassendes Telekommunikations-Portfolio: Festnetz (Telefonie und Internet), virtuelle Telefonanlage, Mobilfunk, Mobile Device Management, Smart Mobility sowie mobile Endgeräte und Smartphones – alles aus einer Hand
- Leistungsfähiges Mobilfunknetz: Deutschlandweit hohe GSM-, UMTS- und LTE-Verfügbarkeit
- Durchgängig digitale Netze
- IP-Netz für Festnetztelefonie und Internetzugangslösungen in Deutschland; Netzanbindung über leistungsfähiges DSL/VDSL- und Glasfaser-Access-Netz
- Digital Phone: Virtuelle Telefonanlage in deutschen Rechenzentren
- Extrem flexible Mobilfunk-Tarifmodelle mit Flatrates in unterschiedlichsten Abstufungen
- Smart Mobility: Kompetenz in IoT-Lösung für Fahrzeugmanagement mit intelligenten Telematik-Anwendung, Flottenüberwachung
- Mobile Device Management: zur Verwaltung und Absicherung der mobilen Endgeräte
- Guter Kundenservice mit persönlichem Account-Manager



Unsere Business-Lösung

Bei Weingärtner verbinden Ingenieure und Techniker Energie mit Leidenschaft – und mit der Bereitschaft, sich schnell auf verändernde Aufgaben und Herausforderungen im Dienst der Kunden einzustellen. Diese Haltung hat den einstigen Einmann-Servicebetrieb von Martin Weingärtner zu dem gemacht, was er heute ist: eine Unternehmensgruppe mit vier eigenständigen Gesellschaften (Elektromaschinenbau, Automation, Elektrotechnik und Gebäudesystemtechnik), die an mehreren Standorten in Baden-Baden und Karlsruhe mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigt.

Weingärtner arbeitet im Bereich Elektrotechnik, Automation und Steuerung in Unternehmen und Privathaushalten, bis zum Bau eigener Kräne und Motoren. Synergien aus den vier Gesellschaften lassen komplexe Projekte zu, in denen umfangreiche Kundenlösungen realisiert werden. „Die Meisten unserer Mitarbeiter sind im Kundeneinsatz vor Ort tätig und kommen oft mehrere Tage hintereinander nicht in die Firma“, erzählt Philipp Fels, Prokurist der Unternehmensgruppe und Betriebsleiter der Weingärtner GmbH Automation. „Sie sind unterwegs also in hohem Maße auf eine gute Mobilfunkverbindung und mobiles Internet angewiesen, um notwendige Informationen auszutauschen.“

Bei ihren Außeneinsätzen nutzen die Techniker und Monteure ihre Smartphones und Tablets dazu, um E-Mails und SMS zu lesen und zu versenden, zum Aufbau eines Hotspots fürs Notebook oder für die Zeit- und Projekterfassung. Die Daten werden per Mobilfunk übertragen und mit den Firmenrechnern synchronisiert – für Sicherheit sorgt die Mobile Device Management Lösung von O₂ Business auf den Endgeräten. Auch der Zugriff auf Kunden- oder Technikdatenbanken oder die Fernwartung von elektronischen Geräten und Anlagen wird via Smartphone realisiert.

Über den Tellerrand geschaut

Allerdings war der Mobilfunk in der Vergangenheit häufig ein neuralgischer Punkt bei Weingärtner. Mit dem früheren Anbieter war man weder preislich noch betreuerseitig zufrieden, so dass Weingärtner über einen Wechsel nachdachte. Um sicher zu gehen, dass man die richtige Wahl treffen würde, holte das Unternehmen mehrere Vergleichsangebote ein – sowohl vom bisherigen Mobilfunkpartner als auch von Wettbewerbern.

Prokurist Fels berichtet: „Das Angebot unseres bisherigen Providers kam hier nicht so gut an. Er war sich wohl sehr sicher, dass wir bleiben würden. Ein anderer hielt uns wohl für zu klein, da kam erst mal gar nichts. Telefónica Deutschland hingegen hat uns beeindruckt: Wir erhielten eine ausgearbeitete Lösung, die von vorne bis hinten sauber, schlüssig, verständlich und auf unsere Bedürfnisse angepasst war. Die Mitarbeiter dort haben sich mit uns auseinandergesetzt und ein Stück weit über den Tellerrand geschaut – da könnten sich andere eine Scheibe abschneiden.“

Lieferung innerhalb kürzester Zeit

Weingärtner entschied sich für den Abschluss eines Mobilfunkrahmenvertrags mit dem Tarif O₂ Free Business, der je nach Mitarbeiteranforderung verschiedene Sprach- und Datentarife mit unterschiedlich großem Highspeed-Volumen bis 12 Gigabyte umfasst. Roaming und internationale Tarifooption für die deutsch-französische Grenzregion, in der die Unternehmensgruppe tätig ist, waren ebenfalls inbegriffen. Und das Beste: Im Free-Tarif kann man auch nach Verbrauch des inkludierten Datenvolumens noch mit 1000 Kilobit pro Sekunde weitersurfen. „Telefónica Deutschland hat uns das bessere Angebot und die bessere Lösung im besseren Verkaufsgespräch präsentiert“, freut sich Fels noch heute.

