

SPECIAL

mobilezone business



www.leaderdigital.ch März 2025 CHF 5.00

CBO Thomas Gülünay

«Wir arbeiten kontinuierlich an nachhaltigen Prozessen.»



Inhalt

- 04 Vorstellung**
Das ist mobilezone
- 06 Dienstleistungen**
Digitale Lösungen für jede Unternehmensgrösse
- 08 Interview Thomas Gülünay**
«Das Herzstück unserer Dienstleistungen»
- 10 mobilezone 360°**
Einfach, nachhaltig, aus einer Hand
- 12 Beschaffung**
Warum die Debrunner Koenig AG auf mobilezone setzt
- 13 Staging**
Schnell einsatzbereit dank individuellem Staging-Service
- 15 Interview Patrik Troccoli**
«Neue Technologien sind essenziell für die Weiterentwicklung.»
- 16 Device as a Service**
Das flexible Mietmodell für Unternehmen
- 17 Kunden Case DaaS**
Das flexible Mietmodell für Unternehmen
- 18 Fleet Management**
Massgeschneiderte Lösungen für die Firmen-Mobilflotte
- 19 Interview Giancarlo Calcinotto**
mobilezone sorgt für Transparenz und Effizienz
- 20 Enterprise Mobile Management**
Automatisierte Prozesse für mehr Effizienz
- 21 Interview DeGin Kim**
Einfache Geräteverwaltung mit Samsung Knox
- 22 Mitarbeiterangebot**
Angebote ohne Zusatzaufwand für Unternehmen
- 23 Interview Pascal Briano**
So profitieren Unternehmen vom Buyback-Programm
- 24 Reparatur- und Austausch-Service**
Schnelle Reparaturen – minimaler Unterbruch
- 26 Buyback**
Einfache Lösung für den Rückkauf gebrauchter Geräte
- 27 Jusit**
mobilezone schenkt Smartphones ein zweites Leben



Wo Innovation Tradition hat



Daniel Lehmann,
Leiter Amt für
Wirtschaft und
Arbeit Appenzell
Ausserrhoden

IMPRESSUM

Magazin LEADER, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen,
T 071 272 80 50, leader@metrocomm.ch,
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer | **Redaktion/**
Text: Dr. Stephan Ziegler (Leitung), Patrick
Stämpfli | **Fotografie:** Marlies Beeler-
Thurnheer, zVg | **Geschäftsleitung:** Natal
Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch |
Marketingservice/ Aboverwaltung: Fa-
bienne Schnetzer, info@metrocomm.ch |
Abopreis: CHF 60.– für 18 Ausgaben |
Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x
jährlich mit Ausgaben Januar/Februar,
März, April, Mai, Juni, August, September,
Oktober, November/Dezember, zusätzlich
9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:**
Beatrice Lang, blang@metrocomm.ch |
Druck: Ostschweiz Druck AG, 9300
Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges
Eigentum eingetragenes Markenzeichen.
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlages.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte
übernimmt der Verlag keine Haftung.
ISSN 1660-2757

Geschätzte Leserinnen und Leser
Appenzell Ausserrhoden; eine Region,
die für würzigen Käse, den Säntis und
traditionsreiche Bräuche bekannt ist,
überzeugt auch mit bemerkenswerter
Innovationskraft. Hier sind Bodenstän-
digkeit und Unternehmertum zu Hause
und es zeigt sich: Fortschritt gedeiht am
besten auf fruchtbarem Boden; so auch
in der Wirtschaft und beim Unterneh-
mertum.

Unser Kanton beweist, dass er mehr
kann als Traditionen bewahren. Er ist
der Standort für Unternehmen, die Agi-
lität, Weitsicht und ein liberales Umfeld
schätzen. Appenzell Ausserrhoden ist
der Kanton der «kurzen Wege» und
bietet nebst einer hohen Lebensqualität,
tiefe Arbeitskosten, eine offene Inno-
vationskultur und Menschen, die
anpacken und Visionen in die Tat um-
setzen.

Wir verfügen über zahlreiche «Hidden
Champions»; ein gutes Beispiel dafür
ist der Business-Geschäftszweig der
mobilezone in Urnäsch. Von diesem
Standort aus wird seit über 20 Jahren
die Schweiz bedient. Die mobilezone
business verbindet modernes, innovati-
ves Unternehmertum und ausserrhodi-
sche Verlässlichkeit zu einer Symbiose,
die zeigt, wie Zukunft gestaltet werden

kann. Mit Themen wie Digitalisierung,
Nachhaltigkeit und smarter Technologie
setzt die mobilezone business in ihrer
Branche Massstäbe, die national aus-
strahlen.

Die mobilezone business steht somit
stellvertretend für eine Vielzahl von Un-
ternehmen, die den ausserrhodischen
Innovationsgeist verkörpern. Sei es in
den Bereichen Präzisions-Technologie
oder im Medizinbereich – unser Kanton
zeigt, dass wir in vielen Bereichen füh-
rend sein können. Darauf sind wir stolz!
Was macht den Unterschied? Es ist das
Zusammenspiel aus Tradition und dem
Mut zur Veränderung. Es sind die Dyna-
mik und Agilität, die mit kurzen Wegen
im Dreieck von Politik, Verwaltung und
Wirtschaft flexible Lösungen und inno-
vative Ideen fördern.

Lassen Sie sich in dieser Ausgabe inspi-
rieren, wie Thomas Gülünay mit seinem
ausserrhodischen Unternehmertum
innovative Wege in die Zukunft ein-
schlägt. Die Wirtschaft in Appenzell
Ausserrhoden zeigt, dass wahre Stärke
immer im Kern beginnt: bei den
Menschen.

Das ist mobilezone

Die mobilezone Gruppe wurde 1999 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Rotkreuz, Zug. Als führender Anbieter im Bereich Mobil- und Festnetztelefonie bietet das Unternehmen umfassende Lösungen für Privat- und Geschäftskunden. Mit über 125 Shops in der Schweiz sowie einer starken Online-Präsenz deckt mobilezone alle Bedürfnisse rund um Telekommunikation ab.

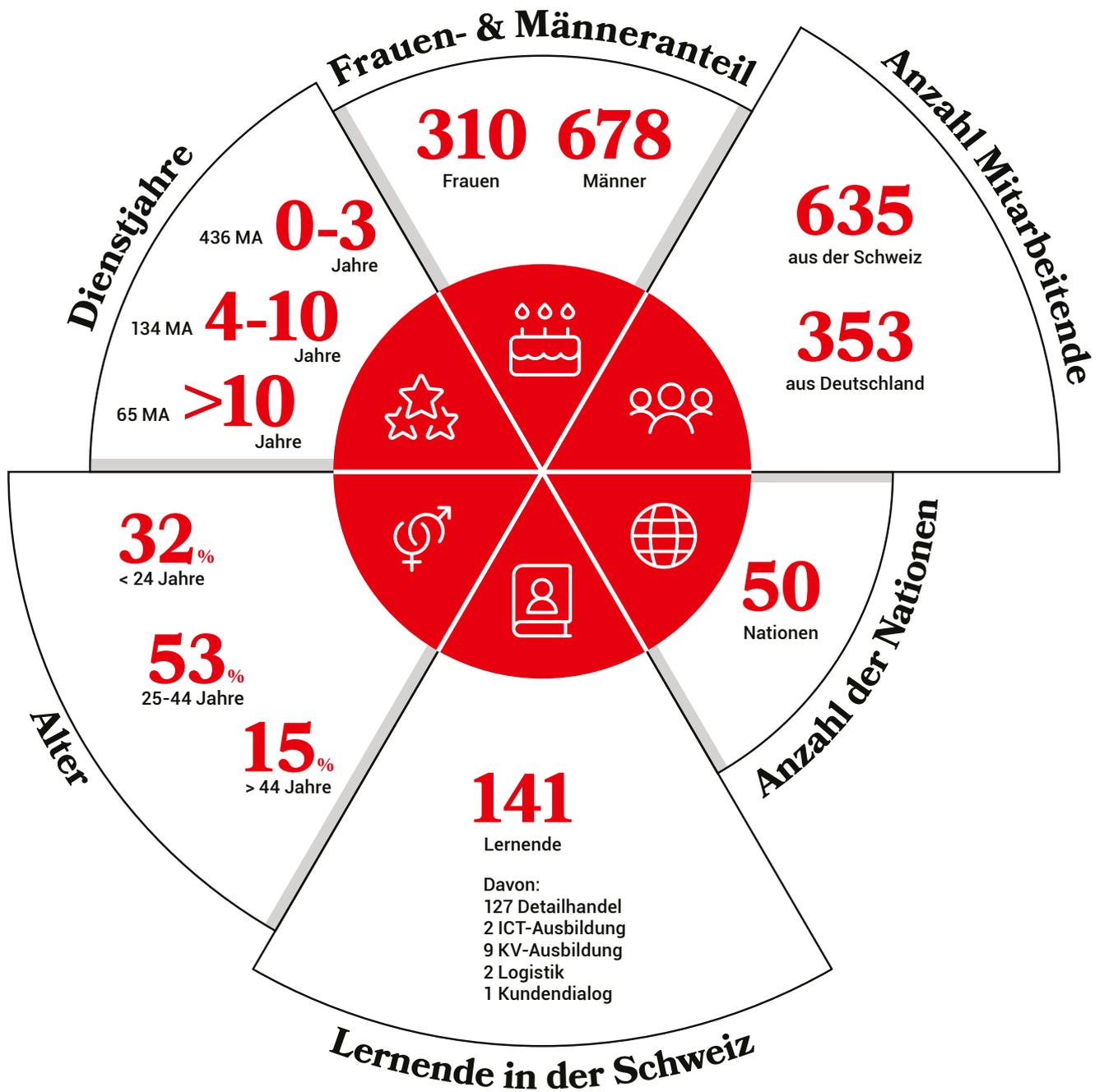


Kunden finden ein breites Angebot an Smartphones, Zubehör, Abos für Mobil- und Festnetztelefonie sowie Digital-TV und Internet von allen wichtigen Anbietern. Ergänzt wird das Sortiment durch umfangreiche Serviceleistungen wie Reparaturen, Buybackprogramme und persönliche Beratung. Mit der Marke jusit setzt mobilezone auf Nachhaltigkeit, indem gebrauchte Smartphones professionell aufbereitet und wiederverkauft werden. Der Reparaturservice verlängert zudem die Lebensdauer von Geräten und unterstützt eine ressourcenschonende Nutzung.

