

mobex

A man and a woman in business attire are looking at a tablet together. The man is on the left, wearing a light blue blazer and glasses, smiling. The woman is on the right, wearing a light blue shirt and glasses, also smiling. They are standing outdoors in front of a building with a window. The background is slightly blurred.

MOBILE LIFECYCLE MANAGEMENT

Full-Service rund um Ihren Mobilfunk

MOBEX

MOBILE LIFECYCLE MANAGEMENT



www.mobile-lifecycle-management.de

WIR SPAREN IHNEN ZEIT, AUFWAND UND GELD

Mobilfunkverwaltung ist in vielen Unternehmen äußerst komplex und zeitaufwendig. Oft werden bei der Abwicklung der verschiedenen administrativen Aufgaben Ressourcen in unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens gebunden, die anderweitig zielführender eingesetzt werden können. Dieser und zahlreiche weitere Faktoren sorgen dafür, dass es sich zunehmend schwieriger gestaltet, die Kontrolle über Kosten und Nutzung der unterschiedlichen Mobilfunkverträge zu behalten.

Was halten Sie davon, uns diese komplexe Aufgabe zu überlassen? Als Pionier und dank unserer langjährigen Erfahrung kennen wir uns bestens mit den Anforderungen großer Mobilfunkbestände aus und tragen so maßgeblich zur Entlastung in Ihrem Unternehmen bei. Vertrauen Sie einfach uns Ihr Mobile Lifecycle Management an und konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft.

Wir schenken Ihnen somit wertvolle Zeit für andere Themen.

mobex³⁶⁰ CLOUD SOLUTIONS

4 Lösungen, die unser Mobile Lifecycle Management komplettieren

mobex vemato



- Vertragsmanagement
- Ticketsystem
- Kontobuchungen
- Kostenstellenverwaltung

mobex analyser



- Rechnungsmanagement
- Buchungsdaten
- Kostenoptimierung
- Reporting

mobex device



- Asset Management
- Mitarbeiterzuweisung
- Lagerverwaltung
- Empfangsbestätigungen

mobex shop



- Einkaufsplattform
- Über 300.000 Artikel
- Bestellung auf Rechnung
- Hohe Verfügbarkeit

Mehr Transparenz



Mehr Kontrolle



Mehr Flexibilität



Mehr Technik



IHRE VORTEILE MOBILE LIFECYCLE MANAGEMENT

Mit unserem Mobile Lifecycle Management, dem Full-Service rund um den Mobilfunk, unterstützen wir als ITK-Systemhaus Sie in allen notwendigen Prozessen – von der kompetenten Beratung über die Beschaffungsmöglichkeiten und den direkten First-Level-Support der User bis hin zum Austausch und DSGVO-konformen bzw. ökologischen Weitervermarktung der Hardware.

Bei uns stehen Sie als Kunde im Mittelpunkt. Nur mit Ihnen gemeinsam gelingt es uns, unsere Services, Dienstleistungen und Software auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen. Wir verstehen uns als Systemlöser in immer komplexer werdenden Strukturen.

Entgegen der Erwartung, dass sich die Komplexität mit steigender Anzahl der Nutzer erhöht, hängt sie vielmehr vom Nutzungsverhalten ab. Gemeinsam mit unseren Kunden analysieren wir die verschiedenen Nutzergruppen und bieten ein optimal zugeschnittenes Paket, bestehend aus Vertragsverwaltung, Rechnungsdatennachverarbeitung, Asset-Management und Einkaufsplattform. Alle genannten Lösungen sind webbasiert und unter mobex360 zusammengefasst.

1

Klare Prozesse

In einem gemeinsamen Workshop analysieren wir Ihre bisherigen Prozesse (Pflichtenheft) und erarbeiten zusammen mit Ihnen neue Workflows, die an Ihr Unternehmen angepasst sind. Ziel ist es, Arbeitsabläufe und Schnittstellen zwischen den Abteilungen zu vereinfachen und klar zu definieren. In regelmäßigen Abständen werden die Prozesse überprüft und bei Bedarf erneut angepasst.