„Ich bin froh, dass wir mit Telefónica einen Partner für komfortable und zeitgemäße Kommunikationslösungen gefunden haben, die auch zukunftsfähig sind und uns im Wachstum unserer Unternehmensgruppe unterstützen.“



Martin Weingärtner,
Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Weingärtner

Bei der Bereitstellung der neuen Einzelverträge übernahm Telefónica Deutschland wunschgemäß die bestehenden Rufnummern, richtete aber auch einen Pool mit etwa 200 zusätzlichen Mobilfunknummern ein. Dabei gab das Telekommunikationsunternehmen schneller Gas als erhofft. „Nach der Vertragsunterzeichnung konnte ich mich gar nicht so schnell umdrehen und Listen herrichten, da waren die neuen Nummern und Geräte schon bei uns im Haus“, lobt Fels. Für ihn das i-Tüpfelchen: O₂ Business konnte Weingärtner wunschgemäß Rufnummern bereitstellen, die intern die Zuordnung von Mobilnummern erleichtern.

Um die Verwaltung der mobilen Geräte zu vereinfachen, schloss Weingärtner das O₂ Mobile Device Management (MDM) in seinen Rahmenvertrag ein. Bei dieser Lösung handelt es sich um eine zentrale Plattform mit web-basierter Benutzeroberfläche, über die die Weingärtner-IT sämtliche Smartphones und Tablets der Mitarbeiter konfigurieren und verwalten kann – und zwar von der Einrichtung über das Inlife-Management bis hin zum Entfernen der Geräte aus der Infrastruktur. Auch Rechtemanagement, E-Mail-Zugänge, Wifi- und VPN-Verbindungen lassen sich betriebssystemunabhängig per MDM aus der Ferne konfigurieren. „Die MDM-Funktionen sind für uns essenziell, um die Geräte zu verwalten, aber auch um die Sicherheit des Unternehmens zu gewährleisten“, betont Fels.

Virtueller Telefonanschluss für temporäre Baustellen im Nirgendwo

Im Rahmen der Nachbetreuung durch die persönliche Account-Managerin von O₂ Business kam ein weiterer, seit längerer Zeit schwelender „Problemherd“ zur Sprache: Weingärtner hatte seit geraumer Zeit versucht, mit Hilfe seines Festnetzanbieters einen Telefonanschluss auf einer abseits gelegenen Baustelle zu realisieren. Der Anbieter hatte deshalb eine eigene Telefonleitung gelegt, so dass zumindest die Bauleitung im Container erreichbar war.

Um die Situation dort zu verbessern, installierte Weingärtner einen LTE-Router mit SIM-Karte von O₂ Business und zwei Antennen. So kann auf dieser Baustelle eine Verbindung ins mobile Internet hergestellt werden, über die Digital Phone von O₂ Business, die virtuelle Telefonanlage mit Nebenstellen genutzt werden kann. Digital Phone macht herkömmliche Telefonanlagen und Leitungen überflüssig, stellt sie ihre Funktionen doch als Service bereit, der überall genutzt werden kann, wo eine Verbindung ins Internet besteht. „Mitten im Nirgendwo hatten wir auf einmal über den mobilen LTE-Router eine schnelle Internetverbindung, von der manch einer zu Hause nur träumen kann. Das war einfach klasse. Wir nutzen diese Konstellation bis heute weiter. Sie zieht mit uns von Baustelle zu Baustelle“, freut sich Fels.

Festnetz mit VDSL und Glasfaser

Für die zweite Jahreshälfte 2018 und das Frühjahr 2019 stehen bereits die nächsten Kommunikationsprojekte mit Telefónica Deutschland ins Haus: Die Weingärtner-Gruppe wechselt mit ihren drei wichtigsten Standorten in Baden-Baden und Karlsruhe auf das All-IP-Festnetzangebot von Telefónica Deutschland und realisiert eine schnelle VDSL-Verbindung. Weingärtner nutzt bereits seit längerem eine IP-fähige Telefonanlage, um die gesamten Möglichkeiten der neuen Telefonie-Generation auszuschöpfen. Dabei bremste bislang nur die Geschwindigkeit der DSL-Verbindung den Enthusiasmus der Badener. Noch schneller wird die Kommunikation dann im Frühjahr 2019: Im Zuge der geplanten Baumaßnahmen am Hauptstandort wird Telefónica Deutschland eine Glasfaserleitung bereitstellen. Dann bleiben bei der Highspeed-Datenübertragung keine Wünsche offen.



