360°

DIGITAL NETZWERK PARTNER

Business Solutions

Mobilfunk und Vertragsmanagement

Kosten senken,
Effizienz steigern

Chancen durch Digitalisierung

IoT SIM Karten
von Digital SIM

Device as a Service

Das Rundum-
Sorglos-Angebot
für mobile Firmengeräte

Ihre smarte Telefonanlage

Maximaler Nutzen ohne
hohe Investitionen

> **Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein“**
>
> - PHILIP ROSENTHAL -

Liebe Kunden,
liebe Leserinnen und Leser,

in einer Zeit, in der der Wandel zur einzigen Konstanten geworden ist, möchten wir Ihnen mit dieser Broschüre nicht nur informative Einblicke bieten, sondern auch Ideen für eine erfolgreiche Transformation.

„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein“ – dieses Zitat eines der größten Unternehmer des 19. Jahrhunderts, Philip Rosenthal, begleitet uns auf unserer Reise durch die Herausforderungen und Möglichkeiten der digitalen Transformation. Es erinnert uns daran, dass Stillstand keine Option ist. In einer Welt, die sich rasant verändert, ist es unabdingbar, kontinuierlich an Verbesserungen zu arbeiten und sich den neuen Anforderungen anzupassen.

Die vorliegende Broschüre ist eine Anregung für Unternehmen, die den Wunsch verspüren, nicht nur Schritt zu halten, sondern die Vorreiterrolle in ihrer Branche zu übernehmen. Von der Integration von IoT-Lösungen über die Cloud-Technologie bis hin zur Optimierung von mobilen Arbeitsabläufen – wir zeigen Ihnen, wie Sie die Chancen der digitalen Ära optimal nutzen können.

Wir laden Sie herzlich ein, diese Broschüre als Inspiration zu nutzen und gemeinsam die Potenziale und Chancen der Digitalisierung zu erkunden. Möge sie nicht nur Informationen vermitteln, sondern auch den Mut wecken, die Zukunft aktiv zu gestalten.

Vielen Dank für Ihr Interesse und auf eine erfolgreiche digitale Reise!

Ihr Sven Rosemann
Vorstand GERO Holding AG

BUSINESS MOBILFUNK

UNSER SERVICE MACHT DEN UNTERSCHIED

GERO COMMUNICATION
360° Business Communication
Ein Unternehmen der GERO Holding AG

NADINE ANHENN

Seit 2014 in der Geschäftsführung der GERO Communication

Mit meinem Team vereinen wir 20 Jahre Erfahrung, Fachwissen, Engagement – um nur ein paar Keyfacts zu nennen.
Mit langjähriger Expertise, einem ausgeprägten Engagement und aktiver Verantwortungsübernahme unterstützen wir Sie im Erreichen Ihrer Ziele. Respekt und Integrität, verbunden mit fachlicher, methodischer und persönlicher Kompetenz prägen sowohl unsere Projektarbeit wie auch unser Unternehmen.

Freie Netzwahl garantiert

Als mobiler Business Experte geben wir unseren Kundinnen und Kunden stets einen unabhängigen Marktüberblick. Wir garantieren Ihnen eine freie Wahl aus allen Tarifen und Netzen – so profitieren Sie immer vom besten Preis-/Leistungsangebot. Als erfahrener Dienstleister in den Bereichen Mobilfunk und Device-Management arbeiten wir mit Telekommunikationsprodukten in allen deutschen Mobilfunknetzen und sind als unabhängiger Händler so in der Lage, Ihnen stets bestmögliche Lösungen anzubieten – ohne an einen bestimmten Netzbetreiber gebunden zu sein.

Mobile-Lösungen, die Sie wirklich brauchen

Wir stellen sicher, dass unsere mobile Business-Lösungen stets auf den richtigen Entscheidungen basieren. Durch persönliche Gespräche und Analysen lernen wir unsere Kunden richtig kennen und stellen sicher, dass das, was Sie wollen, auch das ist, was Sie tatsächlich benötigen. Zudem hinterfragen wir, ob das, was Sie bereits haben, auch das ist, was am besten zu Ihren Anforderungen passt. Das bedeutet für Sie bestmögliche Lösungen, die genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

> **Die Stärke des Teams** ist jedes einzelne Mitglied.
> Die Stärke eines jeden Mitglieds ist das Team.“
>
> - PHIL JACKSON -

Business Team Mobilfunk

Stella D'Aprile

Kendra Syme

Alice Thal

Steffen Niemann-Meinberg

Phillip Baving

Sandra Bendig

Britta Meyer

Immer für Sie da

Als verlässlicher Partner sind wir jederzeit an Ihrer Seite – unabhängig davon, an welchem Punkt sich Ihr mobile Business gerade befindet. Mit unserem großen Know-how und den langjährigen Partnerschaften zu den unterschiedlichsten Anbietern entwickeln wir die optimale Komplettlösung für Ihre bestmögliche Kommunikationsinfrastruktur.

Mit Blick auf den Transformationsprozess und das Ergebnis, geht unser Service weit über das hinaus, was andere leisten.

KONTAKT BUSINESS MOBILFUNK:

Sandra Bendig | 05742 608 57 26 | s.bendig@gero-holding.de

CASE STUDY: NORD/LB

OPTIMIERTER MOBILFUNK UND PERSÖNLICHER SERVICE

Die Norddeutsche Landesbank (NORD/LB) entschied sich, ihre Mobilfunktarife zu optimieren und die verschiedenen Anbieter zu konsolidieren, um Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern. Hierbei setzte der Konzern auf die umfassenden Dienstleistungen der GERO Gruppe, die von der Bereitstellung einer persönlichen Hotline über ein eigenes Ticket-System bis hin zur Beschaffung der Hardware reichen.