2

Mehr Transparenz

Mit unserer Cloud-Lösung mobex360 schaffen wir echte Transparenz, die es ermöglicht, durch eine verbesserte Effektivität und Effizienz eine deutliche Reduktion Ihrer Providerkosten zu erzielen. Sie erhalten einen umfassenden Einblick in Ihre TK-Daten und maßgeschneiderte Auswertungen für Ihre Controlling- und Buchhaltungsprozesse.





3

Optimale Planungs-/ Kostensicherheit

Durch die Konzeptionierung der Serviceleistung im Baukastensystem bieten wir größtmögliche Kosten- und Planungssicherheit. Eine Reduzierung der Administrationsaufwände und eine transparente Kostenplanung stehen dabei im Vordergrund.

4

Entlastung von internen Ressourcen

Wir schaffen mit Kompetenz, Erfahrung und Effizienz maßgeschneiderte Lösungen. Legen Sie die Verantwortung für Ihre Mobilfunkverwaltung vertrauensvoll in unsere Hände und fokussieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft, ohne interne Ressourcen in diesen Bereichen zu binden.

ERFOLGSGESCHICHTEN

WIELAND

IM INTERVIEW:

ARIF AYDOGAN | IT-TEAM LEADER WORKPLACEMANAGEMENT & DEPLOYMENT

Warum haben Sie den Mobile-Device-Bereich an einen Dienstleister ausgelagert?

Die Unternehmensleitung hat entschieden, dass jeder Mitarbeiter aufgrund der Digitalisierungsstrategie ein Smartphone erhält. Somit standen wir vor der Herausforderung, die zusätzlichen Verträge und die Hardware in unserer internen IT zu managen. Dies hat dazu geführt, dass wir uns erstmals mit dem Gedanken auseinandergesetzt haben, hierfür einen Dienstleister ins Boot zu holen.

Warum haben Sie sich damals für mobex entschieden?

Mit einer Marktanalyse haben wir erhoben, wer unsere Anforderungen abdeckt, und im Anschluss wurden diverse Gespräche mit verschiedenen Dienstleistern geführt. Intern waren bei uns die Abteilungen Einkauf, Infrastrukturmanagement, IT und Buchhaltung eingebunden. Nach mehreren Gesprächen und einer internen Benchmark-Analyse war klar, dass mobex der richtige Partner ist. mobex hat uns unter anderem deswegen überzeugt, weil das Unternehmen sämtliche Prozesse mit einem hohen Digitalisierungsgrad angeht und dadurch eine Prozessvereinfachung erzielt. Das war eine klare Differenzierung von den Wettbewerbern.

Können Sie uns einen kleinen Einblick in Ihren aktuellen Mobile-Lifecycle-Management-Prozess geben?

Wir haben uns bei der Hardwarebeschaffung grundsätzlich für das Leasing entschieden. Mit den 24-Monats-Intervallen sind unsere Mitarbeiter immer auf dem neuesten Stand der Technik. In diesen Prozess haben wir die zertifizierte Datenlöschung integriert, sodass auch gleich sämtliche DSGVO-Richtlinien eingehalten werden. Durch die Einführung eines Serviceportals, auf welches die mobex direkten Zugriff hat, hat sich der interne Bestellprozess vereinfacht. Somit kann das Service-Team der mobex die Hardware schnellstmöglich für uns einrichten. Dies beinhaltet unter anderem das Erfassen des Endgerätes in unserem MDM, die Aktualisierung der iOS-Software, das Einlegen und Konfigurieren der ggf. zu aktivierenden SIM-Karte, die Bereitstellung von Zubehör sowie die Einbindung aller Informationen in die mobex360-Lösungen für Vertragsmanagement, Rechnungsdatennachverarbeitung und Asset-Management. Anschließend werden die Mitarbeiter informiert und die Geräte direkt an sie versendet. Am Ende der Leasingzeit werden die Geräte zurückge-

nommen, zertifiziert gelöscht und durch neue Hardware ersetzt. Den gesamten Rollout- und Rollbackprozess setzt mobex für uns um. Wir erhalten monatliche Protokolle über ausgeführte Änderungen in unserem Bestand und haben somit genau die Transparenz, die wir für unser internes Controlling benötigen.

