

## Success Story Vom Cisco-Werk in die Produktionsstätte

### Unsere Arbeit mit ADTS zur Überwachung der Prozesse bei EDCO

Zwischen der Bereitstellung von Cisco-Produkten im Werk und ihrem Einsatz beim Endkunden liegen zahlreiche Unternehmen und Prozesse. Wir unterstützen unsere Partner bei diesen Prozessen, während sie Dienstleistungen für ihre Endkunden erbringen. Wie gestaltet sich das in der Praxis? In dieser Fallstudie legen wir dar, wie das Handelsunternehmen EDCO mit den Cisco Managed Services vom Vertriebspartner ADTS und dem Support von Comstor für reibungslose Prozesse sorgt.

#### **Bernhard van der Linde, Director bei ADTS**

*„Cisco empfahl uns Comstor, und wir arbeiten nun seit über zehn Jahren zusammen. Da wir uns über Comstor schnell ein Kreditguthaben sichern konnten, konnten wir sofort ein gutes Geschäft mit Fokker abschließen.“*

*Das Gute an Comstor ist, dass das Team die Alternativen mit uns bespricht, sodass wir schnell etwas für unseren Kunden arrangieren können. Wir sind regelmäßig mit Comstor in Kontakt, oft täglich und manchmal auch per SMS, und sobald die Ausrüstung geliefert ist, können wir mit dem Bau beginnen.“*



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

*„ADTS ist seit vielen Jahren ein loyaler Partner. Wenn das Unternehmen ein Angebot für einen Kunden erstellt, stellt das Team die Spezifikationen in der Regel selbst zusammen, aber manchmal wendet es sich zur Unterstützung auch an uns. Wir holen dann die Preise ein und arbeiten ein Angebot aus, das das Team genehmigt.“*

## Bernhard (ADTS)

„EDCO wandte sich wegen eines Problems mit der Infrastruktur an uns. Sie war organisch gewachsen und musste umstrukturiert werden. Also berieten wir das Team zur Anordnung und bauten schließlich die Infrastruktur neu auf, um sicherzustellen, dass der Router und die Switches richtig funktionierten. Dann überlegten wir, welche anderen Anpassungen wir vornehmen könnten. Um sicherzugehen, dass alles korrekt war, arbeiteten wir schließlich bis halb fünf Uhr morgens.“

Als EDCO dann ein neues Vertriebszentrum baute, nahmen wir es in die Lösung auf.“



## Patrick Verkuilen, IT Manager EDCO

„Zu diesem Zeitpunkt hatten wir mehrere kleinere Lager, was die Logistik erheblich erschwerte. Wir wollten Effizienzgewinne erzielen, um als Unternehmen weiter zu wachsen, also beschlossen wir, in ein zentrales, 100.000m<sup>2</sup> großes Auslieferungslager in Deurne zu investieren. Es musste ein modernes neues Netzwerk installiert werden, damit die Kommissionierung und Verpackung drahtlos erfolgen konnte.“

## Wim Koops, System Administrator EDCO

„Dieses große Lager wurde 2012 fertiggestellt. Die Herausforderung bestand darin, dass die Bauarbeiten noch andauerten, als die Mitarbeiter einzogen. Sie wollten in der Lage sein, ihre Waren einzuscannen. Anfangs benutzten wir dafür einen kleinen Router, aber das war nur eine vorübergehende Lösung.“

ADTS richtete rasch die erforderlichen Cisco-Zugangspunkte ein, um die Scanner anzuschließen. Das Team installierte und konfigurierte die Ausrüstung sehr schnell, sodass wir uns überhaupt keine Sorgen machen mussten.“



## Patrick (EDCO)

„Dieses Lager wurde auch in unsere IKT-Infrastruktur integriert. Und ADTS hat noch viel mehr Arbeit für uns übernommen. Letztes Jahr wollten wir zum Beispiel eine Immobilie in Moerdijk wieder nutzen, die wir zuvor an Dritte vermietet hatten. ADTS half uns bei der Erneuerung des Netzwerks durch den Einbau einiger neuer Switches.“

Wir haben einen neuen Firmensitz in Eindhoven, der auch mit völlig neuen Switches und Netzwerken ausgestattet wurde. Außerdem werden wir bald einen großen Ausstellungsraum in diesem Gebäude fertigstellen, der ebenfalls mit den erforderlichen Anschlüssen ausgestattet werden muss.“

Schließlich neigen sich die Switches in unserem Lagerverwaltungssystem dem Ende ihrer Lebensdauer zu. Daher überlegen wir, wie wir sie ersetzen und mit der neuen Ausstattung in Eindhoven in Einklang bringen können.“

## Bernhard (ADTS)

*„Wir haben einen laufenden Vertrag mit EDCO zur Überwachung der Infrastruktur. Wenn daher kleinere Änderungen vorgenommen werden, überprüfen wir, ob die Infrastruktur korrekt funktioniert. Bei neuen Aktivitäten auf der Netzwerkebene wendet sich das Team von EDCO an uns. Wenn es Probleme oder Funktionsstörungen gibt und auch andere Parteien beteiligt sind, setzen wir auf Zusammenarbeit, um das Problem zu lösen.“*



## Patrick (EDCO)

*„Der Kontakt mit ADTS ist immer unkompliziert. Außerhalb der Bürozeiten haben wir eine eigene Notrufnummer, und der Bereitschaftsdienst kann relativ schnell organisiert werden. Wenn das nicht klappt, haben wir außerdem Bernhards direkte Telefonnummer. Er reagiert immer sehr schnell.“*

## Bernhard (ADTS)

*„Normalerweise sind wir nicht allzu oft mit Comstor in Kontakt, nachdem die Ausrüstung geliefert wurde, es sei denn, etwas geht kaputt oder wir müssen etwas nachbestellen. Manchmal ist es für einen Vertriebspartner entscheidend, Vorräte zu haben und schnell zu handeln. Zum Glück ist das bei Comstor der Fall, denn eine Lieferzeit von sechs Wochen kann zu lang sein.“*

*Bei der Auswahl eines Vertriebspartners ist der Preis für mich nicht das Wichtigste. Die Unterstützung des Teams in allen Bereichen ist viel wichtiger. Comstor hat uns bisher in verschiedenen Szenarien weitergeholfen, etwa im Marketing. Außerdem hat uns das Unternehmen für sein Mentoring-Programm angemeldet, das darauf abzielt, Comstor-Partner zu unterstützen, im Laufe der Zeit Verbesserungen zu erzielen.“*

*Die Kontaktaufnahme mit Comstor ist einfach. Ich spreche gelegentlich mit Patrick Govers. Und die Lieferungen treffen schnell ein. Wenn etwas nicht ganz nach Plan läuft, behebt das Team das Problem innerhalb kurzer Zeit. Und als Partner weiß man, was vor sich geht.“*



## Patrick (EDCO)

*„Dank der Zuverlässigkeit von Cisco und der herausragenden Dienstleistungen von ADTS gab es in unserem Netzwerk bisher nur sehr wenige Störungen. Daher konnte unser Unternehmen weiter wachsen und zugleich mit dem vorhandenen Netzwerk arbeiten.“*

# ADTS