Im Geschäftskundenbereich bietet mobilezone massgeschneiderte Dienstleistungen für die Verwaltung mobiler Lösungen. Dazu gehören Device as a Service, Fleet Management, Mitarbeiterangebote sowie professionelle Reparatur-, Austausch- und Buybackprogramme. Eine eigene digitale Kundenplattform erleichtert die zentrale Steuerung und Optimierung mobiler Prozesse. Unternehmen profitieren von effizienten Lösungen, die ihre mobilen Arbeitsprozesse vereinfachen und Kosten optimieren.

mobilezone zeichnet sich durch eine starke Vernetzung mit allen führenden Mobilfunkanbietern aus. Als unabhängiger Anbieter ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden, aus einer Vielzahl von Angeboten das Beste für ihre individuellen Bedürfnisse zu wählen. Dies gilt sowohl für Privatkunden, die einen neuen Handyvertrag oder ein passendes Gerät suchen, als auch für Unternehmen, die effiziente Telekommunikationslösungen benötigen. Seit der Gründung verfolgt mobilezone das Ziel, Telekommunikationslösungen möglichst einfach, flexibel und zugänglich zu machen. Die Vision des Unternehmens ist es, der bevorzugte Partner für alle Telekommunikationsbedürfnisse in der Schweiz zu sein – mit nahtlosen Services, hoher Kundenorientierung und einem klaren Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit. Auch in Zukunft setzt mobilezone auf innovative Lösungen, um den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden und den Telekommunikationsmarkt aktiv mitzugestalten.

mobilezone in Zahlen



mobilezone business: Digitale Lösungen für jede Unternehmensgrösse

mobilezone bietet mit ihrem Geschäftsbereich mobilezone business umfassende Dienstleistungen für Unternehmen jeder Grösse an. Als schweizweit führender Anbieter im B2B-Segment unterstützt mobilezone Unternehmen dabei, ihre mobilen Lösungen effizient zu gestalten und zu verwalten.



Beschaffung und Device as a Service (DaaS):

mobilezone übernimmt die Beschaffung der benötigten Mobilgeräte und bietet mit dem DaaS-Modell eine flexible Alternative zum Gerätekauf. Unternehmen können Geräte inklusive den dazugehörigen Serviceleistungen gegen eine monatliche Gebühr nutzen, was finanzielle Flexibilität und stets aktuelle Hardware gewährleistet. Die bestehende Geräteflotte kann an mobilezone verkauft werden, was somit den finanziellen Aufwand einer Neubeschaffung reduziert.

Fleet Management:

Das Fleet Management von mobilezone ermöglicht Unternehmen die zentrale Verwaltung ihrer Mobilgeräteflotte über eine digitale Kundenplattform. mobilezone übernimmt die Geräteverwaltung, das Abo- und SIM-Management und verfügt über direkte Schnittstellen zu Provider-Systemen. Zudem bietet mobilezone einen Enduser-Support in mehr als vier Sprachen, was den administrativen Aufwand reduziert.

Digitalisierung durch die Kundenplattform:

Ein zentrales Element der Dienstleistungen ist die digitale Kundenplattform von mobilezone. Sie optimiert Prozesse, spart Zeit und reduziert den administrativen Aufwand. Die Plattform bietet eine benutzerfreundliche Oberfläche und ermöglicht die vollständig digitale Abwicklung aller Abläufe. Auf Wunsch kann sie nahtlos in bestehende Kundensysteme integriert werden, um noch mehr Effizienz und Flexibilität zu gewährleisten.

Mitarbeiterangebote:

mobilezone bietet ein spezielles Programm, das es Mitarbeitenden ermöglicht, Mobilabos, Geräte und Zubehör zu attraktiven Konditionen zu beziehen. Dies steigert die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber und fördert die Mitarbeiterzufriedenheit.

Reparatur und Geräte austausch:

Mit individuellen Reparaturdienstleistungen und schnellen Austauschprogrammen stellt mobilezone sicher, dass Ausfallzeiten minimiert werden und die Mitarbeitenden stets einsatzbereite Geräte zur Verfügung haben.

Enterprise Mobility Management (EMM):

Durch den Einsatz von EMM-Systemen ermöglicht mobilezone eine sichere und einfache Verwaltung der gesamten mobilen Unternehmenslandschaft.

Mit diesem umfassenden Serviceportfolio stellt mobilezone sicher, dass Unternehmen in allen B2B-Segmenten optimal betreut werden und ihre mobilen Lösungen effizient und zukunftssicher gestalten können.

PLATTFORM



Fleet Management

Wir übernehmen das Abo-Management und den kompletten Enduser-Support Ihrer Mitarbeitenden.



Beschaffung & Bereitstellung

Profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Geräten und Zubehör zu Vorzugskonditionen.



Enterprise Mobility Management

Verwalten Sie alle Smartphones und Tablets Ihres Unternehmens zentral in einer Umgebung.



Device as a Service

Mit unserem Mietmodell zahlen Sie nur für die Geräte, die Sie auch im Einsatz haben.



Reparatur & Austausch-Service

Wir bieten Ihnen zertifizierte, individuelle Reparaturservices und attraktive Buyback-Programme.



Mitarbeiterangebote

Steigern Sie Ihre Arbeitgeberattraktivität ohne Mehrkosten oder Zusatzaufwand.



Mit unserem Rundum-Sorglos-Paket für das unternehmensweite Management Ihrer gesamten Smartphone-Flotte steigern Sie die Effizienz.

«Das Herzstück unserer Dienstleistungen»

Die Digitalisierung verändert die Telekommunikationsbranche grundlegend. Thomas Gülünay, Chief Business Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von mobilezone erklärt, wie Unternehmen mit flexiblen, digitalen Lösungen und nachhaltigen Geschäftsmodellen profitieren.

Herr Gülünay, mobilezone business hat sich als führender Anbieter für B2B-Mobilitätslösungen etabliert. Was macht Ihr Unternehmen einzigartig?

Unser zentrales Unterscheidungsmerkmal ist unsere digitale Kundenplattform, die das Herzstück unserer Dienstleistungen bildet. Sie ermöglicht Unternehmen eine effiziente, transparente Verwaltung ihrer gesamten Mobilitätsinfrastruktur. Automatisierung, intelligente Analysen, KI und massgeschneiderte Lösungen sorgen für maximale Flexibilität und Skalierbarkeit. Unser Ziel ist es, Unternehmen nicht nur Mobilitätslösungen bereitzustellen, sondern ihnen ein vollständig integriertes, digitalisiertes Ökosystem anzubieten.

«Wir arbeiten kontinuierlich an nachhaltigen Prozessen.»

Die Digitalisierung verändert Geschäftsmodelle in vielen Branchen. Wie profitieren Ihre Kunden davon?

Unsere Plattform ermöglicht es Unternehmen, mobile Endgeräte, Verträge und Services zentral zu steuern - von der Bestellung bis zum Lifecycle-Management. Die Prozesse unserer Kunden werden digitalisiert und optimiert. Ein Beispiel ist unser Device as a Service-Modell: Unternehmen können ihre Geräteflotte flexibel managen, grosse Investitionen entfallen, und durch nutzungsbasierte Modelle werden Kosten optimiert. Mit unserem Buyback-Programm können alte Geräte zurückgegeben werden, deren Restwert direkt in neue Anschaffungen fließt - eine nachhaltige und wirtschaftliche Lösung.

Künstliche Intelligenz ist ein Treiber für Innovationen. Welche Rolle spielt KI in Ihrer Plattform?

KI ist ein zentraler Bestandteil unserer Weiterentwicklung. Unsere Plattform nutzt KI-gestützte Analysen, um den Nutzungsverlauf von Geräten und Tarifen zu optimieren, Kostenpotenziale zu identifizieren und proaktive Handlungsempfehlungen zu geben. Auch smarte Assistenten in der Kundenbetreuung spielen eine Rolle: Sie beantworten Anfragen automatisiert oder leiten sie gezielt an die richtigen Experten weiter. In Zukunft wird KI noch stärker integriert, um Prozesse weiter zu automatisieren und Kundenerlebnisse zu verbessern.