1. Zielsetzungen

Kostenreduzierung:
Senkung der Gesamtkosten für Mobilfunkdienste.

Effizienzsteigerung:
Konsolidierung der Mobilfunkanbieter und Vereinfachung der Verwaltung.

Optimierung der Tarife:
Anpassung der Mobilfunktarife an die spezifischen Bedürfnisse der Mitarbeiter und des Unternehmens.

Verbesserung der Servicequalität:
Sicherstellung eines hochwertigen und zuverlässigen Supports.

CASE STUDY: NORD/LB

2. Analysephase und Strategieentwicklung

Das Projekt startete mit einer umfassenden Analyse der bestehenden Mobilfunktarife und der Nutzungsmuster bei der NORD/LB. Die Experten der GERO Gruppe führten eine detaillierte Untersuchung durch, die folgende Aspekte beinhaltete:

- Aktuelle Tarifstrukturen und Nutzungskosten.
- Vertragliche Bedingungen mit den bestehenden Anbietern
- Bedürfnisse und Anforderungen der verschiedenen Abteilungen und Mitarbeiter.

Basierend auf den Ergebnissen der Analysephase entwickelten die Tarif- und Hardware-Spezialisten der GERO Gruppe eine maßgeschneiderte Strategie. Diese beinhaltete:

- Auswahl der optimalen Mobilfunkanbieter.
- Entwicklung neuer, auf die Bedürfnisse der NORD/LB zugeschnittener Tarife.
- Planung der Umstellung und Konsolidierung der Anbieter.

3. Implementierung und begleitende Maßnahmen

Die Umsetzung der Strategie erfolgte in mehreren Schritten:

- **Vertragsverhandlungen:**
  Abschluss neuer Verträge mit den ausgewählten Mobilfunkanbietern.
- **Tarifumstellung:**
  Umstellung der bestehenden Tarife auf die neuen, optimierten Tarife.
- **Anbieterkonsolidierung:**
  Reduzierung der Anzahl der Mobilfunkanbieter auf ein Minimum.

Zur Sicherstellung einer reibungslosen Umstellung wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- **Persönliche Hotline:**
  Einrichtung einer speziellen Hotline für die Mitarbeiter der NORD LB, um Fragen und Probleme schnell zu lösen.
- **Eigenes Ticket-System:**
  Implementierung eines Ticket-Systems zur effizienten Bearbeitung von Support-Anfragen.
- **Beschaffung der Hardware:** Übernahme der Beschaffung und Verwaltung der erforderlichen Hardware durch die GERO.

CASE STUDY: NORD/LB

4. Ergebnisse

Die Zusammenarbeit mit der GERO Gruppe führte zu bemerkenswerten Ergebnissen:

- **Kostenreduktion:**
  Die Optimierung der Mobilfunktarife und die Konsolidierung der Anbieter führten zu einer signifikanten Reduzierung der Mobilfunkkosten.
- **Erhöhte Effizienz:**
  Durch die Reduzierung der Anzahl der Anbieter und die Einführung eines einheitlichen Support-Systems wurde die Verwaltung der Mobilfunkdienste wesentlich effizienter.
- **Verbesserte Servicequalität:**
  Die persönliche Hotline und das eigene Ticket-System gewährleisteten einen schnellen und zuverlässigen Support für die Mitarbeiter.
- **Zufriedenheit der Mitarbeiter:**
  Die neuen, maßgeschneiderten Tarife deckten die Bedürfnisse der Mitarbeiter besser ab, was zu einer höheren Zufriedenheit führte.

5. Fazit

Die Optimierung der Mobilfunktarife und die Zusammenführung der Anbieter bei der NORD/LB war ein voller Erfolg. Durch die Zusammenarbeit mit der GERO Gruppe konnte der Konzern seine Mobilfunkkosten erheblich senken, die Effizienz steigern und die Servicequalität verbessern. Dieses Projekt zeigt, wie eine strategische Partnerschaft und eine maßgeschneiderte Lösung zu bedeutenden Verbesserungen führen können.

ÜBER DIE NORD/LB

Die NORD/LB gehört zu den führenden deutschen Geschäftsbanken. Als öffentlich-rechtliches Institut ist sie Teil der S-Finanzgruppe und zählt zu den national systemrelevanten Banken in Deutschland.

Die Firmensitze in Hannover, Braunschweig und Magdeburg markieren die Wurzeln der Bank in ihren Trägerländern Niedersachsen und Sachsen-Anhalt.

Die NORD/LB ist als Landesbank für Niedersachsen und Sachsen-Anhalt tätig und übernimmt in den Bundesländern Niedersachsen (39 Sparkassen), Sachsen-Anhalt (12 Sparkassen)und Mecklenburg-Vorpommern (8 Sparkassen) die Aufgabe einer Sparkassenzentralbank. Durch die Braunschweigische Landessparkasse (BLSK) verfügt der NORD/LB Konzern über 88 Standorte im Braunschweiger Land.

BUSINESS IOT

CHANCEN DURCH DIGITALISIERUNG

IRIS SMITH

Geschäftsführerin Digital SIM

Wir sind Diensteanbieter für IoT-Mobilfunk mit 20 Jahren Erfahrung, sowohl in der Geschäftskundenbetreuung als auch im Carrier – Geschäft. Dadurch kombinieren wir ausgezeichneten Service mit einem führenden Leistungsspektrum.

