

Session mit://Giuseppe Bonina

Was haben *SIM-Karten* mit *Kebab* zu tun?

Interview: Bruno Habegger

anthrazit: Lebara - was heisst das übersetzt?

Giuseppe Bonina: Der Name Lebara für unseren Mobiltelefonie-Anbieter ist aus den abgekürzten Vornamen der Besitzer entstanden. Ihre Namen sind Leon, Baskaran und Ratheesan.

Lebara nutzt das Sunrise-Netz – wie Cablecom und andere. Das heisst: Alle bieten dasselbe Produkt an.

Das ist nicht ganz korrekt. Wir benutzen zwar dasselbe Netz wie andere Anbieter, aber die Produkte unterscheiden sich erheblich: durch den Preis, die Produktinhalte und durch zusätzliche Dienstleistungen. Dazu zählt zum Beispiel unser Kundendienst, der die Sprache der Kunden spricht, das heisst Albanisch, Türkisch oder andere Sprachen.

Deshalb kann man Lebara-SIM-Karten an Kebab-Ständen und anderen unüblichen Orten kaufen.

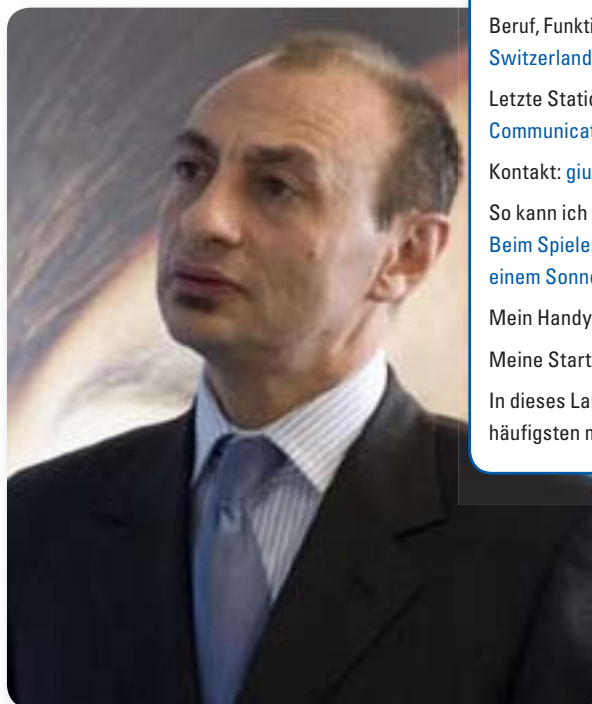
Diese Verkaufskanäle sind für uns sehr wichtig. Wir haben uns zum Grundsatz gemacht, dass Lebara dort ist, wo sich unsere Zielgruppe befindet. Wir führen ganz gezielte Marketing- und Verkaufskampagnen durch – allein in der Schweiz in über zehn verschiedenen Sprachen – und sind auch bei ethnischen Events wie Afro-Pfingsten in Winterthur besonders stark vertreten.

Ihre Auslandstarife sind deutlich tiefer als bei der Konkurrenz im gleichen Netz. Wie machen Sie das?

Der Telefonverkehr in einzelne Länder wird in unserem eigenen Knotenpunkt in London gebündelt und ins Ausland transferiert. Dank dieses gesammelten Volumens hat Lebara eine andere Verhandlungsposition bei den Verkäufern von Telekommunikationsminuten und kann somit günstiger einkaufen. Andererseits haben wir eine niedrige Kostenstruktur und schlanke Organisationen in den Ländern. Drittens verzichten wir auch einfach auf einen Teil der Marge.

Sie gehören selbst zur Zielgruppe Ihrer Firma.

Das stimmt. Ich bin Italiener in zweiter Generation und habe die Doppelbürgerschaft. Meine Eltern sind nach vielen Jahren in der Schweiz nach Italien zurückgekehrt, und so habe ich einen starken Bezug zu Italien. Gleichzeitig sind meine Freunde in der ganzen Welt zerstreut – in europäischen Ländern, wie Frankreich und England, aber auch in Singapur und Australien. Ich habe also einen engen Bezug zu vielen Ländern in der ganzen Welt.



Profil

Vorname, Name: Giuseppe Bonina

Alter: 46

Beruf, Funktion: Country Manager Lebara Switzerland

Letzte Station vor Lebara: Orange Communications SA, Switzerland

Kontakt: giuseppe.bonina@lebara.com

So kann ich mich am besten erholen: Beim Spielen mit meinen Jungs oder bei einem Sonnenbad am Strand.

Mein Handy: SPV und Sony Ericsson

Meine Startseite: www.20min.ch

In dieses Land telefoniere ich am häufigsten mit dem Handy: Italien

Mobiltelefonie in der Schweiz – wir haben die Sättigungsgrenze erreicht.

Das denke ich nicht. Wir sind zurzeit knapp unter 100 Prozent Penetration. Wenn man andere Länder anschaut, ist die Penetration dort jedoch schon weit über 100 Prozent. Zum einen haben Kunden mehrere SIM-Karten, zum anderen werden auch zusätzliche Karten zum Beispiel für den Internetzugang von Notebook-Computern genutzt. Ein Potenzial ist also weiterhin vorhanden, und es wird in den nächsten Jahren sogar noch zunehmen.

Wohin entwickelt sich Lebara? In Richtung Fullservice wie etwa Orange?

Nein, in dieselbe Richtung wie unsere Zielgruppe. Wir sind stets bestrebt, das Verhalten unserer Kunden zu analysieren, damit wir weitere Serviceleistungen anbieten können. Denkbar wäre zum Beispiel Geldtransfer über das Handy.

Auch in Zukunft steht die SIM-Karte im Mittelpunkt?

Ja. Und wir wachsen damit stetig, hier in der Schweiz und auch in anderen Ländern. Wir gehen davon aus, dass wir uns weiterhin verbessern können. Wir verkaufen SIM-Karten ohne diese mit einem Handy zu koppeln. Das soll so bleiben.

QR-Code: Lesen Sie das ganze Interview



SMS: mobil svavjF an 939
anthrazit service