Nachhaltigkeit ist ein grosses Thema für viele Unternehmen. Wie unterstützt mobilezone business hier seine Kunden?

Unsere digitale Kundenplattform hilft Unternehmen, nachhaltiger zu wirtschaften. Unser Refurbishing- und Buyback-Programm ermöglicht es, Geräte ressourcenschonend weiterzuverwenden. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam mit Unternehmen Lösungen, um Hardware effizienter zu nutzen und unnötige Neuanschaffungen zu vermeiden. Wir arbeiten kontinuierlich an nachhaltigen Prozessen und setzen verstärkt auf energieeffiziente Lösungen, umweltfreundliche Verpackungen und Zertifizierungsprogramme wie bspw. EcoVadis (Goldstatus 2024).

Die Telekommunikationsbranche ist stark in Bewegung. Welche Trends sehen Sie, und wie reagiert mobilezone darauf?

Die Nachfrage nach flexiblen, und digitalen Lösungen wächst stark. Unternehmen wollen keine starren Prozesse mehr, sondern smarte, anpassbare Modelle. Unsere Plattform erlaubt es, die Mobilität dynamisch zu steuern - von der SIM-Kartenverwaltung bis zur Kostenoptimierung. Zudem wächst



Thomas Gülünay:
«Prozesse werden
vereinfacht
und optimiert.»

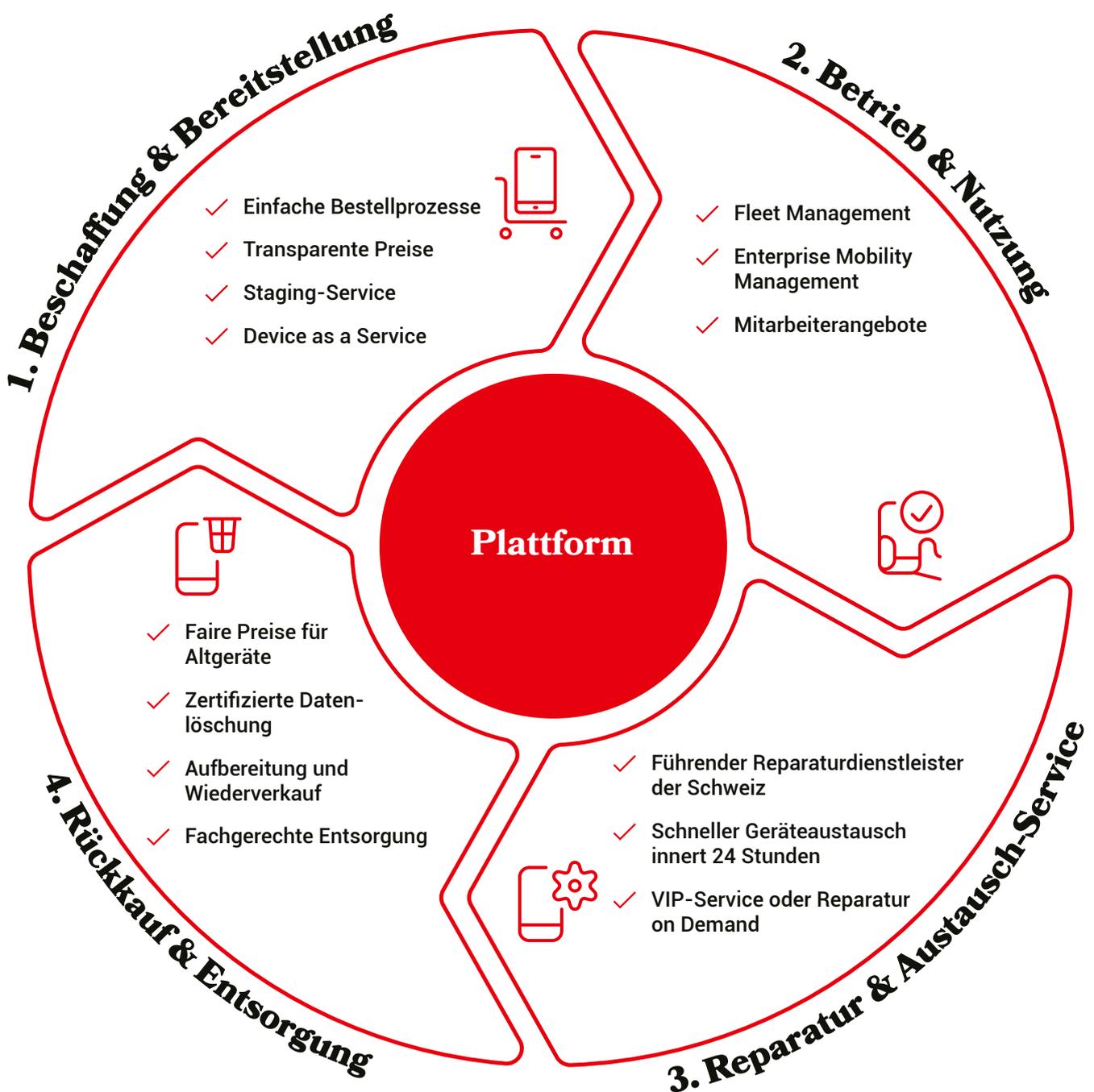
die Bedeutung von IoT-Lösungen, mit denen Unternehmen ihre Geräteflotten vernetzen und steuern können. Unser Device as a Service-Modell im Pay-by-Use-Ansatz sorgt dafür, dass nur genutzte Geräte bezahlt werden – für maximale Flexibilität und Effizienz.

«Auch smarte Assistenten spielen eine Rolle.»

Wo sehen Sie mobilezone business in den nächsten fünf Jahren?

Unser Ziel ist es, die führende digitale Mobilitätsplattform für Geschäftskunden in der Schweiz und darüber hinaus zu sein. Wir setzen verstärkt auf Automatisierung, KI und Nachhaltigkeit und werden unser Leistungsportfolio kontinuierlich ausbauen. Unsere digitale Kundenplattform bleibt dabei das zentrale Element, um Unternehmen in einer zunehmend digitalen und mobilen Welt optimal zu unterstützen.

mobilezone einfach, nachhaltig, aus einer Hand



1.

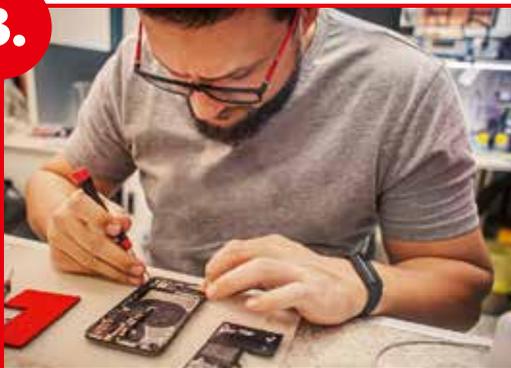
Beschaffung & Bereitstellung

mobilezone berät alle Kunden vor Ort und bietet eine grosse Auswahl an Geräten von allen wichtigen Anbietern zu Vorzugskonditionen. Das Staging enthält alles, was für einen reibungslosen Rollout notwendig ist – vom Anbringen von Schutzglas und Hüllen über die Inventarisierung bis hin zur Installation von Apps oder dem Anlegen von individuellen Profilen. Mit Device as a Service (DaaS) werden sämtliche Leistungen zu einer festen monatlichen Gebühr pro Gerät angeboten.

2.

Betrieb & Nutzung

Die Auslagerung des gesamten Fleet Managements bietet eine effiziente Lösung, bei der mobilezone Abo- und SIM-Management übernimmt und einen Enduser-Support in vier Sprachen bietet. Digitale Lösungen über eine Kundenplattform gewährleisten vollständige Transparenz und Nachverfolgbarkeit aller Abläufe. Dadurch werden interne Ressourcen frei, welche für das Kerngeschäft eines Unternehmens eingesetzt werden können.

**3.**

Reparatur & Austausch-Service

mobilezone bietet mit dem Reparatur und Austausch-Service effiziente Lösungen, um Unternehmen bei der Geräteverwaltung zu entlasten, Ausfallzeiten zu minimieren und die schnelle Verfügbarkeit funktionsfähiger Geräte sicherzustellen.

4.

Rückkauf & Entsorgung

Der Rückkaufservice von mobilezone unterstützt Unternehmen bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele und ermöglicht ihnen, die IT kostengünstig zu erneuern, da der Rückkaufbetrag an die Beschaffung von neuen Geräten angerechnet werden kann. Die Daten auf den verkauften Geräten werden durch zertifizierte Techniker gelöscht. Die Geräte werden wieder aufbereitet oder fachgerecht entsorgt.



Wie die Debrunner vom Fleet Management profitiert

Die Beschaffung und Verwaltung von Mobilgeräten kann für Unternehmen zeit- und kostenintensiv sein. Die Debrunner Koenig AG hat sich für eine Zusammenarbeit mit mobilezone entschieden, um diese Prozesse zu optimieren.



Stefan Heggli,
«Einfache
Beschaffung,
weniger Kosten.»

Mit 1400 Mitarbeitenden an 40 Standorten war die Geräteverwaltung bisher aufwendig. Die digitale Fleet Management Lösung von mobilezone automatisiert diesen Prozess. Mitarbeitende können ihre Geräte selbständig über eine individuelle Kundenplattform bestellen, was den Bestellprozess vereinfacht.

