

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.