Nutzen Sie von mobex auch die Rechnungsdatennachverarbeitungs-Lösung mobex analyser?

Natürlich. Wie bereits angesprochen, war dies für uns ein wichtiger Baustein in unserer grundsätzlichen Digitalisierungsoffensive. Wir haben gemeinsam mit der mobex den gesamten Rechnungsmanagementprozess entwickelt und dadurch heute einen komplett automatisierten Rechnungsbuchungsprozess. Die Kostenstellenverantwortlichen erhalten monatliche Reportings samt Optimierungsvorschlägen für die Tarife und Optionen.

ÜBER WIELAND

Die Wieland Gruppe ist weltweit führender Hersteller von Halbfabrikaten aus Kupfer und Kupferlegierungen. Mit einem globalen Netz von Produktionsstätten, Service- und Handelshäusern bietet das Unternehmen ein breites Produkt-, Technologie- und Serviceportfolio. Vom Prototyp bis zur Serienfertigung entwickelt Wieland Lösungen für die Bereiche Automotive, Elektronik, Kälte- und Klimatechnik und für weitere Branchen.

Mitarbeiter: ca. 8.000

Jahresumsatz: ca. 3,9 Mrd. €

Standorte weltweit: 76



„Als starker Partner schafft mobex Transparenz und Optimierung in unseren Kommunikationsprozessen.“

Arif Aydogan (Wieland)



BESCHAFFUNG



MDM/EMM



ROLL-BACK

Die mobex betreut im First Level User Help Desk alle Wieland Mitarbeiter direkt. Welche Erfahrungen haben Sie bei der Zusammenarbeit gemacht?

Wir erhalten von vielen Kollegen, die im Kontakt mit mobex standen, sehr positive Rückmeldungen. Die Reaktionszeit bei Anfragen, die professionelle Bearbeitung und die Proaktivität des Service Teams sind ausgezeichnet.

Herr Aydogan, das hört sich alles sehr zufrieden an.

Zu Recht. Anfangs dachten wir, es sei für einen Dienstleister nicht möglich, all unsere Anforderungen zu unserer vollsten Zufriedenheit zu erfüllen, aber wir wurden vom Gegenteil überzeugt!

Welchen kollegialen Rat würden Sie einem Entscheider geben, der die Einführung einer mobile Lifecycle-Management-Lösung plant?

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft und legen Sie das Mobilfunkmanagement in die Hände eines professionellen Dienstleisters. Wir haben uns für den unserer Ansicht nach führenden Anbieter am Markt entschieden und können somit die mobex immer wieder gerne weiterempfehlen.

ERFOLGSGESCHICHTEN

KYOCERA

IM INTERVIEW:

KARL-ELBER REYES | SPECIALIST GENERAL ADMINISTRATION



Warum haben Sie sich für das mobex Lifecycle Management entschieden?

Digitale Kompetenz ist für uns als innovatives Unternehmen sehr wichtig. Wir haben die Dienstleistungen im Bereich Telekommunikation ausgeschrieben. Das Asset-Management/Lifecycle Management unserer Smartphones war hierbei ein Handlungsfeld. Dem Ausschreibungsergebnis entsprechend, hat mobex als Dienstleister nicht nur in Punkten überzeugt, sondern auch als Partner bei der Umsetzung und der kontinuierlichen Betreuung. mobex hat unseren Wunsch, den Digitalisierungsgrad zu erhöhen, aufgenommen und hierfür die notwendigen Lösungen angeboten.

Erhalten Sie heute die Ihnen wichtigen schnellen und transparenten Systemeinsparungen?