«Mit mobilezone haben wir unsere Gerätebeschaffung vereinfacht und Kosten gesenkt. Mitarbeitende bestellen ihre Geräte selbst über die Kundenplattform. Das vordefinierte Sortiment und das Lifecycle Management sorgen für passende Arbeitsgeräte. Dank der Integration von Samsung Knox und Apple Business Manager ist unsere mobile Infrastruktur optimal verwaltet.»

Fleet Management mit Enduser-Support

Die Registrierung der Geräte im entsprechenden EMM-System erfolgt zentral über mobilezone. Automatisierte Abläufe und vordefinierte Bestellregeln ermöglichen eine einfache Bestellung. Ein viersprachiger Enduser-Support bietet schnelle Hilfe.

Eingeschränktes Sortiment für mehr Effizienz

Um die Komplexität zu reduzieren, wurde ein festes Sortiment definiert. Mitarbeitende wählen über die digitale Kundenplattform aus einer Auswahl an Smartphones. Privat können sie zudem auch Tablets und Zubehör über die Kundenplattform bestellen. Dies erleichtert die Verwaltung und sorgt für transparente Preise.

Lifecycle Management mit Kostenkontingent

Die Debrunner Koenig-Gruppe setzt auf ein Lifecycle Management mit Kostenkontingent. Berechtigte Mitarbeitende erhalten ein Budget für Geräte und Zubehör, das automatisch aufgefüllt wird. So bleiben die Kosten planbar.

Integration von Samsung Knox und Apple Business Manager

Zur Verwaltung der mobilen Geräte nutzt Debrunner Koenig Samsung Knox für Android und Apple Business Manager für iOS. Dies erleichtert die Bereitstellung von Business-Apps und erhöht die Sicherheit.

Die Vorteile von mobilezone Kunden in einem Blick

- Attraktive Konditionen und hohe Geräteverfügbarkeit.
- Transparente Preise und Bestellnachvollziehbarkeit.
- Einfache Bestellprozesse über die mobilezone Plattform.
- Reibungsloser Rollout der Geräte.
- Individuelle Vorkonfiguration und Sicherheitsmanagement.
- Garantierweiterungen und Zusatzversicherungen.

Schnell einsatzbereit dank individuellem Staging-Service

Das Staging von Mobilgeräten umfasst weit mehr als die reine Bereitstellung. mobilezone sorgt dafür, dass die Geräte sofort nach Erhalt einsatzbereit sind – optimal vorbereitet auf die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens. Dank eines vollautomatisierten Prozesses können die Geräte direkt an den Enduser verschickt werden, sodass dieser sie unmittelbar in Betrieb nehmen kann.



Christoph Kübler,
«Wir sparen Zeit und Ressourcen.»

Neben dem Anbringen von Schutzglas und Hüllen bietet mobilezone die Möglichkeit, die Schutzhüllen individuell mit dem Firmenlogo zu versehen. Dadurch wird das Corporate Design direkt in die Ausstattung integriert. Zusätzlich werden

sämtliche relevanten Apps vorinstalliert und individuelle Profile eingerichtet, um den Mitarbeitenden von Beginn an die passenden Werkzeuge bereitzustellen.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil des Staging-Prozesses ist die umfassende Inventarisierung. Alle Geräte werden systematisch erfasst und dokumentiert, sodass Unternehmen jederzeit den Überblick über ihren Bestand behalten. Diese klare Struktur vereinfacht die Verwaltung und optimiert interne Abläufe.



Vorteile des Staging-Prozesses:

- Die Geräte sind direkt nach der Lieferung voll einsatzbereit.
- Schutzglas und Hüllen, auch mit Firmenlogo, bieten Schutz und stärken die Corporate Identity.
- Vorinstallierte Apps und Profile ermöglichen den sofortigen Einsatz.
- Eine detaillierte Inventarisierung erleichtert Verwaltung und Nachverfolgbarkeit.
- Geräte können direkt an den Endnutzer versandt und sofort genutzt werden.

«Der Staging-Service von mobilezone hat unsere internen Prozesse enorm vereinfacht. Unsere Geräte kommen fertig eingerichtet bei unseren Mitarbeitenden an – mit vorinstalliertem MDM, Schutzfolie und vollständig inventarisiert. Das spart uns Zeit und Ressourcen, da unsere Mitarbeitenden die Geräte sofort nutzen können.»

nahrin

Christoph Kübler
Leiter IT, Nahrin AG

Digitales Fleet Management

PLATTFORM



Leistungen für Unternehmen

- ✓ Steuerung der gesamten Mobilgeräteflotte inkl. Hardwaremanagement sowie Handy-Abos des Unternehmens
- ✓ Automatisierte Prozesse mit integriertem Freigabe-Workflow
- ✓ Individuell und flexibel auf Bedürfnisse des Unternehmens anpassbar



Leistungen für Mitarbeitende

- ✓ Online-Shop mit Handy-Abos, Smartphones und Zubehör zu attraktiven Firmenkonditionen
- ✓ Exklusive Angebote für Familienmitglieder
- ✓ Verwaltung der eigenen Rufnummern und der Familienmitglieder im Selfcare-Ansatz

VORTEILE

✓ Einsparungen von Zeit, Kosten und Ressourcen

✓ Komplette individuell konfigurierbar

✓ Schnelle und datenschutzkonforme Abläufe

✓ Plattform in 4 Sprachen verfügbar

✓ Selfcare-Ansatz mit unterschiedlichen Rollenmodellen

✓ Schneller Einsatz durch kurze Implementationszeit

✓ Nahtlose Integration von bestehenden Systemen und API-Anbindungen

✓ Mobilgeräte und Abos für Mitarbeitende zu Top-Konditionen

«Einfach, flexibel und individuell»

Die digitale Kundenplattform von mobilezone business bietet Unternehmen massgeschneiderte Mobilitätslösungen an. Patrik Troccoli, Director Business Operations B2B, erklärt, wie Unternehmen profitieren und welche Entwicklungen die Zukunft bringt.

Herr Troccoli, was sind die zentralen Aufgaben Ihres Teams?

Wir verstehen uns als Bindeglied zwischen mobilezone und unseren Kunden. Unser Ziel ist es, eine erstklassige Kundenerfahrung zu schaffen – vor, während und nach dem Kauf. Wir beraten unsere Kunden, entwickeln individuelle Lösungen und konfigurieren Geräte nach Wunsch. Zudem können wir die Bedürfnisse unserer Kunden auf unserer digitalen Kundenplattform individuell abbilden.

«Neue Technologien sind essenziell für unsere Weiterentwicklung.»

Was zeichnet Ihre digitale Kundenplattform aus?

Unsere Plattform ist das zentrale Tool für Unternehmen, um ihre Mobilität effizient zu steuern. Sie reduziert den Verwaltungsaufwand, optimiert Abläufe und sorgt für volle Kontrolle – einfach, sicher und flexibel. Dank dynamischer Module können Unternehmen genau die Funktionen nutzen, die sie brauchen, sei es ein vordefiniertes Produktsortiment, Verwaltung des Abo-Managements oder die vollständige Implementierung eines Device as a Service-Modells.

Wie integriert mobilezone business neue Technologien?

Neue Technologien sind essenziell für unsere Weiterentwicklung. Wir setzen auf KI-gestützte



Patrik Troccoli,
Director Business
Operations B2B.

Abläufe und maschinelles Lernen, um Prozesse zu optimieren und personalisierte Angebote bereitzustellen. Big-Data-Technologien helfen uns, Lösungen noch gezielter auf individuelle Bedürfnisse zuzuschneiden. Gleichzeitig treiben wir Self-Service-Funktionen voran, damit unsere Kunden ihre Anliegen noch effizienter verwalten können.

Wie entwickelt sich die Plattform weiter?

Die Zukunft liegt in intelligenten, personalisierten Lösungen. KI-gestützte Prozesse werden den Bedienkomfort weiter steigern und Abläufe automatisieren. Mit der flächendeckenden Einführung von 5G eröffnen sich neue Möglichkeiten im Device Management, insbesondere durch zusätzliche Funktionen für eine noch effizientere Steuerung mobiler Endgeräte.

Was macht exzellenten Support aus?

Schnelle Reaktionszeiten, vorausschauende Betreuung und eine enge Kundenbindung sind entscheidend. Unser Anspruch ist es, nicht nur reaktiv, sondern auch proaktiv zu handeln. Wir legen grossen Wert auf eine Kommunikation in der jeweiligen Sprache des Kunden, um Vertrauen zu schaffen und Prozesse zu erleichtern.

DaaS: Smarte Lösungen für effizientes Gerätemanagement

Mit Device as a Service (DaaS) bietet mobilezone Unternehmen ein Mietmodell, welches den Aufwand für die Beschaffung, Verwaltung und Wartung moblier Geräte erheblich reduziert. Statt hoher Investitionskosten gibt es eine feste monatliche Gebühr pro Gerät, die sämtliche Leistungen umfasst. Unternehmen profitieren von einer flexiblen, planbaren Kostenstruktur und stets aktueller Technologie.

duser. Zudem steht der Kundendienst für alle technischen Anliegen bereit – sei es bei Problemen mit dem Gerät, Konfigurationsfragen oder Software-Updates.

