

Verloren im Tarifdickicht – rabeconcept sorgt für Durchblick in der Telekommunikation

Mobilfunkoptimierer setzt auf ganzheitliche Beratung und individuellen Kundenservice

Hand aufs Herz: Können Sie noch ohne Ihr Mobiltelefon leben? Sicherlich, werden Sie leichthin sagen. Dann probieren Sie es aus. Sie werden schnell merken, dass das Mobiltelefon sich zu einer alltäglichen Selbstverständlichkeit entwickelt hat – vergleichbar mit TV-Gerät, Kühlschrank und Auto -, auf das Sie nur schwer und ungern verzichten möchten. Denn Mobilität ist heute ein Eckpfeiler unserer schnelllebigen Gesellschaft. Der Griff zum Handy jederzeit und überall macht das Leben einfach leichter. Doch wissen Sie auch, zu welchen Konditionen Sie mobil telefonieren? Nein? Dann geht es Ihnen wie den meisten Menschen, die Telekommunikation nutzen.

Der Telekommunikationsmarkt hat sich in Deutschland über Jahre zu einem Dickicht entwickelt, das der Verbraucher kaum noch durchschauen kann. Das Angebot wird immer komplexer, die Tarife immer unübersichtlicher. Der Markt macht es vor allem Unternehmen nicht leicht, das individuell passende Angebot zu finden. Firmen wie Privatverbraucher fällt es immer schwerer, den Überblick zu behalten. Viele haben den für sie optimalen Anschluss schon verpasst. Gleichzeitig dreht sich die Preisspirale immer weiter nach unten. Fast im Wochenrhythmus kommen neue „Spar-Tarife“ auf den Markt. Die logische Konsequenz: Service und Leistung bleiben auf der Strecke. Wer Telekommunikation nutzen möchte, ist somit nicht nur häufig überfordert, sondern obendrein auch noch schlecht bedient.

Für Abhilfe sorgt die seit 2007 im Bochumer Kulturwerk Lothringen ansässige Firma rabeconcept. Der Mobilfunkoptimierer hilft Firmen jeder Größenordnung bei der Auswahl des besten Telekommunikations-Angebots. „Wir haben uns genau das auf die Unternehmensfahne geschrieben, was nach der „Geiz ist Geil“-Phase der vergangenen Jahre heute wieder zählt: ganzheitliche Beratung, individueller Kundenservice und partnerschaftliches Miteinander“, so Berthold Christmann, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb von rabeconcept. „Denn Unternehmen verlangen bei der Auswahl von Telekommunikations-Dienstleistungen zu allererst nach einem erstklassigem Service bevor es dann um den besten Preis geht.“

In einem ersten Schritt analysieren die Spezialisten der rabeconcept den Telekommunikations-Status Quo des jeweiligen Kunden. Dabei werden alle genutzten Tarife und eingesetzten Lösungen in Hinblick auf die individuellen Anforderungen detailliert untersucht. Im Anschluss daran ermittelt rabeconcept gemeinsam mit dem Kunden den tatsächlichen Bedarf und identifiziert das Optimierungspotenzial. Diese beiden Schritte münden in einer ganzheitlichen Optimierungsstrategie, die rabeconcept mit den Kunden ausführlich diskutiert und im Anschluss umsetzt.

„In Punkto Telekommunikation up to date zu bleiben, ist bei der hohen Taktzahl, die der Markt vorgibt, für viele Firmen nicht einfach“, so Christmann. „Wir unterstützen unsere Kunden, schnellstmöglich wieder den Anschluss zu finden. Nicht selten ist das Ergebnis, dass die Kosten für die Telekommunikation rapide gesenkt werden können. Dadurch spart der Kunde bares Geld.“

Neben der Unterstützung bei Fragen rund um die Telekommunikation bietet rabeconcept auch langfristige Partnerschaften bis hin zum Outsourcing des Mobilfunkeinkaufs für Unternehmenskunden an. Der unabhängige Mobilfunkoptimierer übernimmt dabei die Aufgabe, den Markt permanent zu beobachten und den Unternehmen das jeweils optimale Angebot offen zu legen und auf Wunsch zu implementieren - flexibel und schnell und ohne Mehraufwand für den Kunden. So sind die Firmen stets auf dem neusten Stand und haben damit gleichzeitig auch die Gewissheit, die besten Konditionen für ihre Telekommunikation zu nutzen.



Kontakt: Berthold Christmann

Telefon: 0234-79 22 97 – 1

Fax: 0234-79 22 97 - 7

E-Mail: christmann@rabeconcept.de

Internet: www.mobilfunkoptimierung.de