



Lebe, was du verkaufst: Jack Wolfskin Filialen setzen auf Unabhängigkeit - auch bei der Telefonie

Das Outdoor-Angebot von Jack Wolfskin ermöglicht Sportlern und Naturliebhabern bei jedem Wetter draussen zu sein. Wer Unabhängigkeit verkauft, will es natürlich auch selbst sein. Die Schweizer Filialen von Jack Wolfskin setzen deshalb auf IP-Telefonie mit virtueller Telefonanlage in der Cloud von Swisscom.

Wir glauben an die Macht der Träume. Träume von Freiheit, Unabhängigkeit und Glück - so lautet die Philosophie von Jack Wolfskin. Diese wird auch intern gelebt. Outdoor Trading, die Betreiberin der Jack Wolfskin Filialen in der Schweiz, hat sich im Zuge der Ablösung vom Mutterhaus Transa für Smart Business Connect von Swisscom entschieden: eine IP-Komplettlösung bestehend aus Telefonie, Internet und wählbaren Service-Levels. «Wir suchten eine zukunftsorientierte und gleichzeitig wirtschaftliche Lösung», erzählt Mitinhaber und Verkaufsleiter Jürg Lüthi.

Eine unabhängige Kommunikationslösung für die Filialen

Auf Empfehlung seines langjährigen und vertrauten Swisscom-Partners, entschied sich Jürg Lüthi für ein IP-Angebot mit Telefonanlage in der Cloud. Die Internetgeschwindigkeit und das gewünschte Service-Level sind individuell wählbar. Entsprechend bezieht heute jede Filiale eine massgeschneiderte Kommunikationslösung. Auf die Bedürfnisse angepasst sind auch die Tarifmodelle. Die Filialen rufen öfters am deutschen Sitz der Firma Jack Wolfskin an, weshalb in den Filialen selbst ein anderes Tarifmodell ausgewählt wurde als in der Zentrale der Outdoor Trading.

Maximale Flexibilität aus der Cloud

Die Jack Wolfskin Filialen beziehen die gewünschten Telefonie-Funktionen direkt aus den Swisscom eigenen Rechenzentren in der Schweiz. Eine physische Telefonanlage vor Ort braucht es nicht mehr. Dementsprechend sind auch keine Investitionen in eine Telefonanlage oder deren Modernisierung notwendig. Die cloudbasierte IP-Telefonie ist damit wirtschaftlicher, deutlich flexibler und



leistungsfähiger. «Neue Filialen können wir nun viel einfacher und schneller einbinden», gibt sich Jürg Lüthi überzeugt. Und fügt an: «Anfangs war ich skeptisch, was die Cloud betrifft. Heute würde ich jedoch wieder dieselbe Entscheidung treffen. »

Jederzeit und überall erreichbar

Die Mitarbeitenden nehmen Kundenbestellungen meist wie gewohnt per Telefon entgegen oder klären die Verfügbarkeit von Artikeln in anderen Filialen ab. Klassische Tischtelefone sind in den Läden nur noch wenige anzutreffen. Bei zwei Dritteln der insgesamt 30 Anschlüsse klingelt ein Funktelefon. Die Mitarbeitenden tragen das Telefon mit sich mit und sind folglich jederzeit erreichbar. Dank moderner Technologien haben die Mitarbeitenden und ihr Chef an Unabhängigkeit gewonnen. Jürg Lüthi etwa telefoniert häufig über den Telefon-Client auf dem Laptop. Das funktioniert im Büro genauso wie unterwegs. Und mit der Festnetztelefonie-App auf seinem Smartphone kann er jederzeit und überall mit seiner Festnetznummer telefonieren. «Dieses Tool werde ich künftig häufig brauchen», prognostiziert der Firmeninhaber, der in seiner Freizeit begeisterter Kajakfahrer ist.

Mehr Informationen zu Smart Business Connect finden Sie hier:

<https://www.swisscom.ch/smart-business-connect>

Über die Outdoor Trading AG

Die Outdoor Trading AG ist Franchising Partner der Marke Jack Wolfskin und betreibt mit 55 Mitarbeitenden, sieben Jack Wolfskin Stores und einen Jack Wolfskin Outlet in der Schweiz. Im August 2015 verkaufte Transa das Tochterunternehmen Outdoor Trading AG an den damaligen Verkaufsleiter der Firma, Jürg Lüthi, und Investoren aus seinem persönlichen Umfeld.

Bern, 22. September 2016