



Die Netzwerk- lösung ist genau auf die Anforder- ungen der Amer Sports Gruppe zuge- schnitten

“Reliance Globalcom
bietet weltweit maßge-
schneiderten Kunden-
service“

Weitere Informationen zu
Reliance Globalcom erhalten
Sie unter:
www.relianceglobalcom.com

Weitere Informationen zu Amer
Sports erhalten Sie unter:
www.amersports.com

Reliance Globalcom
Triforum, Haus A1
Frankfurter Strasse 233
63263 Neu-Isenburg, Germany
T: +49 (0)6102 785 555
F: +49 (0)6102 785 556
E: info-de@relianceglobalcom.com

Kundenfallstudie: Amer Sports

Das Unternehmen

Amer Sports ist einer der größten Sport-
artikelhersteller und wird von mehreren welt-
weit bekannten Marken wie Wilson, Precor,
Suunto, Salomon, Atomic und Mavic re-
präsentiert. Die Gruppe beschäftigt weltweit
rund 6.500 Mitarbeiter und erzielte 2010
einen Umsatz von 1,7 Milliarden Euro.
Seinen Ursprung hat das Unternehmen in der
Tabakindustrie. Im Laufe der Jahre entwick-
elte es sich durch Übernahmen und Zukäufe
zu einem der führenden Hersteller für Sport-
ausrüstung.

Die Anforderungen

Bis 2005 bestand das Datennetzwerk der
Amer Sports Gruppe aufgrund von Firmen-
übernahmen aus einer Ansammlung von Netz-
werken mit sehr unterschiedlichen Technolo-
gien und Konfigurationen. Jede Sportmarke
hatte ihr eigenes Kommunika-
tionsnetzwerk, was sich bei der Konsoli-
dierung aller Netzwerke als Problem erwies.

Die ungenügende Netzwerkleistung beein-
trächtigte zusätzlich die Unternehmensent-
wicklung. Die unbefriedigende Situation
zwang Amer Sports zur Zentralisierung des
Netzwerks. Vom neuen Provider erwartete
sich das Unternehmen die Bereitstellung
eines Any-to-Any-Netzwerks mit einer Netz-
architektur, die speziell auf die Bedürfnisse
jedes einzelnen Geschäftsbereichs abge-
stimmt ist. Auch Remote User sollten jederzeit
Zugriff auf das Netzwerk haben. Die Techno-
logien wurden für drei Hauptkategorien ver-
bindlich festgelegt: Hubs und Datenzentren
mit einer zweifachen, unabhängigen MPLS-
Leitung, geschäftskritische Remote Sites
mit einer MPLS-Anbindung und Active Backup.
Die restlichen Standorte wurden über IPSec
angebunden. Zusätzlich sollte der Provider
einheitliche Service Level Agreements (SLAs)
in Bezug auf die Servicequalität erfüllen so-
wie weltweiten 24x7 Support für die Haupt-
standorte und einen Zugang zu Netzwerk
Monitoring-Systemen bieten.

Die Lösung

In Reliance Globalcom fand Amer Sports
einen Partner, der die Netzwerklösung von
Amer Sports flexibel und zuverlässig anpasst.
Mithilfe seiner MPLS Matrix integriert
Reliance Globalcom verschiedene MPLS-

Provider in eine einheitliche Lösung. Active
Backup sorgt für die Optimierung des Daten-
verkehrs auf den Hauptleitungen; für die
Übertragung nicht geschäftskritischer Daten
werden Backup-Verbindungen genutzt. Das
von Reliance Globalcom gemanagte Netz-
werk verbindet über 80 Verkaufs- und
Produktionsstätten in 26 Ländern auf drei
Kontinenten (Europa, Nord-, Mittel- und
Südamerika und Asien). Die Produktions-
stätten befinden sich meist in abgelegenen
Gebieten außerhalb von Großstädten.
Dennoch konnte Reliance Globalcom inner-
halb des vorgegebenen Zeitplans eine maß-
geschneiderte Lösung zu wettbewerbsfähigen
Preisen liefern.

Der Vertrag sieht ein jährliches Benchmarking
der Technologien und Netzwerkkosten vor.
Dieser so genannte ANP (Active Negotiation
Process) ermöglicht die Integration neuer
Technologien oder kostengünstigerer Infra-
strukturen während der Vertragslaufzeit. Bei
Fragen rund um die Lösung stehen lokale
Network Management Center von Reliance
Globalcom in der jeweiligen Landessprache
zur Verfügung. Die Netzwerklösung ist genau
auf die Unternehmensanforderungen der
Amer Sports Gruppe zugeschnitten. Während
der Rollout-Phase verlief die Zusammenarbeit
der Projektteams sehr harmonisch.
Gewünschte Netzwerkänderungen wurden
schnell umgesetzt, auftretende Probleme
partnerschaftlich gelöst. Die regelmäßige
Kommunikation zwischen beiden Seiten
führte zu einem erfolgreichen Projekt-
abschluss.

Was der Kunde denkt

„Reliance Globalcom bietet uns weltweit
einen maßgeschneiderten Kundenservice.
Die Flexibilität der Netzwerklösung hat uns
überzeugt und erfüllt unsere Anforderungen
als dynamisches Unternehmen. Reliance
Globalcom verbindet zuverlässig alle unsere
Standorte, an denen oft sehr unterschiedliche
technologische und infrastrukturelle Voraus-
setzungen herrschen.“

**Alain Petit, Infrastructure Manager,
Amer Sports**