Sichere Datenlöschung

Die Rückgabe von Geräten erfolgt sicher und unkompliziert. mobilezone sorgt für die zertifizierte Löschung aller Daten, sodass keine Unternehmensinformationen zurückbleiben. Dies unterstützt Firmen bei der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien und eliminiert Sicherheitsrisiken.

Gerätebestellung und -verwaltung

Über die intuitive digitale Kundenplattform können Unternehmen neue Geräte bestellen, zurückgeben oder Gerätenutzer verwalten. Dadurch lässt sich die mobile Infrastruktur schnell auf veränderte Anforderungen ausrichten. Alle registrierten Geräte sind übersichtlich erfasst, was eine transparente Verwaltung ermöglicht.

Geräteaustausch und Support

Defekte oder veraltete Geräte lassen sich mühelos austauschen. mobilezone garantiert eine schnelle Ersatzlieferung innerhalb von 24 Stunden – auf Wunsch erfolgt die Lieferung auch direkt zum En-

Die Vorteile von DaaS im Überblick

- Planbare Kosten: Monatliche Fixgebühr statt hoher Anschaffungskosten.
- Minimale Ausfallzeiten: Austausch defekter Geräte binnen 24 Stunden.
- Transparente Geräteverwaltung: Volle Kontrolle über die gesamte Flotte.
- Entlastung der IT-Abteilung: Weniger administrativer Aufwand.
- Zuverlässiger Support: umfassende Unterstützung durch Experten.
- Hohe Sicherheit: Datenschutzkonforme Datenlöschung nach der Rückgabe.

 <p>Gerätebereitstellung</p> <p>Sie erhalten individuell vorkonfigurierte und sofort einsatzbereite Geräte.</p>	 <p>Geräteverwaltung</p> <p>Sie können neue Geräte bestellen, zurückgeben oder den User ändern.</p>	 <p>Geräteinventar</p> <p>Auf der Plattform sehen Sie jederzeit die aktiven Geräte.</p>
 <p>Gerätetausch</p> <p>Defekte Geräte werden innerhalb von 24 Stunden ausgetauscht.</p>	 <p>Kundendienst</p> <p>Wir sind jederzeit für Sie erreichbar und kümmern uns um Ihre Anliegen.</p>	 <p>Datenlöschung</p> <p>Nach Rückgabe übernehmen wir zuverlässig die Datenlöschung.</p>

Die Stadt Zug setzt auf Device as a Service

Die Stadt Zug nutzt für die Verwaltung Ihrer Tablets im Schulbereich das Device as a Service (DaaS)-Angebot von mobilezone. So wird die Effizienz der Abläufe gesteigert und die IT-Abteilung entlastet.



Fabian Häfliger,
«Prozesse werden
effizienter.»



Im Rahmen dieser Lösung nutzen die Schulen der Stadt Zug Tablets mit massgeschneidertem Zubehör, das optimal auf die Bedürfnisse der Schülerinnen und Schüler abgestimmt ist. Im DaaS-Angebot ist zudem ein Staging-Service enthalten. Somit werden die Geräte mit IMEI-Nummer versehen, inventarisiert, vorkonfiguriert und mobilezone prüft ob alle Apps korrekt hochgeladen wurden und nimmt bei Bedarf IOS-Updates vor.

Die Verwaltung der Geräte erfolgt über die personalisierte Kundenplattform von mobilezone, die alle Prozesse wie bspw. Bestellungen, Rückgabe oder Reparaturaustausch effizient, einfach und vor allem nachvollziehbar gestaltet.

Zusätzlich profitiert die Stadt Zug von für sie speziell erweiterten Garantieleistungen, welche einen Geräteaustausch innert 24 Stunden ermöglichen und so Ausfallzeiten minimieren. Mit dem DaaS-Angebot von mobilezone konnte die Stadt Zug

ihre Kosten optimieren, Prozesse vereinfachen die Flexibilität bei kurzfristigem Bedarf erhöhen und für den Schulbetrieb eine massgeschneiderte Lösung anbieten.

«Dank des Device as a Service-Modells von mobilezone konnten wir unsere IT-Abteilung erheblich entlasten und die Gesamtkosten sind einfach planbar. Besonders schätzen wir das Kundenportal mit dem 24-Stunden-Austauschservice, welches es den Schulen erlaubt Vorgänge direkt und ohne die Unterstützung der IT-Abteilung auszulösen. Somit sind die Prozesse effizienter und erlauben es auf kurzfristige Bedarfsveränderungen zu reagieren.»

Fleet Management für maximale Effizienz

mobilezone bietet Unternehmen ein umfassendes Servicepaket für die Verwaltung ihrer gesamten Mobilflotte und Abos. Das gesamte Management kann über eine digitale Kundenplattform gesteuert werden. Die digitalen Lösungen von mobilezone reduzieren den administrativen Aufwand erheblich. Unternehmen profitieren von voller Kostenkontrolle, schnellen Serviceleistungen und einem deduzierten, mehrsprachigen Support.

Durch das modulare Baukastenprinzip können Firmen genau die Leistungen wählen, die sie benötigen - von der Beschaffung neuer Geräte bis zur vollständigen Verwaltung der Mobilabos. So profitieren Unternehmen von mehr Effizienz, reduzierten Kosten und einer nahtlosen mobilen Kommunikation für ihre Mitarbeitenden.

Was ist Fleet Management?

Fleet Management bedeutet die vollständige Betreuung aller Mobilgeräte und Abos eines Unternehmens. Dazu gehören Tarifauswahl, Geräte-

bestellung, SIM-Kartenverwaltung, Kostenoptimierung sowie Geräteaustausch, Reparaturen und technischer Support. Durch die Auslagerung an mobilezone profitieren Unternehmen von zentraler Steuerung und einem verlässlichen Rundum-Service.

mobilezone analysiert die Anforderungen und die internen Prozesse von Unternehmen detailliert und entwickelt eine individuelle Lösung für deren Bedürfnisse. Eine proaktive Kundenbetreuung nach der Implementierung und automatisierte Prozesse gewährleisten einen reibungslosen Ablauf und minimieren das Kostenrisiko erheblich.

Mehr Effizienz durch Outsourcing

Indem mobilezone das Fleet Management übernimmt, sinkt der interne Aufwand erheblich. Der Service umfasst Abo- und SIM-Kartenverwaltung, Geräteservice und mehrsprachigen Enduser-Support. Über eine digitale Plattform erhalten Unternehmen volle Transparenz und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Die Vorteile des Fleet Managements im Überblick:

- Umfassende Betreuung: Von der Bestellung bis zur Rückgabe der Geräte.
- Kostenkontrolle: Automatische Tarifprüfung und -anpassung.
- Digitale Prozesse: Zentrale Plattform für maximale Transparenz.
- Weniger Aufwand: mobilezone übernimmt das gesamte Handling.
- Schneller Support: Technische Hilfe in vier Sprachen.



«mobilezone sorgt für Transparenz und Effizienz»

Seit 2015 arbeitet die Raiffeisen Gruppe erfolgreich mit mobilezone zusammen – eine Partnerschaft, die laut Giancarlo Calcinotto, Leiter Supply Chain Management & CM bei Raiffeisen Schweiz, einen echten Mehrwert bietet. Heute übernimmt mobilezone das gesamte Fleet Management für Raiffeisen und sorgt so für transparente Abläufe und effiziente Kommunikation. Davon profitieren nicht nur die gesamte Organisation, sondern auch alle Mitarbeitenden.

Warum haben Sie sich für mobilezone entschieden?

Giancarlo Calcinotto: mobilezone bietet uns eine massgeschneiderte Lösung für Mobilkommunikation. Neben der Hardwarebeschaffung profitieren wir von einer effizienten Verwaltung unserer Mobilabos und der Optimierung interner Prozesse.

Wie profitieren Sie konkret von den Services von mobilezone?

Die Digitalisierung des Fleet Managements spart uns wertvolle Ressourcen. mobilezone sorgt für transparente Vertragsverwaltung, optimale Tarife und übernimmt das Gerätemanagement sowie die Abstimmung mit Netzbetreibern. Der technische Support garantiert eine reibungslose Kommunikation.

Gab es Herausforderungen in der Zusammenarbeit?

Anfangs war es wichtig, unsere Anforderungen klar zu definieren und die Mitarbeitenden mit den neuen Abläufen vertraut zu machen. Dank der professionellen Unterstützung von mobilezone konnten wir diese Phase rasch bewältigen und die Kernkompetenzen von mobilezone nutzen.

Welche Rolle spielt mobilezone in Ihrer Zukunftsstrategie?

mobilezone unterstützt uns dabei, die Digitalisierung voranzutreiben. Gerade in Zeiten von Remote Work sind flexible, skalierbare Lösungen essenziell. Die Zusammenarbeit ermöglicht es uns, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren.

Wie bewerten Sie die Qualität der Dienstleistungen?

Wir sind sehr zufrieden: mobilezone bietet einen erstklassigen Kundenservice, reagiert schnell auf

Anfragen und garantiert eine reibungslose Kommunikation.

Würden Sie mobilezone weiterempfehlen?

Ja, insbesondere für Unternehmen mit vielen Mitarbeitenden. Die Kombination aus Beratung, Kostenoptimierung und Gerätemanagement macht mobilezone zu einem wertvollen Partner.

