



AVM Success Story

FRITZ! vernetzt über 280 Filialen – von der Warenwirtschaft bis zum Kundenservice

Sonderleistung für Sonderpreis Baumärkte

Die beliebten Sonderpreis Baumärkte sind nicht nur für ihr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bekannt, sondern auch für ihren kunden-nahen Premium-Service. Für die schnelle und stabile Vernetzung setzen alle Niederlassungen seit jeher auf FRITZ!-Produkte. Das macht den Kundenservice und die Warenwirtschaft deutlich einfacher – und auch die Realisierung der geplanten Digital-Signage-Projekte.

„Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar und auch der Support aus Deutschland funktioniert bei Bedarf einwandfrei.“

Ronny Höbrich,
Leiter IT, FISHBULL Franz Fischer
Qualitätswerkzeuge GmbH



Das Projekt

Kunde:
FISHBULL –
Sonderpreis Baumarkt

FRITZ!-Produkte:

- Über 100 FRITZ!Box 7590
- Zahlreiche weitere FRITZ!Box-Modelle
- Ca. 300 FRITZ!Repeater

Die Kunden der Sonderpreis Baumärkte sind echte Macher. Das Gleiche gilt für die 1.700 Mitarbeiter in den über 280 Filialen und der Zentrale. Hier wird jeden Tag hart gearbeitet, um den besten Kundenservice und ein großes Produktangebot bieten zu können. Für die optimale Vernetzung sorgen bei FISHBULL, dem Unternehmen hinter der Marke Sonderpreis Baumarkt, seit über 16 Jahren die FRITZ!-Produkte von AVM.

Selber machen – ein Credo auch für die IT

Die Zuverlässigkeit sowie die einfache Bedienung der FRITZ!-Produkte hilft den entsprechenden Mitarbeitern dabei, alles selbst zu organisieren und alle Filialen in ein einheitliches Unternehmensnetzwerk zu

integrieren. Der Leiter der IT-Abteilung, Ronny Höblich, erinnert sich an jeden Technologiewandel: von ISDN-Karten über das erste ADSL-Modem bis hin zum Sprung auf die All-IP-Plattform der Deutschen Telekom. Auch dieser Anschlusswechsel klappte nicht zuletzt dank FRITZ! reibungslos und ist heute die Grundlage für eine vielfältige Vernetzungslösung innerhalb der Unternehmensgruppe. „Die FRITZ!Box ist einfach eine eierlegende Wollmilchsau“, freut sich IT-Leiter Ronny Höblich. So spiele es keine Rolle, ob die einzelnen Filialen bereits das FRITZ!Fon als Schnurlostelefon nutzen oder noch historische DECT-Telefone. „Mit der FRITZ!Box funktioniert eh alles“, so Höblich. Zudem sind in jeder Filiale FRITZ!Repeater und FRITZ!DECT-Repeater im Einsatz, um die mitunter riesigen Gebäude komplett zu vernetzen.

FRITZ! garantiert stabile Verbindungen



Die Anforderungen an ein stabiles und verlässliches Netzwerk steigen stetig. Von der modernen Warenwirtschaft über Logistik bis hin zum Kundenservice: Ohne schnelle und stabile Verbindungen geht es einfach nicht mehr. Das gilt für die Warenwirtschaft ebenso wie für die Vernetzung aller Kassensysteme und die Click-and-Collect-Bestellungen, bei denen die Kunden ihre Waren im Internet bestellen und anschließend in den Filialen abholen. „Online sein ist überlebenswichtig“, betont Ronny Höblich. „Die meisten Kunden wollen mittlerweile mit ihrer EC-Karte zahlen und Macher-Punkte für die persönliche Kundenkarte sammeln. Mit FRITZ! ist dabei eine stabile Verbindung ins Internet immer gewährleistet“, berichtet der IT-Leiter. „Ebenfalls äußerst nützlich ist die Fallback-Funktion der FRITZ!Box auf LTE-Mobilfunk. Ist die DSL-Leitung

Über FISHBULL Franz Fischer Qualitätswerkzeuge GmbH:

Die FISHBULL Franz Fischer Qualitätswerkzeuge GmbH betreibt mit der Einzelhandelskette Sonderpreis Baumarkt über 280 Baumärkte in ganz Deutschland – davon rund 160 selbstständige Franchise-Märkte. Das 2005 gegründete Unternehmen hat ein in Deutschland einzigartiges Konzept: Die Baumärkte von Sonderpreis Baumarkt sind meist nur jeweils zwischen 650 bis 1200 Quadratmeter groß. Mehr als 1200 Mitarbeiter arbeiten täglich am Erfolg des Unternehmens mit. Die Geschäfte führt Franz Fischer.

www.sonderpreis-baumarkt.de

gestört, muss man einfach nur das Handy per USB-Kabel mit der FRITZ!Box verbinden – schon ist man wieder online.“

„Warenwirtschaft ohne FRITZ! wäre unmöglich“

Pro Filiale werden – inklusive der Tablets für die Mobile Daten-Erfassung (MDE) – rund 20 Geräte genutzt und über die FRITZ!Box vernetzt. „Das vereinfacht auch die Inventur und das Management der Lieferscheine für ein- und ausgehende Waren“, erklärt Ronny Hößrich. Ein weiterer Punkt, der für FRITZ! spricht, ist der kompetente und umgehende Support direkt aus der AVM-Zentrale in Berlin. „Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar und auch der Support funktioniert bei Bedarf einwandfrei“, lobt Hößrich.

Digital Signage: Zentral gesteuerte Aktionen und Werbung in allen Filialen

Künftig sollen zudem alle Filialen der Sonderpreis Baumärkte zentral mit Informationen, Werbung und gemeinsamen Aktionen gesteuert werden. Damit wächst die heterogene Filial-Struktur enger zusammen und der gemeinsame Markenauftritt für den Kunden wird verbessert. Unterschiede zwischen den Filialen gibt es dann keine mehr, weder bei den Sonderangeboten noch beim Service. Auch hier hilft FRITZ! bei der zuverlässigen Vernetzung.

Fazit

Von der modernen Warenwirtschaft über Logistik bis hin zum Kundenservice: Ohne schnelle und stabile Verbindungen geht es einfach nicht mehr. FISHBULL setzt für die Rundumvernetzung der rund 280 Sonderpreis Baumärkte deshalb auf die FRITZ!Box sowie weitere FRITZ!-Produkte von AVM wie FRITZ!Repeater und FRITZ!Fon. Damit ist das Unternehmen bereits heute bestens für die Zukunft aufgestellt – beispielsweise für die geplanten Digital-Signage-Projekte.