

Swegon schafft mit Infrastruktur aus der Private Cloud von Avaya das richtige Klima für gutes Wachstum



Foto: Swegon Germany GmbH



Managed Services erleichtern Administration und standortübergreifende Zusammenarbeit

Dicke Luft im Büro? Dagegen lässt sich mit Swegon etwas tun. Das schwedische Unternehmen produziert eine Vielzahl unterschiedlicher Lösungen für ein angenehmes und gesundes Raumklima. In Deutschland versorgt die Swegon Germany GmbH Industrie und Handel, Hotels, Behörden und Unternehmen mit ihren innovativen Produkten. Dazu unterhält die Vertriebsgesellschaft bundesweit neun Regionalcenter. Mit einer Kommunikationslösung aus der Private Cloud verbessert Swegon Germany jetzt die standortübergreifende Zusammenarbeit und bringt die eigene Systemlandschaft auf Zukunftskurs. Avaya hilft dabei.

Wenn Starpianist Lang Lang in der Hamburger Elbphilharmonie neue Klangwelten erschließt, Gäste ihr Haupt im Ramada-Hotel am Berliner Alexanderplatz entspannt auf die Kissen betten und Schüler des Hümmeling-Gymnasiums im niedersächsischen Sögel hoch konzentriert lernen, ist das unter anderem Swegon-Produkten zu verdanken. Wie in Hunderttausenden Gebäuden auf der ganzen Welt sorgen Lösungen des schwedischen Konzerns auch hier für ein gesundes und komfortables Raumklima. Von robusten Luftauslässen bis zur smarten Steuerungstechnik produziert der skandinavische Marktführer eine Vielzahl leistungsstarker Klimasysteme – rund 70 Prozent davon für den Export. In Deutschland kümmert sich die Swegon Germany GmbH um den Vertrieb. Das Unternehmen entstand 2015 aus den Bereichen Swegon Climate Systems und Swegon Ventilation – und bündelt mit den Sparten Lüftung, Groß- und Komfortklima sowie Be- und Entfeuchtung das gesamte Raumklimaspektrum des Konzerns unter einem Dach. Damit auch operativ zusammenwächst, was zusammengehört, verlagerte die Vertriebsgesellschaft ihre gesamte



Foto: Swegon Germany GmbH

Die Swegon Germany GmbH unterhält bundesweit neun Regionalcenter. Mit einer Avaya-Kommunikationslösung aus der Private Cloud hat die Vertriebsgesellschaft jetzt die standortübergreifende Zusammenarbeit auf eine moderne technologische Basis gestellt und verbessert.

„Menschen arbeiten heute zunehmend orts- und zeitunabhängig, in wechselnden Teams und Aufgabenbereichen – vor allem im Vertrieb. Diese flexiblen Arbeitswelten gilt es abzubilden. Dank Avaya haben wir dafür die passende Infrastruktur.“

– **Marcel Bajramovic**, IT-System-administrator, Swegon Germany GmbH

IT-Infrastruktur in eine Private Cloud von Avaya. „Das erleichtert die Administration und die Anwenderbetreuung und ermöglicht zugleich eine flexible Weiterentwicklung des Unternehmens“, bringt Swegon-Systemadministrator Marcel Bajramovic wesentliche Vorteile auf den Punkt. Denn neue Niederlassungen lassen sich über die Avaya Private Cloud unkompliziert ins Firmennetz einbinden, bestehende Standorte per Multi-protocol Label Switching (MPLS) kostengünstig vernetzen. Darüber hinaus sorgt das redundant ausgelegte Datennetz aus der Private Cloud für maximale Ausfallsicherheit. Das ist für die Vertriebsgesellschaft extrem wichtig. „Ohne Netzwerk kein Zugriff auf die Unternehmenssysteme – und damit auch keine Möglichkeit, Aufträge abzuwickeln“, verdeutlicht der IT-Experte.

Ausreichend Bandbreite und Performance

Kostete die Administration der dezentralen Serverlandschaft Swegon früher viel Zeit und Nerven, sorgt heute Avaya für ausreichende Performance und Bandbreite – und zwar rund um die Uhr. In Verbindung mit virtuellen Desktops, einem zentral gemanagten, bundesweiten WLAN-Netz sowie einer virtualisierten Avaya-Aura-Plattform bietet die Cloud-Lösung außerdem vielfältige Möglichkeiten für agile und standortübergreifende Vertriebsprozesse. „Menschen arbeiten heute zunehmend orts- und zeitunabhängig, in wechselnden Teams und Aufgabenbereichen – vor allem im Vertrieb. Diese flexiblen Arbeitswelten gilt es abzubilden. Avaya liefert dafür die passende Infrastruktur“, sagt der IT-Experte.