Als mittelständisches Unternehmen bieten wir mit schlanken Prozessen und einem kompetenten Team, Zugang zu allen Mobilfunknetzen in Deutschland und über 500 Betreibern in aller Welt.

IoT Lösungen sind so individuell wie die Unternehmen, die sie einsetzen. Daher stellen wir uns auf Sie ein und nicht umgekehrt.

Überall vernetzt mit IoT-SIM-Karten von Digital SIM

Mit der massenhaften Verbreitung von Smartphones und deren vielfältigen Möglichkeiten ist die Vernetzung von Menschen mit verschiedensten Diensten Normalität geworden. Dahinter bleibt die Vernetzung von Maschinen untereinander aktuell sogar zurück. Doch auch daraus ergeben sich große Vorteile und Einsparpotentiale. Fernwartung zum Beispiel ermöglicht die kostengünstige Überwachung und Steuerung von Anlagen, die heute noch per Besuch vor Ort geprüft werden müssen. Das schafft Entlastung beim Fachkräftemangel und das Internet der Dinge (IoT) leistet über die eingesparten Fahrten einen Beitrag zum Klimaschutz.

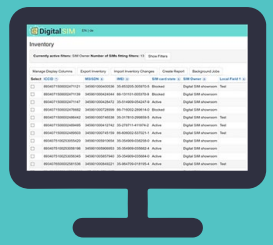
Mobilfunkvernetzung: Von der Hürde zum Schrittmacher für digitale Projekte

Bisher waren Mobilfunkverträge ein eher schwieriger Teil eines Digitalprojektes. Traditionell wälzten Lösungsanbieter die Beschaffung der SIM-Karten auf ihre Kunden ab. Mangelnde Transparenz und umständliche Prozesse machten den Einkauf zur Qual. „Echte“ IoT oder M2M SIM-Karten waren Großkunden vorbehalten.
Mit Digital SIM kann jedes Unternehmen von den besonderen Funktionen der professionellen SIM-Karten profitieren: vom Handwerksbetrieb über den Mittelstand bis zum Großkonzern. Standardisierte Tarife erleichtern den Einstieg und eine leistungsfähige Managementplattform ist für alle Kunden verfügbar.

1.

Multi-Netz SIM-Karten

..buchen sich bei Bedarf in alle deutschen Mobilfunknetze ein und sorgen damit für optimale Netzversorgung und Ausfallsicherheit.



2.

Management Portal

Die leistungsstarke Plattform zur Verwaltung Ihres SIM Karten Bestandes.

3.

Weltweite Netzabdeckung

Mit Digital SIM sind Sie in der ganzen Welt verbunden. Profitieren Sie von unseren Verträgen mit ausgewählten internationalen Netzbetreibern.

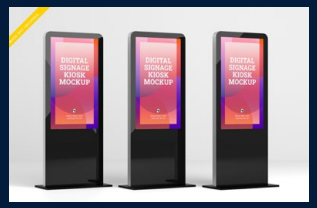
4.

Persönlicher, kompetenter Service

Wir sind Spezialisten auf unserem Gebiet und schätzen die Nähe zu unseren Kunden. Unsere Experten stehen Ihnen bei Bedarf jederzeit zur Verfügung

Anwendungsbeispiele:

Digitale Displays



Solaranlagen & Windräder

Industrie & Fernwartung

Logistik & Verkehr

Handel & Automaten

„Mobilfunk verschwindet und ist doch da!“ Auf den zweiten Blick werden im Alltag eine Vielzahl von Anwendungen sichtbar: Digitale Displays zeigen ständig aktuelle Informationen oder Werbebotschaften, die in sekundenschnelle adaptiert werden, Verkaufsautomaten werden überwacht und bei Bedarf gewartet oder nachgefüllt. Solarparks, Windräder oder öffentliche Elektroladesäulen sind ohne Mobilfunkanbindung nicht zu betreiben und in der Logistik sind Ortung und digitale Auftragsverwaltung seit vielen Jahren Standard. Dennoch gibt es zahlreiche Lösungen, die noch „offline“ sind. Digital SIM hilft beim Umstieg von „offline“ zu „online“, mit den passenden Tarifangeboten und der benötigten Hardware.

digitalSIM

Team Digital SIM

Roland Becker

Salvatore Zaccheddu

Dirk Perchthaler

Sandy-Ann Ballmeyer

KONTAKT DIGITAL SIM:

