

Wenn sich Kontinuität auszahlt

Eine langfristig angelegte ICT-Strategie sorgt bei Walder Schuhe für Investitionssicherheit und Kosteneinsparungen.



Hermann Graf
Geschäftsführer T&N AG

Ausdauer haben, sich wohl fühlen, attraktiv und jugendlich scheinen – die Schuhhaus Walder AG macht es vor. Das Schweizer Unternehmen, das bereits in der 6. Generation geleitet wird, ist alles andere als müde. Ein Aspekt dabei ist die langfristig angelegte ICT-Strategie, welche die Prozesse optimal unterstützt und mit den modernen Anforderungen locker mithalten kann.

Die Schuhhaus Walder AG ist ein Familienunternehmen mit einer traditionsreichen Geschichte. Anfang des 20. Jahrhunderts stellte es die Schuhe noch selber her. Die Walder Schuhfabrik war der wichtigste Arbeitgeber in und um Brüttisellen (ZH). Ab den 60er Jahren wurde es aufgrund des starken Drucks aus der Importproduktion immer schwieriger, in der Schweiz Schuhe herzustellen, weshalb die Schuhfabrik 1972 geschlossen wurde. Die Familie Walder konzentrierte sich nun voll auf den Schuhhandel und baute das Filialnetz auf die gesamte Deutschschweiz aus. Heute



wird das Walder Schuhe in der 6. Generation geführt und zählt 36 Filialen und 350 Mitarbeitende. Auch jetzt noch, nach fast 150 Jahren, richtet sich das Unternehmen immer wieder mit viel Freude und Engagement auf die neuen Herausforderungen aus.

Langjährige Zusammenarbeit

Ein moderner Handelsbetrieb ist heute mehr denn je gefordert, die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt an der Kundenfront präsentieren zu können. Dies zu bewerkstelligen ist eine logistische Meisterleistung und ohne moderne IT und Kommunikationsmittel nicht mehr möglich.

T&N betreut Walder Schuhe seit über 17 Jahren und ist der erste Ansprechpartner für alle Themen rund um Informatik und Telekommunikation. Daniel Walder, Geschäftsführer der Schuhhaus Walder AG, schätzt die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit T&N: «Uns verbindet nicht nur die geographische Nähe unserer Hauptsitze, sondern auch die langjährige Geschäftsbeziehung. Als Familienunternehmen legen wir mit Freude die Geschicke rund um die IT & Telefonie in die Hände eines inhabergeführten Betriebs.»

Für uns als Detailfachhändler mit Filialbetrieb ist es entscheidend, einen ICT-Partner bei Problemen schnell vor Ort zu haben.



Daniel Walder
Geschäftsführer Schuhhaus Walder AG



Unterstützung von A bis Z

Die Kontinuität in der Zusammenarbeit mit T&N bringt Walder Schuhe eine hohe Investitionssicherheit und spart letztlich Kosten, da die Umsetzung einer strategischen ICT-Entwicklung damit erst möglich wird. Erneuerungszyklen können sauber geplant werden und mit der Entwicklung umsichtig die Bereiche umgesetzt, die dem Unternehmen den grössten Nutzen bringen. Anders als bei den Schuhen steht nicht der „letzte Schrei“ im Fokus, sondern die Stabilität und Sicherheit sowie eine hohe Kosteneffizienz.

Im Laufe der vergangenen Jahre wurden unter anderem die IT vollständig virtualisiert und die Filialen erhielten über Citrix den Zugriff auf die zentrale Infrastruktur. Ein Avaya IP-Office Kommunikationsserver versorgt die Mitarbeitenden mit Sprachkommunikation. Zu den kürzlich durchgeführten Projekten zählen die Migration von Exchange 2013 auf Office 365 Exchange Online sowie der Erneuerungsprozess in den Bereichen Microsoft Server, Citrix Infrastruktur und Applikationen. Darüber hinaus wurde die Back-up Strategie überarbeitet und neu umgesetzt.

Drei Fragen an Sven Gerspacher

Sven Gerspacher, Leiter Finanzen und Rechnungswesen sowie ICT-Verantwortlicher bei der Schuhhaus Walder AG, gibt Auskunft über die ICT-Herausforderungen und die Zusammenarbeit mit T&N.

Herr Gerspacher, welches sind für Sie die grössten Herausforderungen bezüglich ICT im Umfeld eines Handelsbetriebes wie das Schuhhaus Walder?

Die Logistik unserer Produkte vom Hersteller in die Filialen ist von entscheidender Bedeutung für den Erfolg unseres Unternehmens. Wir haben grossen Handlungsbedarf in der Optimierung der Prozesse und Unterstützung durch moderne IT-Lösungen am Verkaufspunkt.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit T&N bezüglich Projektentwicklung und letztlich im Support?

Wir arbeiten schon viele Jahre eng mit der T&N zusammen und erleben sie als zuverlässigen Partner, der zukunftsgerichtete Lösungen anbietet und auch mal Sondereinsätze leistet, wenn es notwendig ist.

Inwieweit spielen heute oder in Zukunft Elemente mit Unterhaltungswert in Bezug auf die ICT an der Kundenfront für eine Rolle?

Für den Kunden ist einkaufen immer mehr zu einem Freizeiterlebnis geworden. Der Unterhaltungswert am POS spielt deshalb zunehmend eine wichtigere Rolle. In diesem Bereich wird zurzeit viel entwickelt und angeboten. Für uns wird es dann spannend, wenn wir dem Kunden attraktiven Zusatznutzen bieten können.

Leistungen und Vorteile für Walder Schuhe

- ✓ **Consulting und Strategische ICT-Beratung**
 - ✓ **Planung, Installation, Schulung und Wartung aus einer Hand**
 - ✓ **Ein Ansprechpartner für alle ICT-Projekte**
 - ✓ **Fokus auf Stabilität, Sicherheit und Kosteneffizienz**
-

Kontakt

info@tn-ict.com / tn-ict.com
Schweiz +41 44 835 36 36
Österreich +43 50 3377
