



Zentrale Mobile-Business-Lösung für einen führenden Baukonzern

KUNDENINFORMATION

Unser MR-Kunde ist unter anderem ein deutschlandweit tätiger Baukonzern mit zahlreichen Niederlassungen und Baustellen. Als eines der führenden Infrastruktur- und Bauunternehmen Europas realisiert das Unternehmen anspruchsvolle Projekte im Hoch-, Tief- und Ingenieurbau.

Ziel der Zusammenarbeit ist die flächendeckende, einheitliche und zukunftssichere Ausstattung aller Standorte in Deutschland mit moderner mobiler IT. Der Kunde setzt dabei langfristig auf unser Know-how im Bereich Mobile Business.

HINWEIS

Auf Wunsch des Kunden verzichten wir auf eine öffentliche Nennung.

BRANCHE

Baugewerbe

MITARBEITERANZAHL

mehr als 3000
Mitarbeitende

MR-ANSPRECHPARTNER

Helge Schön
H.Schoen@mr-daten.de

HERAUSFORDERUNG

Ausgangssituation war ein uneinheitlicher technischer Status quo bei der mobilen Ausstattung über verschiedene Standorte hinweg. Für einen bundesweit tätigen Baukonzern musste eine Mobile-Device-Lösung geschaffen werden, die auf allen Baustellen und in allen Niederlassungen zuverlässig, skalierbar und einheitlich funktioniert.

Besondere Anforderungen ergaben sich aus:

- der Definition einer bundesweit einheitlichen Geräte- und Preisstruktur,
- klaren technischen Anforderungen für den Einsatz im Baustellenumfeld
- sowie der Integration externer Partnerleistungen.

Eine zusätzliche Herausforderung stellte die Abstimmung mit einem externen Dienstleister dar, der Zubehör und Hybrid-Glas-Lösungen als Komplettpaket bereitstellt. Ziel war eine technisch saubere, nahtlos integrierte Gesamtlösung.

Zudem musste eine reibungslose Koordination der Liefer- und Leistungsbestandteile ermöglicht werden.

LÖSUNG | UMSETZUNG

Das Projekt wurde als ganzheitliches Mobile-Business-Vorhaben aufgesetzt und zentral gesteuert. Im Mittelpunkt stand eine standardisierte, skalierbare Lösung mit klar definierten Prozessen und transparenter Abrechnung.

Nach einer intensiven Phase der Abstimmung zu Preisen, technischen Anforderungen und der operativen Umsetzung konnten wir uns nach längerer Entschei-

dungsphase über die Details des Rahmenvertrags abstimmen. Zudem wurde eine Abrechnung in Form von Sammelrechnungen zweimal monatlich vereinbart.

Die wichtigsten Maßnahmen im Überblick:

- **Mobile-Business-Rahmenvertrag:**
Abschluss eines bundesweit gültigen Rahmenvertrags mit mehrjähriger Laufzeit für den Bereich Mobile Business. Umgesetzt wurde eine einheitliche, skalierbare Lösung für alle Niederlassungen und Baustellen – inklusive standardisierter Geräteausstattung, klarer Lieferprozesse und zentraler Abrechnung.
- **Lieferung mobiler Endgeräte:**
Bundesweite Bereitstellung moderner Apple iPhones und iPads zur Unterstützung einer effizienten und mobilen Arbeitsweise im operativen und administrativen Umfeld.
- **Koordination externer Dienstleister:**
Zentrale Abstimmung und Steuerung eines externen Partners zur ganzheitlichen Bereitstellung von Hybrid-Glas-Lösungen und passendem Zubehör als Komplettpaket.
- **Strukturierte Abrechnung:**
Einführung eines transparenten Abrechnungsmodells mit zwei monatlichen Sammelrechnungen, das den administrativen Aufwand deutlich reduziert und Prozesse effizient gestaltet.
- **Projektsteuerung:**
Ganzheitliche Betreuung und Koordination des Projekts durch das MR-Team für Großkunden – von der Ausschreibung über den Vertragsabschluss bis zur reibungslosen operativen Umsetzung.

PARTNER



FAZIT

Mit dem Abschluss des Mobile-Business-Rahmenvertrags wurde die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit im Baukonzern-Umfeld geschaffen. Die einheitliche, bundesweit ausgerollte Mobile-Device-Lösung ermöglicht eine zuverlässige und zukunftssichere Versorgung aller Standorte.

Durch klare Prozesse, abgestimmte Partnerleistungen und zentrale Projektsteuerung wird eine effiziente Umsetzung über alle Niederlassungen und Baustellen hinweg nachhaltig sichergestellt.