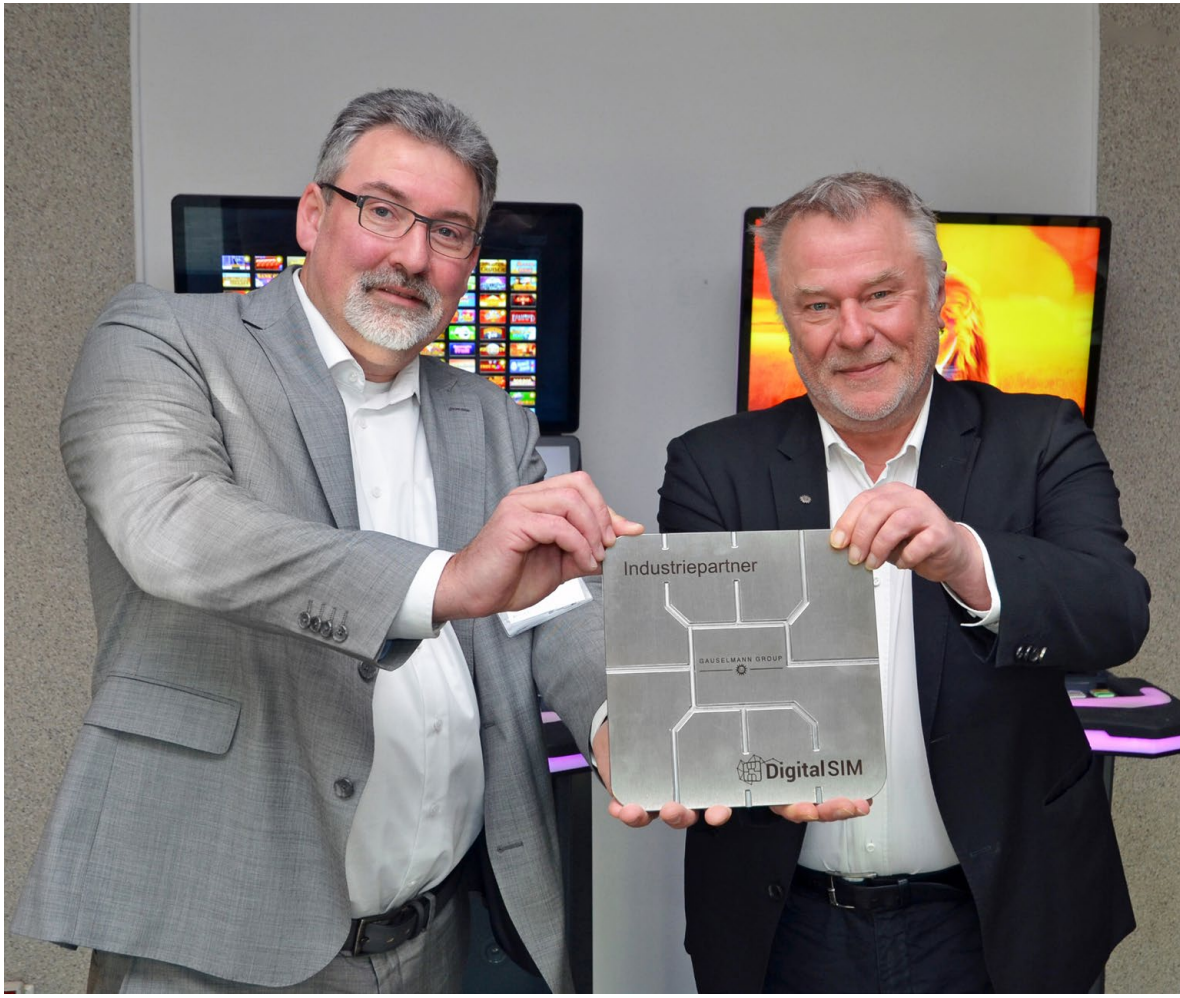
Iris Smith | 05742 979 900 14 | i.smith@digital-sim.de

Sandy-Ann Ballmeyer | 05742 979 900 35 | s.ballmeyer@digital-sim.de

WELTWEITE VERNETZUNG VON SPIELAUTOMATEN

IOT-PARTNERSCHAFT MIT DER MERKUR.COM AG

Die Merkur.com AG ist mit über 65 Jahren Erfahrung als Entwickler von Spielesoftware, Hersteller von Spielautomaten, Betreiber von Spielbanken und Spielstätten in ganz Europa sowie Anbieter von Sportwetten international erfolgreich. Darüber hinaus ist die Merkur.com AG auch als Betreiber von Casinos auf Kreuzfahrtschiffen sowie als Anbieter im Bereich Online-Gaming tätig.



Mit weltweit fast 15.000 Beschäftigten erwirtschaftete die familiengeführte Unternehmensgruppe in 2019 einen Jahresumsatz von über drei Milliarden Euro. Der Kern dieser Erfolgsgeschichte ist die Leidenschaft für innovative und hochwertige Spiele. Seit über 65 Jahren steht das Unternehmen konsequent für die Freude am Spiel.

Seit jeher ist es die Philosophie des Unternehmens, den technischen Fortschritt in die Weiterentwicklung der eigenen Spielautomaten einfließen zu lassen, um das Spielerlebnis jederzeit auf dem neuesten Stand zu halten. Gemeinsam mit Digital SIM wird die Merkur.com AG ihre Automaten weltweit vernetzen und die Möglichkeiten im Internet der Dinge (IoT) ausschöpfen.

In den vergangenen Jahren wurde der Grundstein für die Neuausrichtung der Automatenkommunikation gelegt, die ab sofort mit dem Partner Digital SIM in den verschiedenen Märkten ausgerollt wird. Auch bei der Merkur.com AG werden immer mehr Da-

in Echtzeit benötigt und verarbeitet, die mit Hilfe der weltweit verfügbaren Mobilfunkdienste von Digital SIM übertragen werden können. Merkur.com setzt dabei bewusst auf die Multi-Netz-Fähigkeit, mit der auf mehrere Provider pro Land zurückgegriffen werden kann.

Sowohl die Betriebsprozesse als auch die Spielesoftware profitieren von der zusätzlichen Vernetzung, wie der Möglichkeit Updates noch schneller und zuverlässiger zu verteilen oder aus der Ferne Fehler zu beheben. „Durch die Vernetzung von immer mehr Automaten trägt Digital SIM zur Reduzierung von Wartungsfahrten bei und hilft der Merkur.com AG, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen," erläutert Sven Rosemann, von Digital SIM die positiven Nebeneffekte der Digitalisierung.

