

Referenzkunde

Anonym

Branche

Logistik

Mitarbeiter

Partnerhersteller:



Order Pick Time
07:49



Order Pick Time
09:28



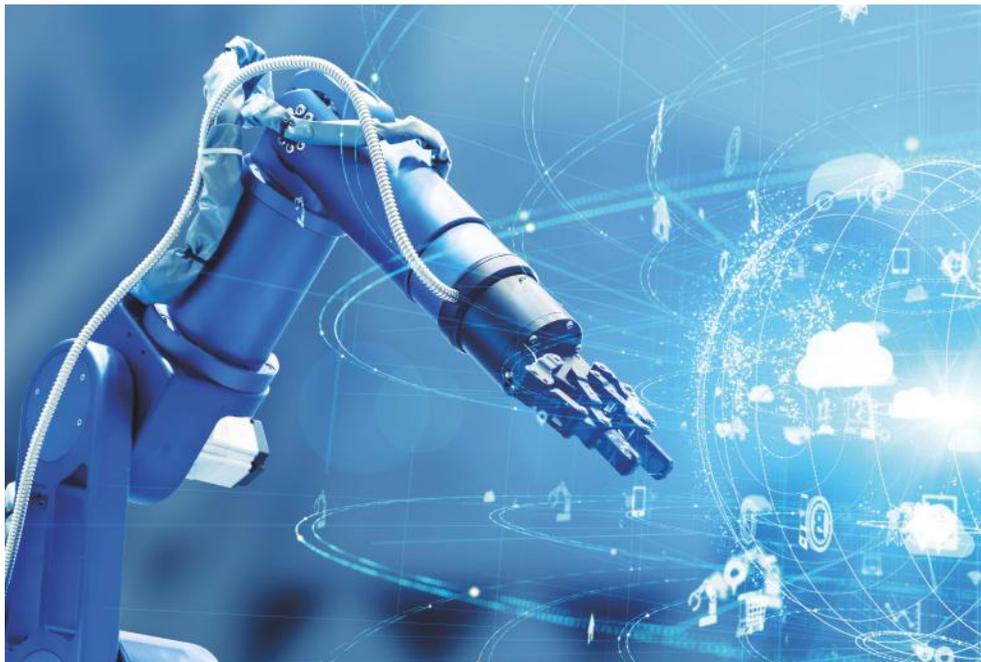
Order Pick Time
12:05



Order Pick Time
-01:58

**Transformationsfaktor Netzwerk:
So kommt der digitale Wandel im
Handelsgeschäft voran**

Pan Dacom
Nets work together.



So kommt der digitale Wandel im Handelsgeschäft voran

Kurz vor der Jahrtausendwende betrug das E-Commerce-Volumen in Deutschland rund eine Milliarde Euro. Zwanzig Jahre später überschritten die hiesigen Onlineumsätze bereits das 57-Fache dieses Werts – mit weiter steigender Tendenz. Für Handelshäuser, die sich traditionell als Wholesale-Dienstleister verstehen, bringt dieses rasante Wachstum nicht nur immense Herausforderungen, sondern auch große Chancen mit sich: Der boomende

Internethandel setzt das stationäre Retail-Business in vielen Warenssegmenten massiv unter Druck, was natürlich auch die involvierten Großhändler betrifft. Für herkömmliche Wholesale-Unternehmen öffnet das Onlinemedium aber auch neue Vertriebswege, die sowohl den B2B-Kundenstamm vergrößern als auch direkt bis zum Endverbraucher reichen können – vorausgesetzt, das IT-Netzwerk macht bei diesem Wandel mit.