Definitiv! Wir haben zum Beispiel beim On-/Offboarding von Mitarbeitern – ein wichtiger Baustein im Lifecycle Management – auf die langjährige Erfahrung der mobex vertraut. In einem gemeinsamen Workshop wurden bestehende Prozesse analysiert, Anforderungen und Wünsche besprochen und neue Workflows definiert.

Welche Vorteile schätzen Sie an mobex?

Der Umgang mit den mobex360 Lösungen unterstützt unsere operativen Prozesse. Das Vertragsmanagement und die Rechnungsnachverarbeitung werden durch digitale Lösungen der mobex realisiert. Die Anwendung ist intuitiv zu bedienen. Zudem steht mir bei Fragen jederzeit ein direkter und qualifizierter Ansprechpartner zur Verfügung.

Wie bewerten Sie die Wirtschaftlichkeit?


Bereits zu Beginn der Zusammenarbeit haben wir die Beratung von mobex zu Providerkonditionen schätzen gelernt. Wir konnten gemeinsam und kontinuierlich Kosteneinsparungen erzielen und interne Aufwände bei der Bearbeitung minimieren.

ÜBER KYOCERA

KYOCERA Document Solutions ist einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Dokumentenmanagement. Neben Druckern und Multifunktionsystemen gehören Software-Lösungen und Dienstleistungen zum Leistungsspektrum des japanischen Unternehmens. Mit Sitz in Meerbusch steuert die KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH die deutschen sowie österreichischen Vertriebs-, Marketing- und Service-Aktivitäten.

Mitarbeiter weltweit: ca. 19.000

Umsatz: ca. 13 Mrd. €



**„Dank der mobex360
Lösungen und Dienstleistungen
können wir uns auf unser
Kerngeschäft konzentrieren.“**

Karl-Elber Reyes (KYOCERA)



ONBOARDING



SUPPORT



OFFBOARDING

ERFOLGSGESCHICHTEN NAGEL-GROUP

IM INTERVIEW

DANIEL THOLE | STRATEGISCHER EINKÄUFER IT-DIENSTLEISTUNGEN



Weshalb haben Sie sich mit dem Thema Outsourcing auseinandergesetzt?

Unsere Fahrzeugflotte und die Anzahl der Smartphone-User wurden immer größer und die damit verbundenen administrativen Aufwände in unserem Einkauf immer komplexer und zeitaufwendiger. Deshalb haben wir uns 2018 nach einem Dienstleister für die komplette Auslagerung der Mobile-Lifecycle-Prozesse umgeschaut.

Welche Skills waren Ihnen besonders wichtig?

Aufgrund unserer Struktur mit über 90 Standorten in Deutschland war uns wichtig, dass wir einen Partner finden, der schnell und flexibel auf unsere wechselnden Anforderungen eingehen kann. Wir legen besonderen Wert auf die Professionalität in den Bereichen Lifecycle Management, Hardware und Kostenmanagement – und hatten daher klare Anforderungen an eine Rechnungsdatenverarbeitungslösung – und natürlich an den Support in Richtung all unserer Niederlassungen in Deutschland. Diese Punkte erfüllt mobex vollumfänglich. Abgesehen davon bot mobex im Rahmen unseres Ausschreibungsprozesses das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.

Welche Vorteile schätzen Sie noch an der Zusammenarbeit mit mobex?

Als unabhängiger Carrier-Spezialist hat mobex stets den aktuellen Marktüberblick und ist der optimale Partner für uns. Außerdem schätzen wir die monatliche Empfehlung in Bezug auf Tarifoptimierungen. Hierdurch gelingt es uns, nachhaltig Kostenoptimierungen auch während der Rahmenvertragslaufzeit zu erzielen.

Wie beurteilen Sie die Reaktionszeiten?

Das mobex Service-Team reagiert schnell und zuverlässig innerhalb unserer vereinbarten SLAs. Auch bei außergewöhnlichen Fällen finden die Mitarbeiter schnell eine Lösung.

Von wie vielen Nutzern sprechen wir bei der Nagel-Group und welche Hardware nutzen Sie aktuell?

Wir haben in Summe über 2.300 Mobilfunkverträge, aktuell setzen wir Samsung- und Apple-Geräte ein.