Ortsunabhängiger Zugriff auf Daten

So kann beispielsweise ein Kollege aus dem Düsseldorfer Regionalcenter heute auch dann auf E-Mails, persönliche Daten oder Anwendungen zugreifen, wenn er gerade ein Vertriebsmeeting in der Garchinger Deutschlandzentrale besucht. „Er meldet sich entweder über einen unserer Springerarbeitsplätze oder über das Firmen-WLAN mit seiner persönlichen Kennung an und kann wie gewohnt arbeiten“, erklärt Bajramovic. „Lediglich der Blick aus dem Fenster und der Kollege am Nachbartisch unterscheiden sich von der gewohnten Umgebung.“

Anrufer erreichen die gewünschten Gesprächspartner – unabhängig vom Aufenthaltsort – unter deren persönlicher Nummer, bei ausgehenden Gesprächen wird ebenfalls die Durchwahl des entsprechenden

Auf einen Blick

- Als Lieferant ganzheitlicher Lüftungs- und Klimasysteme sorgt die Swegon Germany GmbH bei ihren Kunden für ein gesundes und komfortables Raumklima. Die Nachfrage ist enorm, Swegon Germany auf Erfolgskurs.
- Mit einer zukunftsfähigen IT-Infrastruktur aus der Private Cloud und Managed Services schafft Swegon die Basis für flexibles Wachstum: MPLS, bundesweites WLAN, eine virtualisierte Avaya-Aura-Plattform sowie die Videokonferenzlösung Scopia erleichtern die standortübergreifende Zusammenarbeit – und ebnen den Weg zu einer erstklassigen Kundenbetreuung.
- Zugleich ermöglichen die Managed Services von Avaya eine flexible Weiterentwicklung des Unternehmens. Die IT wird entlastet und kann sich mit ganzer Kraft auf ihre Kernaufgaben konzentrieren.

Swegon-Mitarbeiters angezeigt. „Das stärkt die Kundenbindung“, ist Bajramovic überzeugt. „Dank der vertrauten Telefonnummer wissen Kunden und Geschäftspartner schon beim ersten Klingeln, wer dran ist – egal, ob der Kollege aus Berlin, Hamburg oder Mörfelden anruft.“ Darüber hinaus tragen die Avaya

Aura Presence Services und Avaya Equinox zur Kundenzufriedenheit bei. Die Unified-Communications-Werkzeuge bündeln Informationen unterschiedlicher Kanäle auf einer einheitlichen Bedienoberfläche. Auf einen Blick ist erkennbar, ob ein Kollege im Büro ist oder womöglich gerade telefoniert. Das steigert die Auskunftsfähigkeit gegenüber dem Kunden enorm. Dank SIP-Protokoll und Avaya Session Border Controller lassen sich bei Bedarf zudem auch Mobiltelefone in den bundesweiten Kommunikationsverbund einbinden. „Ein wichtiger Vorteil – vor allem für unsere Vertriebskollegen, die häufig unterwegs sind“, weiß Heiko Grasse, der bei Swegon die Business Area Cooling leitet. Das Reiseaufkommen dürfte sich in Zukunft allerdings deutlich reduzieren. Dafür sorgt die Videokonferenzlösung Scopia von Avaya. Das System kommt sowohl bei standortübergreifenden Projektbesprechungen als auch bei Vertriebs-schulungen zum Einsatz. „Aktuell finden monatlich zwei bis drei Videokonferenzen statt. Wir wollen das aber deutlich steigern“, sagt Grasse.

Top-Wissenstransfer per Videokonferenz

Für ihn rechnet sich die Lösung aber nicht nur aufgrund der reduzierten Reisekosten. „Scopia trägt auch zu einem verbesserten Wissenstransfer bei“, freut sich der Leiter der Swegon-BA Cooling. Während früher neue Produkte alle drei Monate en bloc und im Schnelldurchgang vorgestellt wurden, erfolgt die Wissensvermittlung per Videokonferenz inzwischen öfter und kompakter. „Dadurch bleibt mehr hängen, und die Beratungsqualität steigt“, ist Grasse überzeugt. Künftig soll Scopia von Avaya auch auf Managementebene zum Einsatz kommen. Statt einmal monatlich nach Garching zu reisen, wollen sich die Manager häufiger im virtuellen Konferenzraum treffen. So haben die Führungskräfte mehr Zeit für das operative Geschäft.

Den massiven Mehrwert der Videokonferenzen für Vertrieb, Management und Service hatte Swegon anfangs zu klein dimensioniert und deshalb zunächst lediglich XT-240-Einplatzsysteme geordert. Schnell wurde klar: Es müssen auch Raumsysteme mit größeren Monitoren her – und zwar für alle neun Swegon-Standorte. „Das war aber gar kein Problem: Wir haben einfach die kleinen Einzelplatzsysteme zurückgegeben und unseren Managed-Service-Vertrag um die entsprechenden größeren Scopia-XT-Videokonferenzsysteme erweitert“, erinnert sich Heiko Grasse.

