

Boxine GmbH

Flexibel und skalierbar das Kinderzimmer erobern



Die Boxine GmbH aus Düsseldorf entwickelt und vertreibt die toniebox®, das moderne Audiosystem für Kinder. Die toniebox® ist ein toller bunter Würfel, der in Kombination mit den tonies® Hörfiguren®, Hörspiele abspielt.

Land:
Deutschland

Branche:
Retail

Produkte:
Microsoft Dynamics NAV
Microsoft Dynamics CRM Online
Office 365
Power BI

Ein junges Unternehmen braucht in erster Linie viel Freiheit, um sich auf die Entwicklung der Produkte und des eigenen Wachstums zu konzentrieren. Die Boxine GmbH aus Düsseldorf hat das erkannt und mit Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics CRM Online, Office 365 und Power BI eine flexible und skalierbare Lösung gefunden, die genau diese Freiheit ermöglicht. Als Partner steht faveo zur Seite.

Durch den großen Funktionsumfang von faveo 365, powered by Dynamics NAV sowie Integrationen mit Dynamics CRM und Power BI können wir unsere Unternehmen zentral und transparent steuern

Kai Naujoks
Supply Chain Manager
Boxine GmbH

Auf manche Ideen kommt man erst, wenn man direkt mit dem Problem konfrontiert ist. So ging es auch Patric Faßbender, Gründer und Geschäftsführer von Boxine. Er spielte mit seiner Tochter im Kinderzimmer, als die zerkratzte CD zum wiederholten Mal hing. Eltern kleiner Kinder wissen, dass CDs und CD-Player nicht die Ideallösung für kindliche Grobmotorik sind, weshalb sich Faßbender auf die Suche machte, aber auch keine wirklich kindgerechten Alternativen fand. Statt aufzugeben, entwickelte er zusammen mit Marcus Stahl die Alternative selbst und nannte sie toniebox®. Die Tonträger sind kleine Figuren, die tonies® heißen.

Hochtechnologie für das Kinderzimmer

Die Toniebox ist ein digitales Audioabspielgerät für Kinder. Das würfelförmige Gerät kommt ohne Ecken und Kanten daher. Die toniebox lässt sich einfach bedienen - ohne Display oder Knöpfe zum Drehen. Das große Ohr dient dazu, lauter und das kleine Ohr, um leiser zu machen. Links und rechts kann man an die Box tippen, um vor oder zurück zu spulen.

„Dahinter steckt Hochtechnologie“, sagt Kai Naujoks, Supply Chain Manager bei Boxine. Die Toniebox funktioniert digital. Die Figuren sind mit Near Field Communication (NFC)-Transpondern ausgestattet, die mit einer ID beschrieben sind.

Diese ID wird von der Box erkannt, woraufhin die Inhalte auf die SD-Karte der Box geladen werden. Dabei kommunizieren die Box und die Figuren über NFC und WiFi. „Nur um die Inhalte abzuspielen, hätten wir das auch anders lösen können“, erklärt Naujoks. „Aber wir haben auch einen Kreativ-Tonie, der leer ist, wenn man ihn kauft. Dazu gibt es eine App, das Tonie Studio. Über die App kann man etwas aufnehmen und in die Cloud hochladen, was dieser tonie dann abspielt. So können Eltern auf Geschäftsreise beispielsweise Nachrichten ins Kinderzimmer schicken oder Geschichten vorlesen.“

Kundenreferenz: Microsoft Dynamics NAV

Der Schritt ins 21. Jahrhundert

Den Weg zur vollen Digitalisierung ist Boxine ganz bewusst gegangen, um in Zukunft viel mehr Möglichkeiten zu haben. „Wir wollten nicht nur das Konzept CD oder Kassette in eine andere Form bringen, sondern wirklich den Schritt ins 21. Jahrhundert gehen“, sagt Naujoks.

Für diesen Schritt brauchte Boxine einen hierfür bewanderten Partner, der dem jungen Unternehmen ebenso stark, wie flexibel zur Seite stehen kann. Die Lösung sollte ganzheitlich und skalierbar sein, es sollte die neueste Technologie bieten und durch eine Cloud-Lösung schnell zu implementieren sein, ohne dabei Kapital durch den Kauf von Lizenzen und Hardware zu binden.

Obwohl sich Boxine verschiedene Lösungen ansah, fiel die Wahl schnell auf faveo 365 von dem Microsoft Gold ERP Partner faveo. Die Lösung bietet Boxine neben Microsoft Dynamics NAV auch Microsoft Dynamics CRM Online und Office 365. Für die Analyse kam Power BI hinzu welches die ganzheitliche Lösung perfekt abrundet und Boxine zukunftssicher aufstellt.