Automatisierte Logistikprozesse

Ein inhabergeführtes Traditionshandelshaus mit zwei Logistikzentren in Deutschland und diversen Auslandsbüros nutzte sein IT-Netzwerk beispielsweise seit jeher als Hebel, um Geschäftsprozesse an neue Marktanforderungen anzupassen: Schon vor Jahren schuf die funktechnische Ausleuchtung vieler tausend Quadratmeter Lagerfläche mit Cisco WLAN Access Points die Voraussetzung für eine grundlegende Umgestaltung und Automatisierung logistischer Prozesse. Dank drahtloser Datenkommunikation ließ sich jede Lagerbewegung vom Wareneingang über die Einlagerung im Paletten- und Hochregallager bis hin zur Kommissionierung und zum Versand in Echtzeit in der Lagerverwaltungssoftware nachvollziehen. Die somit gewonnene Transparenz sorgte für spürbar mehr Effizienz. Neben nachhaltiger Kostensenkung beschleunigten sich dadurch vor allem auch Lieferprozesse – was die Wettbewerbsfähigkeit des Handelshauses erheblich verbesserte.

Etwa zur gleichen Zeit brachte das Unternehmen einen B2B-Shop an den Start, um seinen Bestands-

kunden einen besseren Überblick über das aktuelle Sortiment zu ermöglichen. Darüber hinaus zielte der B2B-Shop auf mehr Reichweite und somit auf die Akquise von Neukunden ab.

Was spricht eigentlich dagegen, fragte sich die Geschäftsführung seinerzeit, via Internet auch direkt auf die Konsumenten zuzugehen? Denn damit könnte sich das Handelshaus neue Umsatzquellen mit höheren Margen erschließen. Zuvor allerdings war die Einführung einer zeitgemäßen Kommunikationsplattform notwendig, weil nur damit eine optimale Kundenbetreuung möglich ist. Dies wiederum erforderte ein entsprechendes Netzwerkupgrade – zumal viele Komponenten zwischenzeitlich in die Jahre gekommen waren. Da der bisherige IT-Dienstleister in dieser Phase weder fachlichen Rat noch eine klare Zukunftsvision für die technologische Weiterentwicklung des Netzwerks beisteuern konnte, wandte sich das Unternehmen über persönliche Kontakte an die bundesweit präsente Pan Dacom Networking AG mit Hauptsitz in Dreieich bei Frankfurt am Main.



Die hohe Kunst des Zuhörens

Dort fand das Handelshaus genau die Beratung, die es im Vorfeld seiner geplanten Netzwerkinvestition brauchte. Pan Dacom entwarf ein Collaboration-Konzept, das nicht nur sämtliche fachlichen Anforderungen für die geplante Erweiterung der Geschäftstätigkeit erfüllte, sondern auch perfekt zur vorhandenen, von Cisco-Technik geprägten Infrastruktur passte: Als Cisco-Goldpartner engagierte sich das gleichwohl herstellerneutrale Systemhaus buchstäblich von der ersten Stunde an für die Verbreitung innovativer Collaboration-Lösungen im

deutschen Mittelstand. Von der engen Kooperation mit dem Hersteller profitierte das Handelshaus überdies, weil Pan Dacom auf dieser Basis besonders günstige Konditionen anbieten konnte. Der entscheidende Vorzug war jedoch die Fähigkeit des Dienstleisters, sich sehr genau in die Prozesswelt und geschäftlichen Zukunftspläne seines Kunden hineinzudenken – was generell nur durch einen intensiven Dialog mit dem Kunden gelingt: Bei Pan Dacom gehört genaues Zuhören gleichsam zur Grundqualifikation für jeden Kundenbetreuer.

Collaboration out of the Box

Im Handelshaus stand zunächst ein Infrastrukturupgrade an, bei dem die WLAN-Infrastruktur durch neue Cisco Aironet Access Points und das kabelgebundene Netzwerk durch zusätzliche Catalyst Switches erweitert wurden. Damit war das Fundament gelegt für die Einführung einer Kommunikationsplattform, die als Komplettlösung speziell auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist. Konkret handelte es sich hier um den Cisco Business Edition 6000M Server, der eine Vielzahl unterschiedlicher Video- und Voice-Optionen bietet. Das Herzstück dieser Lösung ist das virtualisierte Cisco Unified Computing System als Basis für den Unified Communications Manager. Damit verfügt das Handelshaus heute über eine zentrale Kommunikationsdrehscheibe – inklusive Messaging- und Präsenzfunktionen sowie intelligenter Anrufverteilung.