Pilotmarkt Großbritannien

Der erste Rollout findet in UK statt. Mit der dortigen „Regal Gaming Technologies" wurden seit Sommer 2022 intensive Tests durchgeführt. Die hundertprozentige Tochter der Merkur.com AG in Großbritannien bringt in Kürze mehrere tausend Automaten über Digital SIM online.

MERKUR.COM AG

ÜBER DIE MERKUR GROUP

Vom Einmannbetrieb zum Großkonzern mit weltweit fast 15.000 Beschäftigten und einem jährlichen Umsatz von 2,56 Milliarden Euro (2021): Dies ist die beeindruckende Entwicklung der Merkur Group seit ihrer Gründung 1957.

Das international tätige Familienunternehmen mit Sitz in Espelkamp zählt zur Unterhaltungs- und Freizeitindustrie. Es entwickelt, produziert und vertreibt Spiele und Geldspielgeräte, betreibt im In- und europäischen Ausland die bekannte Spielstätten-Kette MERKUR Casino, ist Konzessionär von staatlichen Spielbanken und betreibt Casinos auf Kreuzfahrtschiffen. Darüber hinaus ist der Konzern in den Bereichen Sportwette und Online-Gaming tätig.

BUSINESS FESTNETZ

UNSERE LÖSUNGEN FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

Die GERO bietet die Antworten auf alle Fragen rund ums Festnetz. Hier geht es um den Anschluss, Security, ITK, Kommunikation und Kollaboration, um nur einige Schlagworte zu nennen. Hinzu kommt der gesamte Umfang an Lizenzen.

Ein Partner mit Erfahrung

Ob Internet-Anschluss, Security, ITK, Kommunikation, Clouding, Lizenzverwaltung; wir realisieren maßgeschneiderte Lösungen zur Umsetzung Ihrer Anforderungen auf Basis der aktuellen Marktbegebenheiten. Wir planen, Sie entscheiden; wir beauftragen; wir koordinieren die Prozesse.
Fokussieren Sie sich auf die Kernthemen Ihres Unternehmens und überlassen Sie den Rest dem Spezialisten.

Professioneller Kundenservice

Durch unsere langjährige Erfahrung und den damit verbundenen Aufbau eines einzigartigen Netzwerks, steht uns ein breites Portfolio an Anbietern und Partnern zur Seite, um perfekt auf Ihre Belange und Wünsche einzugehen. Profitieren Sie finanziell an unseren starken Rahmenvertragskonditionen, (welche sich auf Basis unserer Auftragsvolumina ergeben) welche wir eins zu eins an Sie weitergeben. Nutzen sie das gesparte Geld und die gesparte Zeit, für den Ausbau Ihres Unternehmens.

Lassen Sie die Profis ran und starten Sie jetzt den Dialog für eine erfolgreiche Zukunft.

IHRE SMARTE TELEFONANLAGE

Die cloudbasierte ITK-Anlage, die sich flexibel den Anforderungen Ihres Unternehmens anpasst.

Eine smarte und zukunftssichere cloudbasierte Telefonanlage bietet Ihrem Unternehmen maximalen Nutzen ohne hohe Investitionen in die eigene Infrastruktur.
Die Cloud-ITK-Anlage, die Sie weltweit über das Internet konfigurieren, lässt dank sehr großem Funktionsumfang keine Wünsche offen.

Sparen Sie Zeit, Aufwand und Kosten. Dank der Cloud-Technologie müssen Sie nie wieder komplexe Telefonanlagen mit teurer Hardware kaufen. Das bedeutet für Sie, dass Sie in Ihrem Gebäude Platz und zugleich die Zeit für die sonst regelmäßigen Wartungen einsparen.

Business Team Festnetz

Waldemar Glock

Sandra Suske

Matthias Toepper

KONTAKT BUSINESS FESTNETZ:

05742 608 57 70 | festnetz@gero-holding.de

DEVICE AS A SERVICE

DAS RUNDUM-SORGLOS-ANGEBOT FÜR MOBILE FIRMENGERÄTE

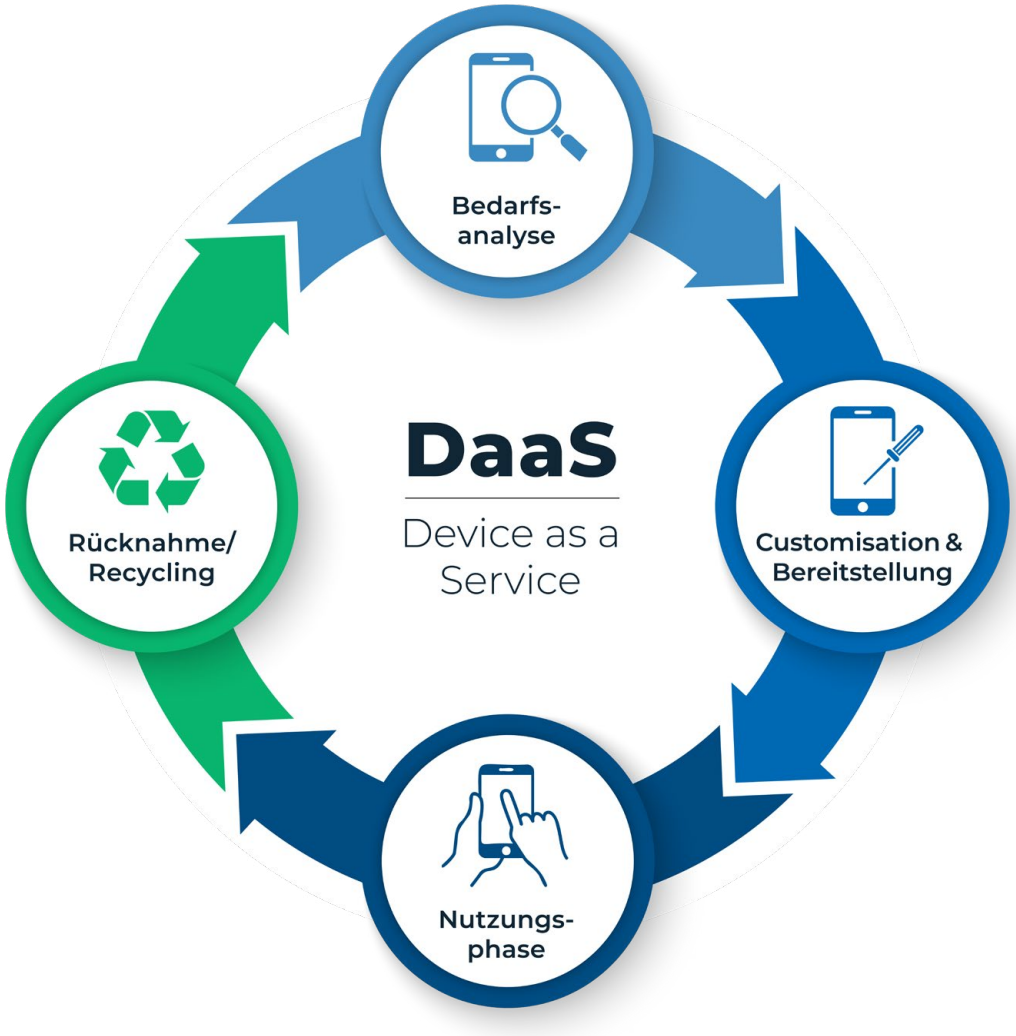
In der heutigen dynamischen Geschäftswelt ist die effiziente Verwaltung von mobilen Geräten eine Herausforderung, die viele Unternehmen vor erhebliche logistische und finanzielle Belastungen stellt. Hier setzt das innovative Modell „Device as a Service“ (DaaS) an, das eine flexible, nachhaltige und kosteneffiziente Lösung für die Verwaltung von Firmengeräten bietet.

Einfach und Flexibel: Ihre Mobile-Device-Kosten im Griff

Mit DaaS wird die Verwaltung Ihrer mobilen Geräte so einfach wie nie zuvor. Anstatt hohe Anfangsinvestitionen tätigen zu müssen, zahlen Unternehmen einen festen monatlichen Betrag, der die Kosten für Geräte, Support und Wartung umfasst. Dies ermöglicht nicht nur eine präzise Planung und maximale Kontrolle über die Ausgaben, sondern befreit auch wertvolle Ressourcen, die besser in das Kerngeschäft investiert werden können. Das Rund-um-Sorglos-Paket von DaaS beinhaltet die Bereitstellung, Verwaltung, Konfiguration, Reparatur und den Support Ihrer Firmengeräte – alles aus einer Hand.

Rundum-Sorglos: Mehr Zeit für Ihr Geschäft

Die Zeiten, in denen IT-Teams wertvolle Stunden mit der Verwaltung und Wartung von mobilen Geräten verbringen mussten, sind vorbei.



GERO HOLDING AG
360° Business Communication

DaaS
Partner GmbH

DaaS übernimmt diese Aufgaben und sorgt dafür, dass Ihre Mitarbeiter stets optimal ausgestattete und einsatzbereite Geräte zur Verfügung haben. So können Sie sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren, während wir uns um die technischen Details kümmern. Durch die Übernahme der Gerätemanagement-Aufgaben sorgt DaaS dafür, dass Ihr Unternehmen effizient und reibungslos funktioniert.

Maximale Kostenkontrolle: Keine Überraschungen, keine versteckten Kosten

Eine der größten Herausforderungen im IT-Management sind unvorhergesehene Kosten. Mit DaaS gehören diese Sorgen der Vergangenheit an. Durch die festen monatlichen Gebühren, die alle notwendigen Dienstleistungen einschließen, haben Sie Ihre IT-Kosten stets im Griff. Es gibt keine versteckten Gebühren und keine unvorhergesehenen Ausgaben – nur eine transparente und kalkulierbare Kostenstruktur.

Auch Unfälle und Schäden sind kein Grund zur Sorge. Hier ist ein sofortiger Austausch des betroffenen Geräts möglich, was die Ausfallzeit auf ein Minimum reduziert und sicherstellt, dass Ihre Mitarbeiter ohne größere Unterbrechungen weiterarbeiten können.

Für mehr Nachhaltigkeit: Ein aktiver Beitrag zum Umweltschutz

Nachhaltigkeit ist längst mehr als nur ein Trend – es ist eine Notwendigkeit. Mit DaaS fördern Sie die Wiederverwendung von Geräten und tragen aktiv zur Reduzierung von Elektroschrott bei. Durch die effiziente Nutzung und das Recycling von Geräten werden wertvolle Res-

sourcen geschont, was nicht nur die Umwelt schützt, sondern auch den ökologischen Fußabdruck Ihres Unternehmens minimiert. Unternehmen, die auf DaaS setzen, zeigen Verantwortung und setzen ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein.