Flexibel und dynamisch

„Wir hatten bei der Entscheidung für Microsoft und faveo das Gefühl, dass wir ein sehr professionelles Paket bekommen, obwohl wir erst eine relativ kleine und junge Firma sind“, sagt Naujoks. Gerade die Cloud-Lösung zeigt sich dabei als sehr dynamisch und mit ihrer Flexibilität ideal für die Bedürfnisse des schnell wachsenden Unternehmens. Hinzu kam der Partner faveo, der ebenso flexibel wie die Lösung auf die wechselnden Anforderungen des Unternehmens einging.

„Wir hatten den Eindruck, dass sie mit uns umgehen können“, erklärt Naujoks. „Wenn ein komplett neues Unternehmen ein komplett neues Produkt herstellt, müssen zuweilen auch Umwege betreten werden, um sie dann wieder zu verlassen. faveo konnte das ruhig und flexibel mitgehen. Wir sind bisher sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit, sowohl fachlich, als auch menschlich.“

Christoph Eberz, Vorstand bei faveo, bestätigt das. „Die Herausforderungen, denen wir zuweilen mit Boxine begegnen, empfinden wir als sehr bereichernd, und der Umgang miteinander ist ausgezeichnet.“

Durch die neue Lösung kann Boxine bereits jetzt Verbesserungen beobachten. Der Vertrieb arbeitet durch den Einsatz von Dynamics CRM Online deutlich effizienter. So telefonieren die Backoffice-Mitarbeiter die Leads ab und weisen sie den Vertriebskollegen über das CRM inklusive eines Termins zu. Besonders für die Vertriebsmitarbeiter, die über ganz Deutschland verteilt sind, ist die Cloud-Lösung und die einfache Bedienbarkeit eine deutliche Bereicherung.

Stark aufgestellt und mit voller Pipeline

Auch über den gesamten ERP-Bereich hat Boxine nun eine transparente Übersicht. Die Finanzbuchhaltung wird über NAV abgewickelt, und der Steuerberater nutzt ebenfalls das System. „Dynamics NAV unterstützt unseren gesamten Unternehmensprozess und sammelt wichtige Kennzahlen, die uns gerade in Verbindung mit Power BI helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Mit Dynamics CRM haben wir es geschafft, unsere Kundenbeziehungen weiter zu intensivieren und auszubauen“, sagt Naujoks.

Für die Zukunft hat Boxine noch einiges vor. Es stehen Integrationen der Lösung mit dem Online-Shop, dem Logistiker und einige EDI-Anbindungen auf dem Programm. Und auch für die Toniebox gibt es weitere Ideen. „Wir haben das Produkt von vornherein komplett digital gestaltet, weil es uns viele Möglichkeiten bietet für zukünftige Aktivitäten“, erklärt Naujoks. „Sei es ein Abo-System, bei dem man sich einen Benjamin Blümchen kauft und weitere Geschichten dazukaufen kann. Oder auch einen Podcast-Tonie. Wir haben noch einiges in der Pipeline.“ Auch in Bezug auf die Zielgruppe sieht Naujoks viel Wachstumspotenzial, sei es bei der älteren Generation oder auch Mitdreißigern. faveo 365 wird das Wachstum unterstützen.

Weitere Referenzen finden Sie unter: www.microsoft.de/kundenreferenzen

**Microsoft Deutschland GmbH**

Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Telefon: +49-89-3176-0
Email: info@microsoft.de
www.microsoft.de

Microsoft ist der weltweit führende Hersteller von Standardsoftware, Services und Lösungen, die Menschen und Unternehmen aller Branchen und Größen helfen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Sicherheit und Zuverlässigkeit, Innovation und Integration sowie Offenheit und Interoperabilität stehen bei der Entwicklung der Microsoft-Produkte im Mittelpunkt.

**faveo AG**

Girardetstr. 2-38
45131 Essen
Telefon: +49-201-4786-0
Email: info@faveo.de
www.faveo.de

Unser aufgeschlossenes und freundliches Team besteht aus 43 kreativen Köpfen aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Beratung, Entwicklung, Support und Back Office. Wir legen großen Wert auf fachliche Kompetenz – deshalb sind unsere Mitarbeiter durch Microsoft zertifiziert und werden regelmäßig geschult. Unser eingespieltes Team steht Ihnen jederzeit zur Seite und arbeitet mit Leidenschaft an leistungsstarken ERP-Lösungen für Ihr Unternehmen.