

M I C H A<sup>®</sup>

M I C H A<sup>®</sup>

## ”Vi betaler aldrig for noget, vi ikke bruger”

**Tøjfirmaet Michas skræddersyede løsning har gjort deres telefoni enklere, billigere og mere fleksibel.**

Micha forhandler sine varer i omtrent 100 butikker rundt omkring i Europa. Efter nogle år med telefonien spredt på flere udbydere med dyre og uoverskuelige regninger til følge, er løsningen i dag samlet hos Uni-tel via [Birk TeQ A/S](#), og der er opsat en sikring mod unødvendige udgifter.

### **En løsning med flere fordele**

”Fordi vi er vokset og har opkøbt andre virksomheder, var vi havnet i en situation med mobilaftaler hos stort set samtlige danske udbydere samtidig. I dag er alt samlet hos Uni-tel”, forklarer Bjarne Ohrt, som er økonomichef hos Micha.

[Læs mere om Uni-tels mobiltelefoni >>](#)

Aftalen kom i stand ved, at Birk TeQ, som er Michas samarbejdspartner på både el, tekniske løsninger og telefoni, spurgte, om de måtte komme med et bud på at samle hele telefonien. Birk TeQ var startet med den stationære IP-telefoni, hvilket havde givet besparelser og foreslog derfor også at beregne casen på mobilabonnementer til mobiler og iPads.

[Kontakt Birk TeQ for at høre mere >>](#)

### **Markant billigere**

En af de mere kontante effekter er, at Michas mange medarbejdere nu kan ringe gratis internt. Eksempelvis mellem de enkelte butikker og de kørende sælgere. Totalt set er regningen blevet mærkbart billigere.

”Der har været støt faldende omkostninger. Jeg kan se, at de er faldet over hele linjen, siden vi kastede os ud i projektet. Vi har kunnet skære af hele tiden, og det er i dag væsentligt billigere, end da vi startede ud”, siger Bjarne Ohrt.

### **Løbende tilpasning af behov**

Der har været nogle naturlige gevinster ved at samle telefonien, men en anden årsag til besparelsen er, at Birk TeQ via Uni-tel løbende tilpasser aftalen til virksomhedens skiftende behov.

”Birk TeQ laver løbende opfølgninger, hvor de ud fra data gennemløber vores enheder. Eksempelvis for at tjekke, hvorvidt nogle abonnementer er for omfattende i forhold til behovet. Det betyder, at vi aldrig betaler for noget, vi ikke bruger”, siger Bjarne Ohrt.

### Frit operatørvalg

Man skal ikke bevæge sig meget rundt geografisk for at vide, at forskellige operatørers sendemaster ikke dækker lige stabilt overalt. For en virksomhed med aktiviteter i hele landet har det derfor været en særlig gevinst, at medarbejderne på lokalt niveau kan vælge, om de fx vil kobles på TDC eller Telenors master.

”Vi har f.eks. kørende sælgere, som foretrækker TDC’s netværk fremfor Telenors. Det frie operatørvalg giver en fleksibilitet, som ikke kan fås hos de store selskaber, hvor man er bundet til deres netværk”, siger Bjarne Ohrt.

### FAKTA

- Micha er en dansk engros- og detailvirksomhed inden for dametøj
- Virksomheden driver bl.a. forretning i Danmark, Norge, Tyskland og Holland
- Micha har cirka 100 butikker
- Alt telefonien er samlet hos [Uni-tel](#) via **BIRK TeQ A/S**  
- En sikker forbindelse
- Opsætningen gør, at omtrent 70 procent af deres opkald er gratis

