



RELIANCE

Globalcom



ZEEMAN

Kundenfallstudie: Zeeman

Unser Beratungsansatz unterstützt Zeeman mit einem „Always Sharp“-Netzwerk

„Reliance Globalcom garantiert uns die Zuverlässigkeit und die Flexibilität, die notwendig ist, damit unser Geschäft weiter wachsen kann“

Das Unternehmen

Zeeman Textielsupers B.V bietet moderne, qualitativ hochwertige Mode und Haushaltstextilien zu einem kostengünstigen Preis. Die niederländische Einzelhandelskette wurde im Jahr 1967 in Alphen am Rhein gegründet und ist heute mit mehr als 1.100 Filialen in den Niederlanden, Belgien, Luxemburg, Deutschland und Frankreich vertreten. Dabei setzt das Unternehmen auf seine „Always Sharp“-Strategie und arbeitet in allen Regionen nur mit sorgfältig ausgewählte Marktführern zusammen. Basierend auf der Philosophie von Jan Zeeman „Gute Kleidung und Textilien müssen nicht teuer sein“, verzeichnete das Unternehmen ein starkes Wachstum und ist ambitioniert, die wichtigste Verbindung zwischen dem Hersteller und dem Verbraucher zu sein.

Die Anforderungen

Ausgelöst durch Zeemans kontinuierliches Wachstum in neuen und bestehenden Märkten – jede Woche werden irgendwo in Europa zwei neue Märkte eröffnet – war das IT-Team auf der Suche nach einem neuen Netzwerkservice Provider. Wichtigste Anforderungskriterien bei der Auswahl waren neben der Notwendigkeit, Zeemans internationale Expansionsstrategie unterstützen zu können auch Flexibilität bei der ständig notwendigen Netzwerkanpassung.

Bislang hatte Zeeman zwei Anbieter: ein TK-Unternehmen für die Telefonanlage und einen Service Provider für das Netzwerk mit unklaren Verantwortlichkeiten und begrenzter Erfahrung beim Betrieb eines internationalen Wide Area Networks und der Einführung von Voice over IP-Telefonie.

Zeeman arbeitet in hoch dynamischen Märkten, mit höchsten Anforderungen an Servicestandards. Das Wide Area Network spielt dabei eine zentrale Rolle, um auch zukünftig wachsen zu können. Das Netzwerk verbindet die Unternehmenszentrale mit den Märkten und transportiert sowohl Sprach- als auch Datenkommunikation. Außerdem werden Vertriebs- und Lagerzahlen mit dem Point-of-Sale-System ausgetauscht. So wird

sichergestellt, dass alle zentralen Bereiche wie Einkauf und Logistik ständig über aktuelle Zahlen verfügen.

Außerdem sollte die Legacy-Infrastruktur, die in einigen Shops noch im Einsatz war, ersetzt und Voice over IP-Anwendungen und gemanagten Zahlungs- und Transaktions-services eingeführt werden. Auch zukünftige Anforderungen wie Online und Thin-client Applikationen wurden beim Netzdesign berücksichtigt.

Die Lösung

Die Reliance Globalcom Lösung umfasst die Implementierung und das Management eines Wide Area Network (WAN), das über 1.100 europäische Zeeman-Filialen, davon mehr als 240 in Deutschland, mit dem Hauptsitz in Alphen am Rhein verbindet. Zusätzlich zu gemanagten Zahlungs- und Transaktions-services sowie Alarmsystemen unterstützt das neue Netzwerk Voice over IP-basierte Anwendungen an allen wichtigen europäischen Standorten.

Mit seinem Hybrid Virtual Network Operator-Modell (VNO) kann Reliance Globalcom den Wachstumskurs von Zeeman optimal unterstützen. Durch die nahtlose Integration zahlreicher neuer lokaler Anbieter in das Netzwerk, konnten in den etablierten Märkten bestehende Beziehungen mit Lieferanten, die bereits am Aufbau des Unternehmens beteiligt waren, weitergeführt werden. Zeeman profitiert außerdem von einem Single Point of Management für alle Verträge, Rechnungen und Netzwerkfehler sowie einem weltweit einheitlichen Service und konsistenten Service-Level-Agreements (SLA) für das gesamte Netzwerk, unabhängig von den zugrunde liegenden Carriern.

Durch die Auslagerung der Netzwerkverantwortung können sich die IT-Mitarbeiter bei Zeeman auf die Einführung neuer Services, wie die Implementierung von Voice over IP-Anwendungen und gemanagten Zahlungs- und Transaktions-services, konzentrieren, und tragen damit zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im gesamten Geschäftsbetrieb bei.

Bislang konnten bereits die internationale Zusammenarbeit verbessert sowie die Geschwindigkeit und Genauigkeit von Kunden-transaktionen vereinfacht werden. Das alles trägt dazu bei, dass die Bekanntheit der Zeeman-Marke bei neuen und bestehenden Kunden erhöht wird.

Die Vorteile

- ▶ Management eines Wide Area Network (WAN), das über 1.100 europäische Zeeman-Filialen, davon mehr als 240 in Deutschland, mit dem Hauptsitz in Alphen am Rhein verbindet
- ▶ Das neue Netzwerk unterstützt die Implementierung von Voice over IP-Anwendungen und gemanagte Zahlungs- und Transaktionsservices
- ▶ Durch die nahtlose Integration zahlreicher neuer lokaler Anbieter in das Netzwerk, konnten in den etablierten Märkten bestehende Beziehungen mit Lieferanten, die bereits am Aufbau des Unternehmens beteiligt waren, weitergeführt werden
- ▶ Flexibilität, Transaktionen schnell zu skalieren und gleichzeitig in allen Märkten wettbewerbsfähig zu sein
- ▶ Single Point of Management für alle Verträge, Rechnungen und Netzwerkfehler sowie einem weltweit einheitlichen Service und konsistenten Service-Level-Agreements (SLA) für das gesamte Netzwerk, unabhängig von den zugrunde liegenden Carriern
- ▶ Transparenz durch O-zone, Reliance Globalcom's Online Service Delivery Performance und Reporting Portal in Echtzeit

Was der Kunde denkt

„Die technische Expertise und das profunde Verständnis der Dynamik und der lokalen Unterschiede im Telekommunikationsmarkt ermöglichten es Reliance Globalcom, unsere spezifischen Bedürfnisse und künftigen Anforderungen zu identifizieren. Das unterscheidet den virtuellen Netzbetreiber von traditionellen Carriern, die wir bislang im Einsatz hatten. Der Prozess und die Beratungsleistung während des Netzwerkdesigns entsprechen unserer „Always Sharp“-Philosophie. Reliance Globalcom garantiert uns die Zuverlässigkeit und die Flexibilität, die notwendig ist, damit unser Geschäft weiter wachsen kann“,

Andre Unkel, Corporate IT Manager bei Zeeman

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

Weitere Informationen zu Zeeman erhalten Sie unter:
www.zeeman.com

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