

Referenzstory BabyOne

Es ist doch im Grunde ganz einfach: Für den Nachwuchs benötigen Eltern einen neuen Kinderwagen. Passende Möbel. Ein Spiel. Oder ganz schnell einen Schnuller. Alltägliche Bedürfnisse in Familien.

Gekauft wird gerne in bewährten Fachmärkten. Zum Beispiel bei BabyOne, Deutschlands führender Fachmarktkette für Baby-Bedarf. Genau dort muss aber verfügbar sein, was nachgefragt wird. Eine Selbstverständlichkeit – doch selbst hinter dem kleinsten Schnulli steckt eben ein anspruchsvoller Einsatz von Hard- und Software. Die richtige Mischung beim Warenangebot. „Konsequente Kundenorientierung“ nennt BabyOne das selbst.

Das sagt sich so einfach. Um den eigenen Ansprüchen aber täglich gerecht zu werden, hat BabyOne sämtlichen Filialen ein „Update“ verordnet. Als Partner dafür hat das Unternehmen mit Sitz in Münster die FNEXT AG beauftragt.

Die Aufgabe: Ein Win7-Rollout für rund 90 Filialen deutschlandweit.

Die Bedingungen: Ein Austausch von rund 400 Computern, die Neu-Installation von rund 150 Systemen. Speichererweiterungen, Datensicherung. Alles angepasst an die individuellen Bedürfnisse jeder Filiale. Und natürlich mit klaren Vorgaben: Sicher, vor Ort und vor allem pünktlich.

Der richtige Partner

In der FNEXT AG hat BabyOne für seine Anforderungen den richtigen Partner gefunden. An 60 Standorten und mit 23 mittelständischen IT-Systemhäusern bietet die FNEXT AG dank ihres breiten Portfolios eine hohe Kompetenz, zugleich aber die notwendige Nähe vor Ort.

Zwei BabyOne-Filialen in NRW waren als Testmärkte ausgewählt. Hier spielte die FNEXT AG das Rollout durch: Welche Applikationen sind erforderlich? Wie sehen die individuellen Rahmenbedingungen in Filialen aus? Welche Voraussetzungen erfüllen die Filialen, welche besonderen Ansprüche haben sie?

Thomas Quibeldey, Leiter der IT-Services bei BabyOne: „Wir haben mit der FNEXT AG alle Ziele und Aufgaben gemeinsam definiert und angepasst.“ Das alles übrigens zum Pauschalpreis: Alles drin, alles dran.

Hohe Termintreue

Zwei Monate blieben dann Zeit bis zur Umsetzung des Rollouts. Der wiederum lief sorgsam abgestimmt: In Regionen gruppiert, mit Ansprechpartnern für jede Filiale, vor Ort.

Nach Abschluss des Projekts fällt Quibeldeys Fazit entsprechend positiv aus. „Die FNEXT AG hat den Rollout erfolgreich gemeistert und das mit hoher Termintreue.“

Eine komplexe Maßnahme im Hintergrund, für den Kunden unsichtbar. Für BabyOne eine wichtige Investition in eine moderne IT-Struktur. Damit am Ende die Verfügbarkeit eines Schnullers die geringste Sorge von Eltern bleibt.