Fazit: Ein zukunftsweisendes Modell

Device as a Service ist mehr als nur eine Lösung für das IT-Management – es ist ein strategischer Schritt in Richtung einer effizienteren, kostengünstigeren und nachhaltigeren Zukunft. Unternehmen, die sich für DaaS entscheiden, profitieren nicht nur von einer verbesserten Geräteverwaltung und Kostenkontrolle, sondern leisten auch einen wertvollen Beitrag zum Umweltschutz.

Mit DaaS wird die Verwaltung mobiler Firmengeräte zum Kinderspiel, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: den Erfolg Ihres Unternehmens.

Angebot anfordern:

daas.gero-holding.de

DEVICE AS A SERVICE

Inkludierte Services

- ✓ **DEVICE**
  Passendes Gerät für jeden, ohne Wartezeit.
- ✓ **SCHUTZPAKET**
  Sicherheit fürs Gerät, Ruhe für den Nutzer.
- ✓ **AUSLIEFERUNG**
  Direkt zum Mitarbeiter, egal ob Arbeitsplatz oder HomeOffice.
- ✓ **KUNDENSERVICE**
  Fragen? Probleme? Wir sind für Sie da!
- ✓ **DAAS PORTAL**
  Einfache Handhabung aller Geräteanliegen zentralisiert.
- ✓ **ABRECHNUNG**
  Klare, monatliche Kostenübersicht ohne Überraschungen.
- ✓ **RÜCKWÄRTSLOGISTIK MIETENDE**
  Geräterückgabe? Sicher und umweltfreundlich.

DEVICE AS A SERVICE

Optionale Services

- **SOFTWAREUPDATE**
  Ihr Gerät wird immer auf dem neuesten Firmwarestand ausgeliefert.
- **AKKUSERVICE**
  Direkt starten mit vorgeladenem Gerät.
- **AUSLIEFERUNG**
  Direkt zum Mitarbeiter, egal ob Arbeitsplatz oder HomeOffice.
- **REPARATURSERVICE**
  Ihr Gerät wird in einem klassischen Reparaturservice instand gesetzt.
- **SCHUTZBRIEF**
  Schäden (auch selbstverschuldet) bis hin zum Diebstahl können abgedeckt werden.
- **SWAP SERVICE**
  Schaden? Sofortiger Austausch, minimale Ausfallzeit.
- **ENROLLMENT**
  Ihr MDM kennt Ihr Gerät bereits bevor es beim User ankommt.
- **MDM**
  Von Lizenzen über Support bis Consulting.
- **DOA CHECK**
  Seien Sie sicher, dass das Gerät bei Erhalt einwandfrei funktioniert.
- **SIM KARTEN SERVICE**
  Einsetzen einer SIM-Karte in das Gerät, Erfassung und Übermittlung der Daten.
- **FLYER SERVICE**
  Sie möchten Ihren Mitarbeitern im Paket etwas mitsenden? Kein Problem.
- **BUMPERSERVICE**
  Personalisiert, Logo, Mitarbeitername, etc.
- **ERWEITERTER DISPLAYSCHUTZ**
  Blickschutz, abblenden, entspiegelt...
- **DGUV3 PRÜFUNG**
  Prüfung nach Deutscher gesetzlicher Unfallversicherung.
- **SONSTIGE ANFORDERUNGEN**
  Wir prüfen gerne Ihre konkrete Anforderung auf Umsetzbarkeit.

LOGISTIK UND WARENVERFÜGBARKEIT

STARTEN SIE MIT UNS IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

Die Ansprüche von Unternehmen an Smartphones und Tablets als Mitarbeitergeräte sind genau so unterschiedlich wie die Produkte und Prozesse eines Unternehmens. Wir setzen individuelle Anforderungen so um, dass die Nutzung, Administration und IT-Sicherheit für Sie zum Kinderspiel wird.

Zahlen und Fakten

- Fokus auf Smartphones, Tablets, Mobilfunkzubehör, Consumer Festnetz im Zentrallager Baiersdorf
- Rund 3.500 Artikel im direkten Zugriff
- 1.700 Palettenstellplätze
- 71 angeschlossene Marketplace-Lieferanten in den Bereichen Audio, Konsolen & Games. Elektronik & Computer und vielen weiteren Sortimenten mit über 170.000 Artikeln
- 400qm Value Addes Service mit bis zu 50 Arbeitsplätzen (24-Std. Durchlauf, individuelle Produktbewertung, komplette Warenaufbereitung, Servicehotline)
- individuelle Produktbundles
- Warenannahme an 6 Tagen/ Woche
- Bis 19 Uhr bestellt, am selben Tag an den Frachtführer übergeben
- Breite Auswahl an Transportdienstleistern (DHL, DHL Express, UPS, UPS Express, DPD, GLS, Speditionen, Direktkurier, Postident, Zeitpunktzustellung, Deskdelivery EU-Weit für B2B-Kunden)
- Versand im Namen Dritter (Paketaufkleber, Begleitpapiere etc.)
- Möglichkeit zur Customization z.B. App aufspielen, Beileger, Schuber, Hardbundling, Softbundling
- Versand 6 Tage/ Woche
- Versand auch an nicht bundesweiten Feiertagen

CASE STUDY: SPARKASSE BENSHEIM

OPTIMIERTER OPTIMIERTE MOBILFUNKSTRUKTUR & SERVICEVERTRAG MIT DER GERO GRUPPE

Die Sparkasse Bensheim stand vor der Herausforderung, ihre bestehende Mobilfunklandschaft effizienter zu gestalten und Kosten dauerhaft zu senken. Unterschiedliche Tarife und mehrere Anbieter führten zu einem hohen Verwaltungsaufwand und unklaren Kostenstrukturen. Ziel war es, die Mobilfunkverträge zu vereinheitlichen, Kosten zu optimieren und einen zentralen Servicepartner zu etablieren, der sowohl Betreuung als auch Hardwaremanagement übernimmt.