Der kontinuierliche Zuwachs an immer neuen

Funktionen erforderte im Vergleich zu früher allerdings deutlich flexiblere Servicevereinbarungen. Im Anschluss an die Implementierung betraute das Handelshaus seinen Partner Pan Dacom auch mit der Netzwerkverwaltung und dem Support. Dank differenzierter Service Level Agreements (SLAs) lässt sich der Betreuungsaufwand für die Infrastruktur seither bedarfsgerecht dosieren: Mit abgestuften Reaktionszeiten je nach Kritikalität der betreffenden Komponenten helfen flexible SLAs, die laufenden Netzwerkkosten dauerhaft zu begrenzen.

Nach dem Modernisierungsprojekt startete das Handelshaus seine B2C-Aktivitäten im Internet. Und dies mit so großem Erfolg, dass es Teile seines Onlinesortiments heute unter der Eigenmarke an Endverbraucher verkauft.



Kontakt & Info

Die Pan Dacom Networking AG wurde 1981 in Frankfurt am Main gegründet und ist eines der führenden Unternehmen im Bereich der Dienstleistung, Systemintegration und Entwicklung im IT-Networking. Der Hauptsitz des Unternehmens ist Dreieich bei Frankfurt. Durch Geschäftsstellen verfügt Pan Dacom über eine deutschlandweite Flächendeckung. Die Pan Dacom Gruppe besteht aus drei Tochterunternehmen und weiteren weltweiten Beteiligungen. Pan Dacom ist strategisch als Systemintegrator, Dienstleister und Hersteller aufgestellt. Das Geschäftsmodell umfasst Hightech-Netzwerklösungen mit

den dazugehörigen Dienstleistungen im Service und Professional Service Bereich. Je nach Wunsch werden einzelne Leistungen erbracht oder bis hin zu einer ganzheitlichen Erbringung aller Leistungen durch Pan Dacom. Zu den Kunden von Pan Dacom zählen mittelständische Firmen, die Top 1.000 der deutschen Wirtschaft, Telefongesellschaften und Telecom-Carrier, Universtitäten, Behörden, Städte und Kommunen sowie die Streitkräfte.

Pan Dacom Networking AG
Dreieich Plaza 1 B
63303 Dreieich

Telefon: 06103 932 - 0
Telefax: 06103 932 - 400

Geschäftsstelle Ost
Pan Dacom Networking AG
Germaniastraße 18/20
12099 Berlin

Telefon: 030 / 814515 - 0
Telefax: 030 / 814515 - 50

Geschäftsstelle Nord
Pan Dacom Networking AG
Kurt-Oldenburg-Straße 7
22045 Hamburg

Telefon: 040 / 679447 - 0
Telefax: 040 / 679447 - 50

Geschäftsstelle West
Pan Dacom Networking AG
Schießstraße 55
40549 Düsseldorf

Telefon: 02 11 / 52 28 36 - 0
Telefax: 02 11 / 52 28 36 - 20

Geschäftsstelle Süd
Pan Dacom Networking AG
Inselkammerstraße 10
82008 Unterhaching

Telefon: 089 / 614478 - 0
Telefax: 089 / 614478 - 50

Zentrale Störungsannahme
Telefon: 06103 932-100
Fax: 06103 932-413

Servicestützpunkt Ingolstadt
Pan Dacom Networking AG
Bunsenstraße 5
85053 Ingolstadt

Telefon: 0841 / 466-36
Telefax: 0841 / 898441 - 600

Servicestützpunkt Neckarsulm
Pan Dacom Networking AG
Weidachstr. 11.1
74172 Neckarsulm

Telefon: 07132 / 31306 - 44
Telefax: 06103 / 932 - 400

Pan Dacom
Nets work together.