RAIFFEISEN



mobilezone bietet Unternehmen Lizenzen führender Technologiepartner

Unternehmen müssen ihre mobilen Geräte effizient verwalten und dabei höchste Sicherheitsstandards einhalten. Tools wie Apple Business Manager, Samsung Knox und Android Zero-Touch in Kombination mit einem Mobile Device Management (MDM) sorgen für eine einfache Bereitstellung, Verwaltung und Absicherung der Geräteflotten.



René Hirzel,
«Enorme
Entlastung.»

Effiziente Geräteverwaltung mit mobilezone

Als langjähriger Partner führender Hersteller bietet mobilezone massgeschneiderte Lizenzlösungen, die den Verwaltungsaufwand minimieren und gleichzeitig Sicherheit und Kontrolle über die Geräte erhöhen.

Das Spital Thurgau nutzt die umfassenden Dienstleistungen von mobilezone für das Fleet Manage-

ment. mobilezone unterstützt nicht nur bei der Beschaffung, sondern auch bei der Verwaltung und dem Rückkauf von Geräten. Ein zentraler Bestandteil ist die Integration von Samsung Knox-Lizenzen.

Automatisierte Prozesse für mehr Effizienz

Dank mobilezone konnte das Spital Thurgau den gesamten Bestellprozess digitalisieren. Neueinstellungen lösen automatisch eine Bestellung aus, deren Status in Echtzeit verfolgt werden kann. Vor der Auslieferung werden Geräte vorkonfiguriert: Dazu gehören Schutzfolien, das Vorinstallieren von MDM-Profilen und die Inventarisierung.

Optimierte Verwaltung mit Pool-Management

Ein zentral verwalteter Gerätepool stellt sicher, dass immer ausreichend funktionstüchtige Geräte verfügbar sind. Zurückgegebene Smartphones werden geprüft, gelöscht und gereinigt, bevor sie erneut genutzt werden. So werden Ausfallzeiten minimiert, Kosten gesenkt und die Effizienz im Unternehmen erhöht.

Sicherheit und Kontrolle mit Samsung Knox

Ein grosser Vorteil für das Spital Thurgau ist die Bereitstellung von Samsung Knox-Lizenzen über mobilezone. Die Sicherheitsplattform erlaubt es, verschiedene MDM-Profile direkt auf die Geräte zu bringen. Mitarbeitende loggen sich ein und können das Gerät sofort mit den für sie vorgesehenen Diensten nutzen. Dies stellt nicht nur die Sicherheit sensibler Unternehmensdaten sicher, sondern ermöglicht auch eine flexible Nutzung.

«Dank mobilezone konnten wir unsere Geräteflotte professionell erneuern und effizient verwalten. Die Dienstleistungen entlasten uns enorm.»

Sicherheit mit Enterprise Mobility Management

Für Unternehmen ist es entscheidend, mobile Geräte effizient zu managen und maximale Sicherheitsstandards zu gewährleisten. Mit Lösungen wie dem Apple Business Manager, Samsung Knox und Android Zero-Touch wird die Bereitstellung und Verwaltung mobiler Geräte vereinfacht. mobilezone unterstützt IT-Abteilungen mit passenden Lizenzlösungen, die den Rollout erleichtern und die Gerätekontrolle optimieren.

Apple Business Manager

Der Apple Business Manager ist ein webbasiertes Portal für IT-Administratoren, das die zentrale Bereitstellung von Apple-Geräten ermöglicht. Geräte, die bei Apple oder autorisierten Händlern erworben wurden, lassen sich direkt in die Verwaltung integrieren.

Android Zero-Touch

Android Zero-Touch ermöglicht eine schnelle und sichere Bereitstellung von Firmengeräten mit Android-Betriebssystem. IT-Abteilungen können Android-Smartphones und -Tablets vorkonfigurieren, sodass sie sofort einsatzbereit sind. Android Zero-Touch ermöglicht eine schnelle und sichere Bereitstellung von Firmengeräten. IT-Abteilungen können Smartphones und Tablets vorkonfigurieren, damit sie sofort einsatzbereit sind. Unternehmen, die eine umfassende Sicherheitslösung für ihre mobilen Geräte suchen, können auf Samsung Knox setzen. Die Plattform bietet zahlreiche Funktionen zur Verwaltung und Absicherung von Firmengeräten.



SAMSUNG

Samsung Knox für mehr Sicherheit

DeGin Kim, Service & Solution Manager bei Samsung Schweiz, erklärt, wie Samsung Knox Unternehmen unterstützt.

Warum eignet sich Samsung Knox für mobile Arbeitsmodelle?

Knox ermöglicht eine sichere, zentrale Verwaltung von Geräten. Unternehmen können Richtlinien flexibel anpassen und Mitarbeitergeräte schützen.

Welche Branchen profitieren besonders?

Branchen mit hohen Sicherheitsanforderungen wie Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Behörden und Logistik. Auch KMU profitieren von der einfachen Verwaltung.

Welche Sicherheitsvorteile bietet Samsung Knox?

Knox kombiniert Hard- und Software-Sicherheit und erfüllt höchste Datenschutzstandards. Es ist so sicher, dass es als verteidigungsfähig eingestuft wurde.

Wie schützt Knox Unternehmensdaten?

Knox verschlüsselt sensible Daten und schützt sie hardwarebasiert. Funktionen wie Knox Workspace oder der sichere Ordner verhindern unautorisierten Zugriff.

Wie lässt sich Knox in bestehende IT-Systeme integrieren?

Knox ist mit gängigen MDM-Lösungen kompatibel und lässt sich nahtlos integrieren.

Welche Vorteile bietet die Kombination mit mobilezone?

Unternehmen können Geräte kosteneffizient beziehen und sicher verwalten. mobilezone übernimmt die Administration, Knox sorgt für die Sicherheit.

Welche Support-Dienste bietet Samsung?

Samsung bietet umfassenden Support und regelmäßige Updates. Die Plattform erfüllt höchste Sicherheitsstandards und wird kontinuierlich weiterentwickelt.

Angebote ohne Zusatzaufwand für Unternehmen

Mit attraktiven Mitarbeiterangeboten steigern Unternehmen ihre Arbeitgeberattraktivität – ganz ohne Mehrkosten oder zusätzlichen Aufwand. Dabei unterstützt mobilezone mit einem einfachen und effizienten Service.



André Burri,
«Minimaler Aufwand, attraktive Angebote.»

Mitarbeitende profitieren von vergünstigten Mobilabos und -Geräten sowie Zubehör für den privaten Gebrauch, denn dank dem Gesamtvolumen des Unternehmens erhalten sie exklusive Konditionen. mobilezone übernimmt dabei die komplette Abwicklung – von der Bestellung bis zur Verrechnung.

Da die Verrechnung direkt an die Mitarbeitenden erfolgt und der gesamte Bestellprozess über die digitale Kundenplattform von mobilezone läuft, haben Unternehmen keinerlei administrativen Aufwand.

Falls der bestehende Provider des Unternehmens Mitarbeiterangebote anbietet, können diese direkt in die mobilezone Kundenplattform integriert werden. mobilezone ermöglicht in Kooperation mit TalkTalk ebenfalls vergünstigte Abos für die Mitarbeitenden.

Die Vorteile für Unternehmen auf einen Blick:

- Kein zusätzlicher Aufwand – mobilezone übernimmt die gesamte Abwicklung.
- Keine Haftung für das Unternehmen – die Verrechnung erfolgt direkt an die Privatadresse der Mitarbeitenden.
- Fringe Benefit für die Mitarbeitenden – private Abos und Geräte zu vergünstigten Preisen.
- Selfcare-Ansatz – Mitarbeitende bestellen und verwalten Abos & Geräte eigenständig über den Onlineshop auf der Kundenplattform.

«Dank der Zusammenarbeit mit mobilezone haben wir unser Angebot an Benefits erfolgreich erweitert. Unsere Mitarbeitenden können über das Webportal für den privaten Gebrauch Mobilabos, Smartphones sowie Tablets, Wearables und Zubehör zu exklusiven Firmenkonditionen bestellen – und das ohne zusätzliche Kosten für uns als Unternehmen. Dieser Service erfordert nur minimalen Aufwand und ermöglicht unseren Mitarbeitenden attraktive Angebote.»



André Burri, IT GRC,
ICT Berufsbildung, Emmi Schweiz



Buyback: «Unternehmen sparen Kosten und handeln nachhaltig»

Alte Firmenhandys einfach entsorgen? Das geht auch smarter. Pascal Briano, Director Sales B2B bei mobilezone, erklärt, wie Unternehmen mit dem Buyback-Programm ihre Geräte wirtschaftlich sinnvoll weiterverwenden und gleichzeitig nachhaltig agieren können.

Herr Briano, Sie sind Director Sales B2B bei mobilezone. Was sind Ihre Hauptaufgaben und die Ihres Teams?

Wir bieten unseren Kunden Gesamtlösungen im Bereich Mobilität aus einer Hand an. Unser Ziel ist es, Unternehmensprozesse zu digitalisieren und zu optimieren, damit sich unsere Kunden ganz auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können.

Wie ist Ihr Sales-Team organisiert?