1. Zielsetzungen

Kostenreduzierung:

Nachhaltige Senkung der monatlichen Mobilfunkkosten.

Effizienzsteigerung:

Vereinfachung der Verwaltung durch Anbieterbündelung.

Servicequalität:

Einführung eines persönlichen, zentralen Ansprechpartners.

Sicherheit:

Gewährleistung stabiler Verbindungen und professioneller Betreuung

2. Analyse und Strategieentwicklung

Zu Beginn des Projektes führte die GERO Gruppe eine detaillierte Analyse der bestehenden Mobilfunkverträge und Nutzungsprofile durch. Dabei wurden unter anderem geprüft:

- Laufzeiten, Vertragsbedingungen und Kündigungsfristen.
- Nutzungsmuster und Datenvolumen einzelner Mitarbeiter.
- Bedarf an Hardware und Serviceleistungen.

CASE STUDY: SPARKASSE BENSHEIM

Auf dieser Basis entwickelte die GERO ein maßgeschneidertes Mobilfunkkonzept mit neuen, bedarfsorientierten Tarifen. Die Struktur wurde so ausgelegt, dass zukünftige Anpassungen schnell und flexibel möglich bleiben.

3. Implementierung und Serviceintegration

Im nächsten Schritt wurden rund 100 Mobilfunkanschlüsse der Sparkasse Bensheim erfolgreich in das neue Servicekonzept überführt. Die Umsetzung umfasste:

- **Vertragsoptimierung:**
  Zusammenführung aller Mobilfunkverträge auf eine zentrale Plattform.
- **Tarifumstellung:**
  Einführung neuer, effizienter Business-Tarife.
- **Servicevertrag:**
  Einrichtung eines individuellen 360° Business Mobile Servicevertrags, inklusive persönlicher Hotline und Ticketsystem.
- **Hardwaremanagement:**
  Bereitstellung und Verwaltung von Smartphones, Zubehör und Ersatzgeräten.

Durch die enge Zusammenarbeit zwischen der GERO Serviceabteilung und der IT der Sparkasse Bensheim konnte die Umstellung innerhalb weniger Wochen vollständig und ohne Unterbrechung des Betriebs abgeschlossen werden.

4. Ergebnisse

Die Ergebnisse der Zusammenarbeit sprechen für sich:

- **Kostenreduktion:**
  Deutliche Senkung der monatlichen Gesamtkosten durch optimierte Tarife.
- **Effizienz:**
  Einheitliche Vertragsstruktur und zentraler Ansprechpartner erleichtern das Management.
- **Servicequalität:**
  Schnelle Reaktionszeiten durch dedizierte Hotline und digitales Ticketsystem.
- **Mitarbeiterzufriedenheit:**
  Vereinfachte Nutzung und transparente Abwicklung aller Mobilfunkthemen.

5. Fazit

Mit der Unterstützung der GERO Gruppe gelang der Sparkasse Bensheim eine nachhaltige Optimierung ihrer Mobilfunklandschaft. Die Umstellung auf ein einheitliches System mit persönlichem Servicevertrag sorgt heute für Transparenz, Effizienz und Entlastung der internen IT. Die Sparkasse profitiert langfristig von geringeren Kosten und einem professionellen, proaktiven Service.

DAS SAGEN UNSERE BUSINESSKUNDEN:

Mit den Produkten der GERO AG können wir unseren Kunden in ganz Europa unkompliziert und zuverlässig Support bieten. Die Remote-Unterstützung ist für uns während der Inbetriebnahme bei unsere Kunden und auch später im laufenden Betrieb unverzichtbar, um unseren Service adäquat anbieten zu können.

Hierfür schätzen wir besonders den direkten Draht zur GERO AG sowie die unkomplizierte und faire Abrechnung ihrer Dienste. Wir sehen unserem Wachstum zusammen mit der GERO AG gespannt entgegen!“

- Ingo Kaiser -

PANDA BEYOND PRODUCTIVITY

Eine zukunftsorientierte Digitalisierung ist nur mit einem dementsprechenden Anbieter möglich. Die GERO Holding AG ist ein solcher!

Wir fühlen uns hier sehr gut aufgehoben und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

- Sven Fallert -

FALLERT ERD- & WEGEBAU

Die Analyse unserer Mobilfunktarife und den damit im Anschluss einhergegangenen Optimierungen sowie Einsparungen, die wir durch die GERO AG erzielen konnten, sind nur ein Teil, der positiv hervorzuheben ist.

Egal welche Fragen oder Probleme auftauchen, es wird einem immer schnell, zuverlässig und kompetent weitergeholfen. Mit unserer Firmengruppe fühlen wir uns bei der GERO AG sehr gut aufgehoben und sehen eine langfristige Partnerschaft in diesem Bereich.

- Florian Liebeck -

PAUL SCHOCKEMÖHLE LOGISTICS

GERO HOLDING AG
360° Business Communication
www.gero-holding.de