ÜBER DIE NAGEL-GROUP

Die Nagel-Group, einer der führenden Lebensmittel-Logistiker in Europa, ist in Deutschland die Nummer 1. Seit ihrer Gründung 1935 ist die Nagel-Group ein Familienunternehmen. Solide und innovativ zugleich, schafft das Unternehmen den Spagat zwischen Tradition und Fortschritt. Das ist seit drei Generationen das nachhaltige Fundament für kundengerechte Lösungen. Mit einem einzigartigen Netzwerk schafft man europaweit entscheidende Wettbewerbsvorteile für die Kunden – vom planungssicheren Transport in allen Sendungsgrößen und Temperaturklassen bis hin zu innovativen Supply-Chain-Services in komplexen Warehouse-Lösungen.

Mitarbeiter: ca. 13.000

Umsatz: ca. 2,1 Mrd. €

LKW-Kühltransporter: ca. 7.000



„Ein schneller,
verbindlicher Service
ist uns wichtig und das
zeichnet mobex aus.“

Daniel Thole (Nagel-Group)



ROLL-OUT/
REPAIR



SYSTEM-
SET-UP



RECYCLING

WIR SIND MOBEX: ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Heiko Raiber

Geschäftsführender Gesellschafter



60+

Mitarbeiter



Engagierte und motivierte Mitarbeiter sind die Basis unseres Erfolgs. mobex ist ein Unternehmen, das für besondere Werte steht. Aus diesem gemeinsamen Werteverständnis ist eine Unternehmenskultur entstanden, die unser Miteinander prägt – authentisch, ehrlich, offen und klar.

Ein klarer Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden, schlanke Strukturen und der Weitblick in die Zukunft – das macht uns erfolgreich. Eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit ist ein elementarer Unternehmenswert und bildet ein stabiles und zugleich flexibles Fundament, auf dem unsere Kundenbeziehungen entstehen und wachsen.



1.200+

Firmenkunden

18+

Mio. € Umsatz



mobex ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Wir sind gut positioniert, um auch in den kommenden Jahren dem zunehmenden Wachstum und den Anforderungen auf allen Ebenen gerecht zu werden. Wir investieren weiterhin in die Zukunft.



UNSERE WERTE

Verlässlichkeit

Wertschätzung

Balance

Perspektive

Dynamik

Soziales Engagement



2000

Gründungsjahr

mobex ist seit über 20 Jahren als hoch spezialisiertes Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen in der Informations- und Kommunikationstechnik am Markt vertreten. Unsere Werte stellen die Maxime unseres Handelns dar. Sie sind entscheidend für das Erreichen unserer Ziele und bestimmen das Miteinander. Wir denken in individuellen Lösungen.



NEW 2022



MARKEN UND UNTERNEHMEN, DIE UNS VERTRAUEN

**ANDECHSER**
NATUR

C/M/S'
Law. Tax

demeter

Sasse 
Dr. Sasse AG

ebmpapst


EBNER
STOLZ

elringklinger


erima
ESTABLISHED SINCE 1981

GROZ-BECKERT®

HÄFELE


JUNGHANS
GERMANY SINCE 1881


KLOSTERFRAU
HEALTHCARE GROUP

KÖGEL

LA BIOSMETIQUE®
PARIS

 **Müller**

 **orthomol**

**Roche**

**ROLF
BENZ**

SCHÖLER
wegweisend

SCHÜCO

somfy

THULE
SWEDEN

 **Uhlmann**

**warema**

Dies ist ein Auszug aus unserer Kundenliste.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

ICH FREUE MICH AUF IHRE ANFRAGE!

Eva Kruschinski

Leiterin Neukunden Welcome-Team

mobex communication GmbH

Maybachstr. 7

72202 Nagold

Tel.: +49 (0) 7452 8882 0

Fax: +49 (0) 7452 8882 899

hello@mobex.de

www.mobex.de

www.mobile-lifecycle-management.de



NEXT DIGITAL LEVEL

mobex.de