Unser Verkauf ist in die Bereiche KMU und Grosskunden unterteilt. Wir haben ein Aussendienst-Team, das Kunden vor Ort betreut, während unser Backoffice das Tagesgeschäft unterstützt. Auch in der Führungsebene pflegen wir den direkten Kundenkontakt, um den Markt und seine Bedürfnisse genau zu verstehen.

Welche Vorteile haben Unternehmen, die sich von Ihrem Team beraten lassen?

Unsere Kunden profitieren von über 20 Jahren Erfahrung im Geschäftskundenbereich und einer individuellen Betreuung. Durch unsere langjährigen Mitarbeitenden bieten wir Kontinuität und massgeschneiderte Lösungen aus einer Hand.

Welche aktuellen Trends und Entwicklungen sehen Sie in Ihrer Branche?

Unternehmen setzen verstärkt auf skalierbare Management Mobiliätslösungen und transparente



Pascal Briano,
Director Sales B2B.

Kostenmodelle. Besonders gefragt sind Device as a Service-Modelle sowie unser Buyback-Programm, das Einsparungen und Nachhaltigkeit vereint.

Wie genau funktioniert Ihr Buyback-Programm?

Unternehmen können ihre alten Mobilgeräte an uns zurückgeben. Der Restwert kann auf den Kauf neuer Geräte angerechnet werden, wodurch sie Kosten gespart werden. Die zurückgegebenen Geräte werden zertifiziert gelöscht, professionell aufbereitet und als Refurbished-Geräte weiterverkauft oder fachgerecht recycelt.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Geschäftskunden, die das Buyback-Programm nutzen?

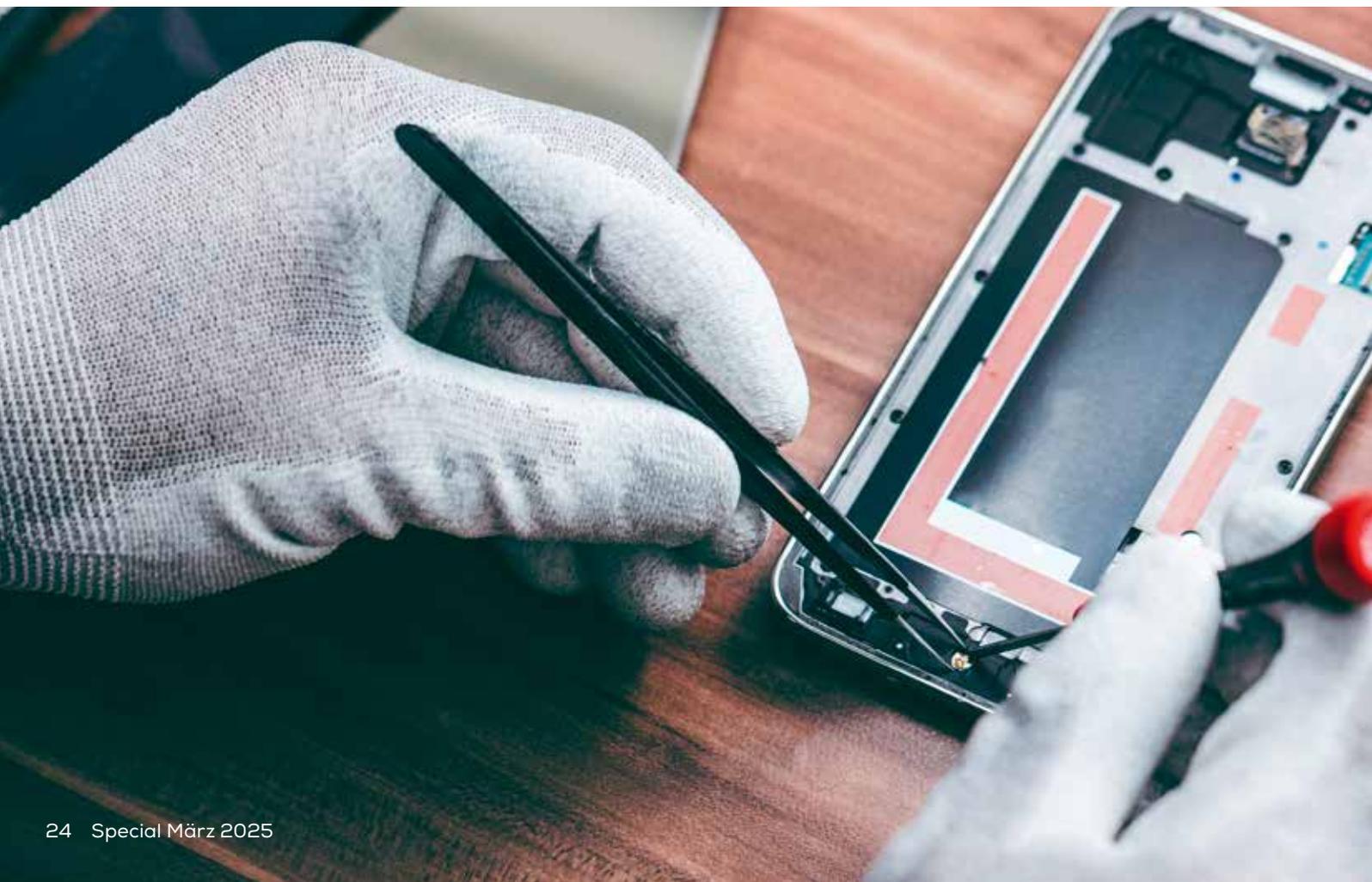
Unsere Kunden schätzen die einfache Abwicklung und den finanziellen Vorteil des Programms. Viele sehen es als ideale Möglichkeit, wirtschaftliche Effizienz mit nachhaltigem Handeln zu verbinden.

Effiziente Lösungen für Reparatur und Austausch

In der modernen Geschäftswelt sind funktionierende Mobilgeräte unverzichtbar. Ein Defekt kann Arbeitsabläufe erheblich stören – schnelle Lösungen und eine hohe Geräteverfügbarkeit sind daher entscheidend. mobilezone bietet mit seinen Reparatur- und Austausch-Service massgeschneiderte Lösungen, um Unternehmen zu entlasten, Ausfallzeiten zu minimieren und die rasche Bereitstellung funktionsfähiger Geräte sicherzustellen.

Schnelle Reparaturen – minimaler Unterbruch

Reparaturen werden Inhouse durch mobilezone reload durchgeführt – den führenden Schweizer Spezialisten für Reparatur und Refurbishment. Als autorisierter Partner aller grossen Hersteller garantiert mobilezone reload hochwertige Reparaturen nach Herstellervorgaben. Ob Displaybruch, Akkutausch oder andere Defekte: Die Geräte werden professionell instand gesetzt und schnellstmöglich zurückgeführt.



Austausch ohne Wartezeit

Fällt ein Gerät aus, ist Ersatz gefragt. Dank der effizienten Austauschlösung von mobilezone erhalten Unternehmen umgehend ein funktionsfähiges Ersatzgerät – unkompliziert und ohne lange Wartezeiten. Dies stellt sicher, dass Mitarbeitende jederzeit erreichbar bleiben und produktiv arbeiten können.

Nachhaltigkeit im Fokus

Mit professioneller Wiederaufbereitung verlängert mobilezone reload die Lebensdauer mobiler Endgeräte und trägt aktiv zum Umweltschutz bei. Die

fachgerechte Aufbereitung spart Ressourcen, reduziert Elektroschrott und senkt den ökologischen Fussabdruck von Unternehmen.

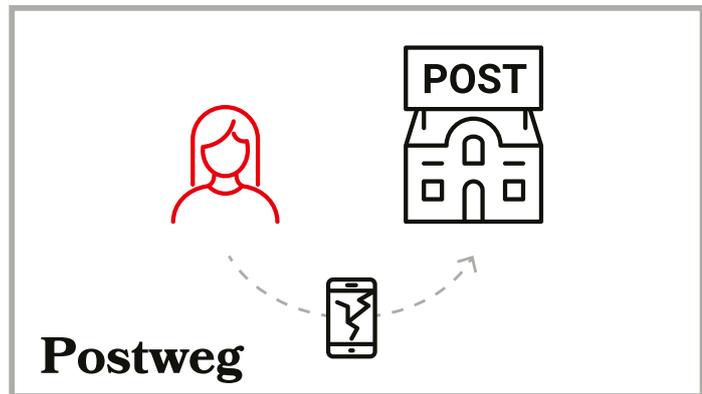
So profitieren Unternehmen

Die Kombination aus schnellem Austausch und professioneller Reparatur macht mobilezone zum idealen Partner für Unternehmen jeder Grösse. Die durchdachten Services stellen sicher, dass die Kommunikationsinfrastruktur jederzeit einsatzbereit bleibt – effizient, zuverlässig und nachhaltig.

