



## Succesverhaal Van de Cisco-fabriek tot de werkvloer

### Hoe wij samen met ADTS het proces van EDCO bewaken

Tussen het opleveren van Cisco-producten in de fabriek tot de inzet hiervan bij de eindklant – daar zit een hele reeks van partijen en handelingen tussen. Tijdens dat traject ondersteunen wij als Comstor onze partners. Die verlenen op hun beurt service aan de eindklant. Hoe ziet dat er in de praktijk uit? In deze casestudy laten we zien hoe handelsonderneming EDCO haar proces soepel laat verlopen dankzij de Cisco managed services van reseller ADTS.

#### **Bernhard van der Linde, directeur ADTS**

*“Al meer dan tien jaar werken we samen met Comstor. Ze werden ons aangeraden door Cisco. Doordat we snel een krediet te pakken hadden, konden we meteen al een goede deal met Fokker sluiten.*

*Gaandeweg hebben we contact over leveringen of spullen die we willen hebben. Soms is dat contact dagelijks, al is het maar met een chatbericht, omdat we in verschillende trajecten tegelijk zitten. Op een gegeven moment worden de spullen geleverd en dan gaan we bouwen.*

*Het prettige van Comstor is dat ze met ons meedenken. Ze bespreken de alternatieven met ons en zo kunnen we snel iets regelen voor onze klant.”*



#### **Patrick Govers, Managing Director Comstor Benelux**

*“ADTS is al jaren een loyale partner. Als ze een offerte maken voor een klant, controleren we alles qua specificaties, en als het nodig is overleggen ze met ons. Vervolgens gaan we aan de gang om een prijs te krijgen, die leveren we aan en vervolgens geeft ADTS een akkoord op de offerte.”*

## Bernhard (ADTS)

*“EDCO kwam via via met ons in contact, omdat er een probleem was met de infrastructuur. Die was organisch gegroeid. Op een gegeven moment zit je dan vast in je eigen gedachtegangen en moet je terug naar de basis.*

*Wij hebben advies gegeven over de inrichting en uiteindelijk de infrastructuur opnieuw opgebouwd. Zo hebben we ervoor gezorgd dat de router en switches goed gingen werken. Daarna zijn we gaan kijken welke aanpassingen we nog meer konden doen. Om alles goed achter te laten zijn we tot half vijf 's ochtends doorgestaan.*

*Toen EDCO een nieuw distributiecentrum bouwde, hebben we die toegevoegd aan de oplossing.”*



## Patrick Verkuilen, Manager IT EDCO

*“Destijds hadden we diverse kleinere warehouses, wat dramatisch was voor de logistiek. We wilden een efficiencyslag maken om verder door te groeien als bedrijf. Daarom hebben we geïnvesteerd in een centraal distributiewarehouse in Deurne van honderdduizend vierkante meter. Daar moest een geavanceerd nieuw netwerk worden neergelegd, zodat draadloos kon worden gepickt en gepackt.”*

## Wim Koops, System Administrator EDCO

*“Dit grote warehouse werd in 2012 opgeleverd. De uitdaging was dat de bouw nog bezig was op het moment dat de medewerkers daar al bezig waren spullen naar binnen te rijden. Ze wilden die goederen kunnen inscannen. In het begin deden we dat met een klein routertje, maar dat was een tijdelijke oplossing. ADTS heeft met spoed de benodigde Cisco access points geregeld om de scanners daaraan te hangen.*

*Dat moest haastig gebeuren; de mensen van ADTS waren er vrij vlot in om de apparatuur binnen te zetten en goed te configureren. Vervolgens hadden we daar weinig omkijken naar; dat was super voor ons.”*



## Patrick (EDCO)

*“Ook werd dit warehouse toegevoegd aan onze ICT-infrastructuur. En ADTS heeft nog veel meer werk voor ons verricht. Zo namen we het afgelopen jaar een pand in Moerdijk terug, dat we verhuurd hadden aan derden. Daarvoor hebben we in samenwerking met ADTS het netwerk vernieuwd, met een paar switches erbij.*

*Daarnaast hebben we een nieuw hoofdkantoor in Eindhoven en dat is uiteraard ook voorzien van volledig nieuwe switches en networking. Aan het einde van het tweede kwartaal wordt in dit gebouw een grote showroom opgeleverd en die moet uiteraard ook worden voorzien van de nodige connectiviteit.*

*Tot slot zijn de switches in ons warehouse management systeem aan het einde van hun levensduur. We bekijken nu hoe we die kunnen vervangen en in lijn brengen met wat we nu in Eindhoven hebben.”*



## Bernhard (ADTS)

*“Wij hebben een lopend contract met EDCO om de infrastructuur in de gaten te houden. Dus als er kleine wijzigingen worden gedaan, dan monitoren wij of de infrastructuur operationeel is. Op het moment dat zij nieuwe activiteiten bedenken op netwerkvlak, komen de mensen van EDCO naar ons toe. Als er issues of storingen zijn – er zijn ook andere partijen die wat leveren – dan is het de kracht met elkaar samen te werken om het probleem op te lossen.”*



## Patrick (EDCO)

*“De lijnen met ADTS zijn vrij kort. We hebben een apart storingsnummer buiten de kantooruren en dan wordt vrij snel stand-by geregeld. Mocht dat niet lukken, dan hebben we nog een lijn met Bernhard. In dat geval wordt er behoorlijk snel alert op gereageerd.”*

## Bernhard (ADTS)

*“Na de oplevering van de apparatuur hebben we gewoonlijk niet meer zoveel contact met Comstor. Behalve als er iets kapot gaat of als we nog wat moeten bijbestellen. Dat zijn momenten dat het cruciaal is dat een distributeur voorraad heeft en snel kan schakelen. Dat is gelukkig het geval bij Comstor, want een levertijd van zes weken kan te lang zijn.*

*Bij de keuze voor een distributeur is de prijs voor mij niet het belangrijkste. Ik heb er veel meer aan dat ze me op allerlei gebieden ondersteunen. Comstor heeft ons tot nu toe al verder geholpen in verschillende scenario's, bijvoorbeeld op marketinggebied. Ook hebben ze ons opgegeven voor hun mentorprogramma, dat als doel heeft Comstor-partners steeds een beetje beter te maken.*

*Om in contact te komen met de mensen van Comstor is over de hele linie laagdrempelig. Met Patrick Govers van Comstor maak ik af en toe eens een babbeltje. En de leveringen zijn snel. Als iets niet helemaal goed gaat, lossen ze het binnen korte termijn op. Tot slot ben je als partner op de hoogte van wat er speelt.”*



## Patrick (EDCO)

*“Het nadeel van generieke ICT is dat het als normaal wordt aangenomen als deze het doet. Je redeneert dus vooral uit afbreukrisico en betrouwbaarheid en dan zie je dat Cisco over de jaren heen behoorlijk betrouwbaar is geweest. Resultaat van de dienstverlening van ADTS is dat storingen als gevolg van networking zeer laag zijn geweest. Onze business heeft kunnen blijven groeien en blijven draaien op het netwerk dat we hebben.”*

# ADTS

