

„Sind sehr nah am Kunden“

Sabine Bauer ist eine der erfahrensten Mobilfunkmanagerinnen Österreichs. 2007 wurde sie Chief Commercial Officer von (damals) One. Seit dem Frühjahr 2009 hat sie eine neue Aufgabe übernommen – als Chief Sales Officer (CSO) von Orange.

3 Fragen an Sabine Bauer

Mit der Position des CSO haben Sie eine neue Herausforderung angenommen – wo setzen Sie die Schwerpunkte?

Die strategische Ausrichtung und die internationale Zusammenarbeit in der Orange Gruppe brachten eine Fokussierung meines Aufgabenbereichs mit sich. Seit Frühling 2009 zeichne ich für die Bereiche Sales und Customer Care verantwortlich. Dazu zählen die beiden Orange-Service-Teams in Wien und Wiener Neustadt sowie die 93 Niederlassungen umfassenden Orange Shops. Eine besondere Herausforderung, die wir 2010 weiter verfolgen werden, ist der Ausbau unserer Servicequalität.

Worin sehen Sie in Ihrem Bereich die besonderen Stärken von Orange?

Zum einen in der Kundennähe. Orange hat die meisten eigenen Shops aller heimischen Mobilfunkbetreiber: 93 österreichweit. Dadurch sind wir sehr nah an unseren Kunden und orientieren uns an deren Wünschen. Andererseits bringen wir Innovationen nur dann auf den Markt, wenn sie für den Kunden auch einen tatsächlichen Mehrwert bringen. Was das Handyportfolio betrifft, für das ich jetzt auch verantwortlich zeichne, sind wir sehr stolz darauf, in Österreich das iPhone vertreiben zu dürfen. Das populärste Smartphone des Jahres ist sicherlich richtungsweisend – in puncto Touchscreen-Oberfläche und Benutzerfreundlichkeit. Unsere Statistik zeigt, dass iPhone-Kunden mobile Datendienste wesentlich stärker nutzen als Besitzer anderer Endgeräte. Für Businesskunden bieten wir einige BlackBerry-Modelle an. Und für Androidhandy-Fans bietet Orange das derzeit aktuellste Google-Phone: das Samsung Galaxy Spica. Ein besonderer Punkt in diesem Zusammenhang sind auch die Handypreise bei Orange: Während Handys bisher umso günstiger wurden, je mehr die monatliche Grundgebühr eines Tarifs kostete, bietet Orange jetzt fast alle

Top-Handys für alle Neukunden um einen Euro an – mit allen Vertragstarifen mit Mindestbindung.

Wie wollen Sie im heiß umkämpften Markt weiterhin Kunden binden bzw. gewinnen?

Ein wichtiger Punkt ist sicherlich das iPhone und unsere breite Palette hochwertiger Endgeräte. Weiters sind wir sehr stolz darauf, dass das Magazin „Connect“ in seinem aktuellen Netztest (12/09) dem Orange-Netz das Prädikat „sehr gut“ verliehen hat. Orange bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis: Sowohl die Sprachtarife als auch das Mobile-Breitband-Orange stehen für Innovationen – ob der „Hallo Europa“-Tarif oder Neuheiten wie das iPhone 3GS, Mini-Netbooks, Notebooks, die PSP.go Playstation oder unser „All you can eat“-Musikangebot PlayNow plus.

Weiters bieten wir für bestehende Kunden u.a. seit Sommer den Orange-Kinodonnerstag an: jeden Donnerstag zwei Kinotickets zum Preis von einem in allen Cineplexx und Constantin Kinos in Österreich.

Orange hat die meisten eigenen Shops aller heimischen Mobilfunkbetreiber: 93 österreichweit. Dadurch sind wir sehr nah an unseren Kunden und orientieren uns an deren Wünschen.