Diese Flexibilität ist für Swegon-Systemadministrator Marcel Bajramovic einer der größten Vorteile des Managed-Services-Angebotes von Avaya: „Statt sich mit der Abschreibung und Entsorgung nicht mehr benötigter Hardware zu belasten, können wir sie einfach gegen neue Komponenten tauschen“, sagt er. Dadurch bleibt die unternehmensweite Kommunikationslandschaft immer auf dem neuesten Stand. Ein weiterer Mehrwert: Der Aufwand für Administration und Weiterentwicklung der Systemlandschaft ist überschaubar: „Wir betreuen inzwischen 200 Arbeitsplätze und unsere bundesweite IT mit nur zwei Kollegen. Ohne die Managed Services von Avaya wäre das nicht denkbar“, lobt Bajramovic.

Top-Service für Mitarbeiter und Kunden

„Wir betreuen inzwischen rund 200 Arbeitsplätze sowie die bundesweite Swegon-IT mit nur zwei Kollegen. Ohne die Managed Services von Avaya wäre das nicht denkbar.“

Marcel Bajramovic, IT-Systemadministrator, Swegon Germany GmbH

„Die Videokonferenzlösung Scopia von Avaya trägt zu einem verbesserten Wissenstransfer bei. Produktschulungen erfolgen per Videokonferenz inzwischen öfter und kompakter. Dadurch bleibt mehr hängen, und die Beratungsqualität steigt.“



Swegon versorgt Industrie und Handel, Hotels, Behörden und Unternehmen mit innovativen Belüftungs- und Klimasystemen.

Foto: Swegon Germany GmbH

Lösungen

- Avaya Aura®
- Avaya Session Border Controller for Enterprise
- Avaya Equinox™
- IP-Telefone der 9611 Serie
- SIP-Konferenztelefone B179
- DECT-Telefone der 3720 Serie
- Scopia® Elite 6000 MCU
- Scopia® XT 5000 und XT7100 Videokonferenzsysteme
- Scopia® Desktop und Mobile
- Ethernet Routing Switches der 4800 Serie
- WLAN der 9100 Serie
- Carrier Services
- Managed Services

Ergebnisse

- Bereitstellung einer bundesweit einheitlichen Kommunikationslandschaft aus der Private Cloud
- Ausfallsichere und hochverfügbare Infrastruktur
- Effiziente standortübergreifende Zusammenarbeit
- Ortsunabhängiger Zugriff auf persönliche Arbeitsumgebung
- Geringer Administrationsaufwand
- Flexible Ausbaumöglichkeiten
- Verbessertes Wissenstransfer
- Reduzierte Reisekosten
- Planungssicherheit durch definierte Portpreislise
- Verlässlicher Support durch Managed-Services-Vertrag

Über die Swegon Germany GmbH

Swegon gehört zur Latour-Gruppe und ist an der schwedischen Börse notiert. Als einer der führenden Lieferanten ganzheitlicher Systemlösungen für ein gesundes und komfortables Raumklima beschäftigt Swegon AB etwa 2.200 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von ca. 420 Millionen Euro. Die deutschen Vertriebsgesellschaften Swegon Climate Systems und Swegon Ventilation Systems bündelten 2015 ihre rund 230 Mitarbeiter in der Swegon Germany GmbH. Als einer der bundesweit größten Anbieter hochqualitativer Komponenten für energiesparende Lüftungs- und Klimasysteme erwirtschaftet Swegon Germany jährlich einen Umsatz von rund 62 Millionen Euro. 2017 organisierte das Unternehmen seine unterschiedlichen Sparten in den vier Business Areas Ventilation, Cooling, Service und Econdition. Weitere Informationen finden Sie unter www.swegon.de.

Über Avaya

Der Erfolg von Unternehmen wird von guten Kundenerfahrungen bestimmt. Die Kommunikation ist dabei ein grundlegender Faktor. Jeden Tag basieren Millionen dieser Erfahrungen auf unseren Lösungen. Seit über einhundert Jahren ermöglichen wir Unternehmen auf der ganzen Welt, dank intelligenter Technologien, gewinnbringend zu arbeiten. Avaya entwickelt offene, konvergente und innovative Lösungen, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu verbessern und zu vereinfachen - in der Cloud, vor Ort oder als Hybridmodell. Um Ihr Geschäft zu stärken, stehen wir für Innovation, Partnerschaft und Zukunftssicherheit. Wir sind das richtige Technologieunternehmen an Ihrer Seite und bringen Ihre Kommunikation auf die Höhe der Zeit. Bieten Sie exzellente Kundenerlebnisse - Experiences That Matter. Besuchen Sie uns unter www.avaya.com/de.