Support und Flexibilität top

Rückblickend hat sich der erste, sehr gute Eindruck, den Telefónica Deutschland im Verkaufsgespräch machte, in den Monaten nach Vertragsabschluss bestätigt. Insbesondere der „viel, viel bessere Support, der sich auch personell durch eine hohe Beständigkeit auszeichnet, und die wesentlich höhere Flexibilität, auch was die Tarife angeht“, haben Betriebsleiter Fels nachhaltig beeindruckt. So habe Telefónica Deutschland sehr schnell eine Zusatzoption zu einem bestehenden Tarif eingerichtet, als zwei Mitarbeitern kurzfristig auf Dienstreise nach China sollten und es für Asien noch keine passende Auslandsoption in deren Tarif gab. Oder: Weil die baulichen Gegebenheiten im Firmengebäude den Mobilfunkempfang behinderten, realisierten Telefónica Techniker kurzerhand eine bessere Inhouse-Versorgung mit zwei Signal Boxen, die ein eigenes, lokales Indoor-Mobilfunknetz aufbauen.

Situationen wie diese, in der ein Dienstleister schnell und unkompliziert reagiert und Lösungen mitbringt, machen aus Sicht des Baden-Badener Systemintegrators eine gute Kundenbeziehung aus. „Unsere Kernkompetenz ist es nicht, uns mit Tarifverträgen auseinanderzusetzen oder bei der Hotline in der Warteschlange zu hängen. Wir brauchen Zeit für unser eigentliches Business. Die Lösungen von O₂ Business verschaffen uns unterm Strich Zeit, unsere Projekte durchzuziehen“, lobt Fels.

Appetit auf mehr

Weitere Lösungen des Telekommunikationsunternehmens sind daher in der Testphase oder seit kurzem im Einsatz. Zum Beispiel die Fernwartung von Anlagen via Internet: Aktuell hat Weingärtner fünf Kundensysteme, die per Mobilfunk Verbindung zum Internet halten. Techniker können über ihre Tablets per gesicherter Verbindungen darauf zugreifen, ganz gleich, ob sie beim Kunden vor Ort oder unterwegs sind. Die Erfahrungen sind bisher sehr gut und stabil.

Darüber hinaus testet Weingärtner seit einigen Monaten die Möglichkeit eines cleveren Flottenmanagements an Firmenfahrzeugen. Mit der Telematik-Lösung GEOTAB bietet Telefónica Deutschland ein System, das weiter geht als viele andere Lösungen und die Digitalisierung von Geschäftsabläufen unterstützt: Fahrzeugdaten werden über einen OBD2-Stecker erfasst und per Mobilfunk ans Backend zur Analyse und bedarfsgerechten Darstellung gesendet. „Die bisher gesammelten Informationen sind recht interessant und sehr hilfreich im täglichen Geschäftsablauf“, sagt Fels. „Auf die ganze Firmenflotte übertragen, könnte dies bedeuten, dass kurzfristige Kundeneinsätze durchaus besser disponiert werden könnten. Zu wissen, wo gerade welches Fahrzeug unterwegs ist, um agil eingreifen zu können, erhöht die Effizienz und verringert die Ausfallzeiten beim Kunden.“

Für Weingärtner ist es also ein echter Vorteil, die gesamte Telefonie – ganz gleich ob Festnetz, Mobilfunk, Services oder Telematik-Lösungen – aus einer Hand von Telefónica Deutschland zu bekommen. Weingärtner gibt damit seinen Mitarbeitern moderne digitale Kommunikationslösungen an die Hand, die das Unternehmen nicht nur gegenüber Konkurrenten stärken, sondern auch als attraktives, modernes Unternehmen auszeichnen, das im Wettbewerb um die besten Fachkräfte punkten kann.

„Als Unternehmer steht für mich unter anderem die Produktivität der Mitarbeiter ganz weit oben, und da gehören zeitgemäße Lösungen auf allen Unternehmensebenen dazu“, sagt denn auch Martin Weingärtner, Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Weingärtner. „Wenn wir wettbewerbsfähig bleiben wollen, dann müssen wir mit der Zeit gehen, auch für unsere Mitarbeiter. Ich bin froh, dass wir mit Telefónica einen Partner für komfortable und zeitgemäße Kommunikationslösungen gefunden haben, die auch zukunftsfähig sind und uns im Wachstum unserer Unternehmensgruppe unterstützen.“





Kundennutzen

Weingärtner hat in Telefónica Deutschland einen Telekommunikationspartner, der ganzheitliche Kommunikationslösungen für Mobilfunk, Internet, Festnetztelefonie sowie IoT-Flottenmanagement aus einer Hand nach modernsten Standards anbietet und sich mit proaktivem Account-Management um alle Wünsche des Kunden kümmert.

Weitere Vorteile:

- Konzentration auf Kernkompetenz und Zeitgewinn fürs eigentliche Business
- verlässliche Verfügbarkeit von Telefonie und mobilem Internet
- individuelles, flexibles und wettbewerbsfähiges Tarifangebot
- schnelle, flexible Unterstützung bei kurzfristig auftretenden Anforderungen
- hohe Fachkompetenz des Supportteams
- kompetente Betreuung

Überreicht durch:

Folgen Sie uns auf:

twitter.com/o2business
linkedin.com/company/telefonica-germany/
xing.com/net/o2business
telefonica.de/youtube