

Standardisiertes Netzwerk für Retail-Unternehmen
mit Damovo Meraki as a Service



Change Driver

Filialstrukturen stellen den Handel vor eine besondere Aufgabe beim Aufbau und Betrieb von IT-Netzwerken.

Mit der zunehmenden Digitalisierung im Handel müssen Retailunternehmen schneller auf Anforderungen ihrer Kunden reagieren. Gleichzeitig müssen Netzwerke stabil und sicher bleiben.

Diese Erfahrung machte auch ein Filialist aus Norddeutschland, der rund 450 Märkte in Deutschland und Österreich betreibt.

Der Kunde entschied sich für Damovo und das Konzept Damovo Meraki as a Service (DMaaS).

Ausschlaggebend für den Wechsel auf ein standardisiertes Meraki-Modell war der Wunsch nach einer einheitlichen, skalierbaren Netzwerkarchitektur, die sich zentral aus der Cloud verwalten lässt. Dadurch reduziert sich deutlich der bisher hohe Aufwand für dezentrale Konfigurationen auf unterschiedlichen Geräteständen.



DAMOVO



Damovo Approach

Damovo bietet Meraki as a Service mit festen monatlichen Kosten. Der Service umfasst:

- Beschaffung der Hardware und Lizenzen (Kauf oder Miete)
- Rollout und Inbetriebnahme
- Full Managed Service über Cloud Management
- Self Service Portal (Damovo ServicePlaza)
- Automatisierte Use Cases, z. B.
 - VLAN-Anpassungen
 - Aktivierung / Deaktivierung Kunden-WLAN
 - Anmelden / Löschen von MAC-Adressen
- Assetmanagement
- Service Katalog für Add-ons (Hardware und Dienstleistung)
- Onsite Support im Servicefall



So profitiert die IT

Die Standardisierung reduziert die Komplexität im Netzwerkbetrieb deutlich.

Das Meraki Cloud Management ermöglicht der IT, Konfigurationen zentral aus Norddeutschland für alle Märkte einfach und effizient auszurollen.

Die Damovo ServicePlaza automatisiert wiederkehrende Use Cases. Das schafft Freiräume und senkt Aufwand für die IT.

So profitiert das Unternehmen

Der Servicekatalog in der ServicePlaza erlaubt es der Zentrale, Märkten Zusatzdienste anzubieten, die operative Abläufe unterstützen.

Diese Dienste können unterschiedlichen Kostenstellen zugeordnet und verrechnet werden.

Ein einfaches Abrechnungsmodell mit festen monatlichen Gebühren sorgt für planbare Kosten ohne Überraschungen.

So profitieren die Mitarbeitenden

Mit WLAN in den Märkten lassen sich viele Prozesse mobil abbilden.

Die Einrichtung von IT-Geräten, wie einem Netzwerkdrucker, war früher nur über einen Change Request möglich. Das war umständlich und kostete Zeit. Mithilfe des Self Service Portals ServicePlaza kann dies nun selbstständig innerhalb weniger Minuten umgesetzt werden.