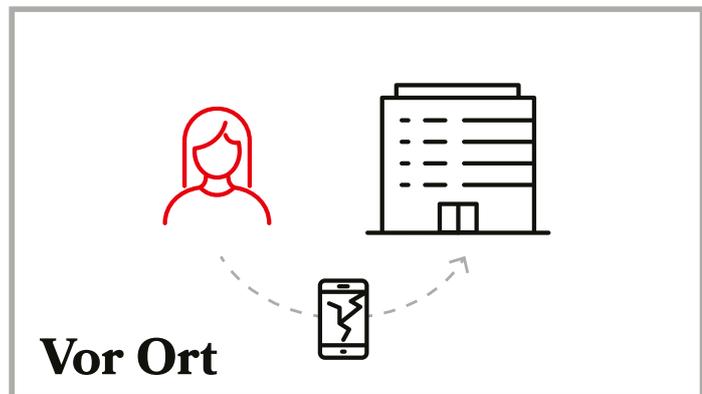


Fabio Alboreggia
Account Manager

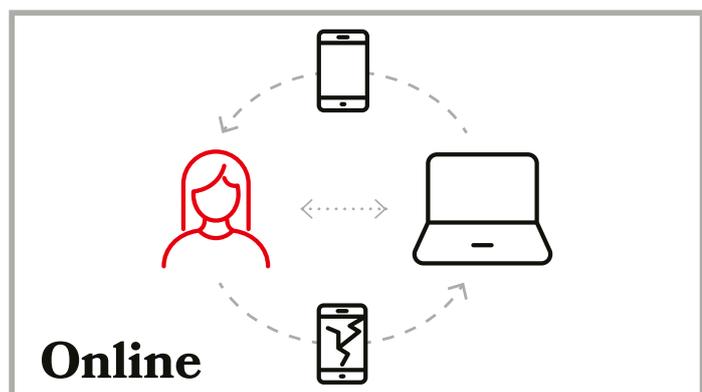
„Der direkte Austausch mit unseren Kunden zeigt mir täglich, wie wichtig individuelle Lösungen für den Geschäftserfolg sind.“



Mitarbeiter sendet sein defektes Gerät via Post an mobilezone.



Mitarbeiter bringt sein defektes Gerät in einen mobilezone Shop und erhält ein Ersatzgerät.



Mitarbeiter meldet einen Defekt und erhält per Post innert 24 h ein neues Gerät.

Sicher, nachhaltig, effizient: mobilezone Buyback-Service

mobilezone bietet Unternehmen in der Schweiz eine einfache Lösung für den Rückkauf gebrauchter Mobilgeräte. Veralterte oder nicht mehr benötigte Geräte können unkompliziert veräussert werden – eine direkte finanzielle Entlastung, die Investitionen in neue Technologien ermöglicht.



Patrick Graf,
«Unkomplizierter
und nachhaltiger
Service.»

Ein zentraler Bestandteil des Services ist die zertifizierte Datenlöschung. mobilezone stellt sicher, dass alle sensiblen Daten nach höchsten Sicherheitsstandards vollständig entfernt werden. Erst danach gelangen die Geräte in den weiteren Verwertungsprozess.

Die Aufbereitung übernimmt mobilezone reload. Durch Reparaturen und Refurbishment erhalten viele Geräte ein zweites Leben. Zertifizierte Techniker sorgen für höchste Qualität, bevor die Mobilgeräte als Gebrauchtgeräte weiterverkauft oder umweltgerecht recycelt werden. Diese nachhaltige Vorgehensweise schont Ressourcen und reduziert Emissionen.

«Dank des Rückkaufservices von mobilezone konnten wir unsere alten Geräte unkompliziert und effizient veräussern. Besonders überzeugt hat uns die zertifizierte Datenlöschung, die uns absolute Sicherheit beim Umgang mit sensiblen Unternehmensdaten garantiert. Mit dem Erlös haben wir unsere IT-Infrastruktur modernisiert und gleichzeitig einen Beitrag zur Nachhaltigkeit geleistet.»

Kanton St.Gallen
Kantonspolizei



Patrick Graf, Fachspezialist
Kantonspolizei St.Gallen

Die Vorteile auf einen Blick:

- Kosteneffizienz – Der Erlös kann in neue Investitionen fließen.
- Datensicherheit – Sensible Informationen werden zuverlässig gelöscht.
- Nachhaltigkeit – Unternehmen leisten einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz.
- Komplettservice – mobilezone übernimmt den gesamten Prozess.

mobilezone schenkt Smartphones ein zweites Leben

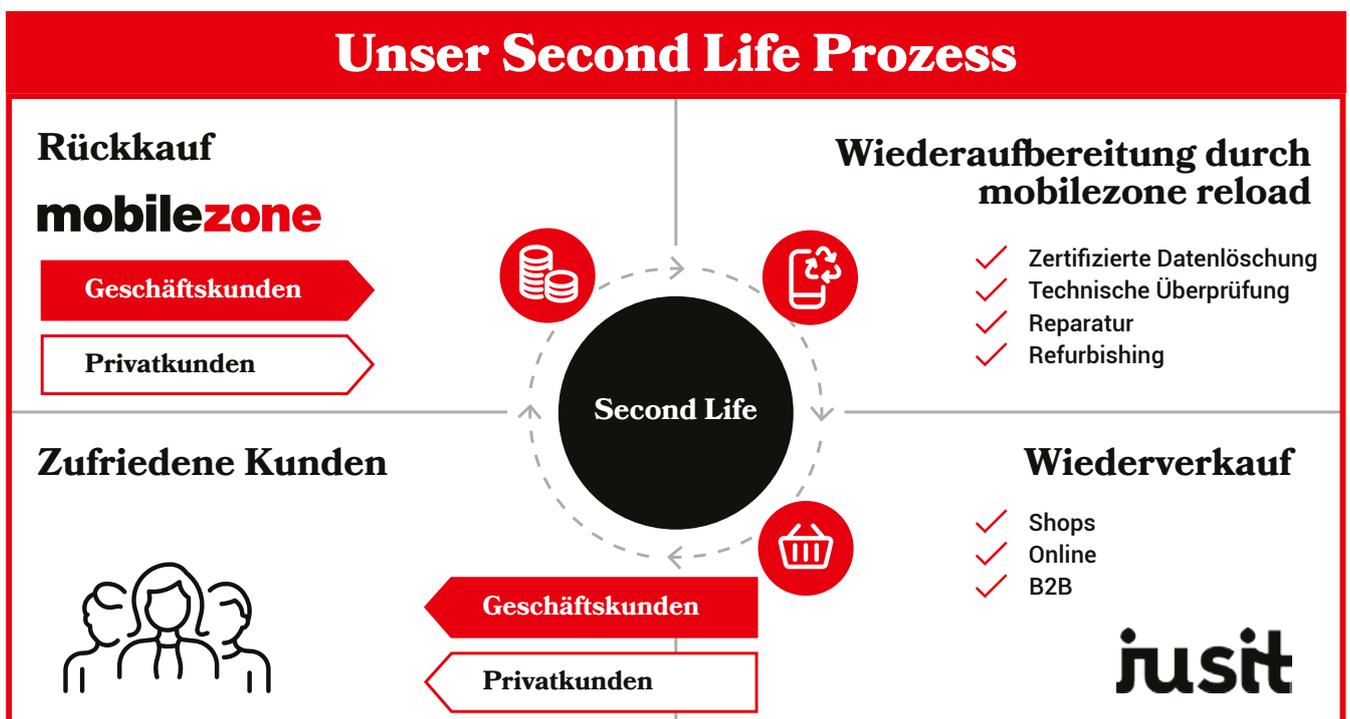
Mit der Marke jusit bietet mobilezone in der Schweiz eine nachhaltige Alternative für alle, die ein hochwertiges, wiederaufbereitetes Smartphone suchen – sei es als Hauptgerät oder als kostengünstige Zweitlösung. Wer Wert auf Nachhaltigkeit legt, findet mit jusit eine smarte Möglichkeit, Ressourcen zu schonen und zugleich Geld zu sparen.

Seit rund drei Jahren verkauft mobilezone unter jusit gebrauchte Smartphones der neuesten Generation, die inhouse professionell aufbereitet und erneut in den Gerätekreislauf gebracht werden. Die Geräte stammen vorwiegend von Kunden, die ihr altes Smartphone beim Kauf eines neuen Modells eintauschen, oder von Geschäftskunden, die ihre nicht mehr benötigten Geräteflotten an mobilezone verkaufen.

Jedes Gerät durchläuft nach dem Rückkauf eine zertifizierte Datenlöschung, wird umfassend geprüft und, falls nötig, instand gesetzt. Anschließend stehen die Smartphones in vier Qualitätsklassen zur Verfügung – online unter www.jusit.ch, über das Mitarbeiterangebot von mobilezone busi-

ness sowie in ausgewählten mobilezone Shops in allen Sprachregionen der Schweiz.

Wegen der steigenden Nachfrage nach hochwertigen, gebrauchten Geräten hat mobilezone das jusit-Angebot im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. Immer mehr Shops wurden mit der Produktlinie ausgestattet, um Kunden eine nachhaltige und preiswerte Alternative zum Neukauf zu bieten. Mit jusit trägt mobilezone aktiv zur Reduktion von Elektroschrott bei. Jedes verkaufte Gerät hilft, die Umweltbelastung zu senken, indem wertvolle Ressourcen geschont und die Nutzungsdauer von Smartphones verlängert werden.



mobilezone business

Der ideale Partner für alle Unternehmen



**So einfach wie das
Mobile Management
von mobilezone.**

mobilezone business macht
für Sie alles. Ganz einfach.



Interesse geweckt?

+41 (0)71 421 46 80
business@mobilezone.ch
mobilezone.ch/business

mobilezone