Case study book

orange™

Zobacz jak możesz rozwijać swój biznes z rozwiązaniami od Orange dla Firm

Szanowni Państwo,

Grupa Orange Polska tworzy innowacyjne, kompleksowe rozwiązania wspierające biznes naszych klientów. Na co dzień doradzamy firmom i instytucjom jak jeszcze lepiej rozwijać się dzięki nowoczesnym narzędziom komunikacji, cyfryzacji i zaawansowanym technologiom.

Zachęcamy do zapoznania się z Case study book. Prezentujemy w nim przykłady zrealizowanych projektów dla klientów z różnych branż, którzy zdecydowali się skorzystać z naszych rozwiązań i zyskali wymierne korzyści dla swoich firm. Liczymy, że będzie to inspiracja dla Państwa do poszukiwania innowacyjnych narzędzi usprawniających biznes.

Spis treści

#1 Komunikacja

1.1 Hotel Zamek Ryn | Biznesowa Telefonia IP, Biznesowy VPN
1.2 Hydrosolar | UCaaS
1.3 Klient z branży motoryzacyjnej | Mobile , infrastruktura IT
1.4 RK Niedziałek | Biznesowa Telefonia IP, dzierżawa centrali PABX, kolokacja centrali w CPD
1.5 URBIS | BKO
1.6 VAN group | modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN, UCaaS, audyt sieci LAN

#2 Rozwiązania chmurowe

2.1 BS Ziemi Kaliskiej | Integrated Computing, WAN MPLS, Biznesowy VPN
2.2 Branża FMCG | VDIaaS, Flexible Engine
2.3 CUK Ubezpieczenia | Biznesowy VPN, kolokacja, Zarządzany UTM
2.4 Femion Technology | Korporacyjny dysk w chmurze
2.5 Van der Vlist | Korporacyjny dysk w chmurze

#3 Internet rzeczy

3.1 Alfamedica | opaski medyczne
3.2 Hydrosfera Józefów | Smart Water
3.3 Miasto Bolesławiec | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights
3.4 Miasto Włocławek | Smart Bike
3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli | Smart Bike
3.6 PGKiM Hrubieszów | Smart Water
3.7 Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery | Smart Energy

#4 Sieć i transmisja danych

4.1 Hotel Bania | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center
4.2 Gemini | Hybrydowy SD-WAN, ONS, BVPN, Cisco Meraki
4.3 Miele | Sieć kampusowa 5G
4.4 PERN | Hybrydowy SD-WAN

#5 Digital Business

5.1 Hotele Gołębiewski | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)

#6 Cyberbezpieczeństwo

6.1 PEC Gliwice | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM - M2M

#1 Komunikacja

1.1 Hotel Zamek Ryn | Biznesowa Telefonia IP, Biznesowy VPN

1.2 Hydrosolar | UCaaS

1.3 Klient z branży motoryzacyjnej | Mobile, infrastruktura IT

1.4 RK Niedziałek | Biznesowa Telefonia IP, dzierżawa centrali PABX, kolokacja centrali w CPD

1.5 URBIS | BKO

1.6 VAN group | modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN, UCaaS, audyt sieci LAN

#1.1 Hotel Zamek Ryn

O kliencie

Hotel Zamek Ryn to historyczny obiekt, a obecnie nowoczesny kompleks hotelowo-rekreacyjny, który należy do Grupy Anders.

Wyzwanie

- **usprawnienie działania obiektu**
- **zapewnienie jeszcze wyższej satysfakcji gości dzięki niezawodnej sieci transmisji danych i nowoczesnej komunikacji**

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowo-rekreacyjny z salami konferencyjnymi i strefą SPA

Skala działania
350 miejsc noclegowych, sale konferencyjne, w tym największa mieszcząca do 1000 osób

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#1.1 Hotel Zamek Ryn

Rozwiązanie: BVPN, Biznesowa Telefonia IP, urządzenia

- dostarczyliśmy 200 standardowych aparatów telefonicznych jako wyposażenie pokoi oraz 20 systemowych telefonów IP do biura, recepcji i restauracji
- uruchomiliśmy Biznesowy VPN, wykorzystując oddzielne połączenie światłowodowe – dzięki temu hotel może korzystać z technologii VoIP
- wdrożyliśmy Biznesową Telefonię IP

Korzyści biznesowe

- szybka transmisja danych, głosu oraz sygnału wideo dzięki Biznesowemu VPN
- niezawodna komunikacja głosowa w całym obiekcie zapewniona przez Biznesową Telefonię IP, która umożliwia:
  – centralne zarządzanie komunikacją
  – raportowanie połączeń dla wszystkich kontaktów
  – priorytetyzację ruchu
- bezpłatne rozmowy w ramach sieci firmowej

Okiem klienta

„Komfort gości zarówno odwiedzających nas prywatnie, jak i w celach biznesowych jest dla nas szczególnie ważny. Dzięki Orange zyskaliśmy łącze światłowodowe, które zapewnia szybką i niezawodną transmisję danych na potrzeby gości i personelu. Usprawniliśmy komunikację w hotelu dzięki zastosowaniu nowoczesnej telefonii IP, która pozwoliła na optymalizację kosztów oraz umożliwiła sprawne zarządzanie komunikacją głosową”.

Ireneusz Raczyński
Kierownik Działu Technicznego, Hotel Zamek Ryn

#1.2 Hydrosolar

O kliencie

Grupa Hydrosolar należy do jednej z największych sieci hurtowni branży grzewczej, instalacyjnej, sanitarnej, klimatyzacji, wentylacji oraz uzdatniania wody na rynku polskim i europejskim.

Wyzwanie

Usprawnienie i ujednolicenie komunikacji wewnętrznej, tak by jednocześnie była łatwa w utrzymaniu i nie wymagała dużych inwestycji na etapie wdrożenia.

Branża
sieci handlowe

Wielkość firmy
530 pracowników

Skala działania
79 placówek handlowych,
w tym 68 samoobsługowych hurtowni instalacyjnych oraz 11 central spółki

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF | Obejrzyj wideo

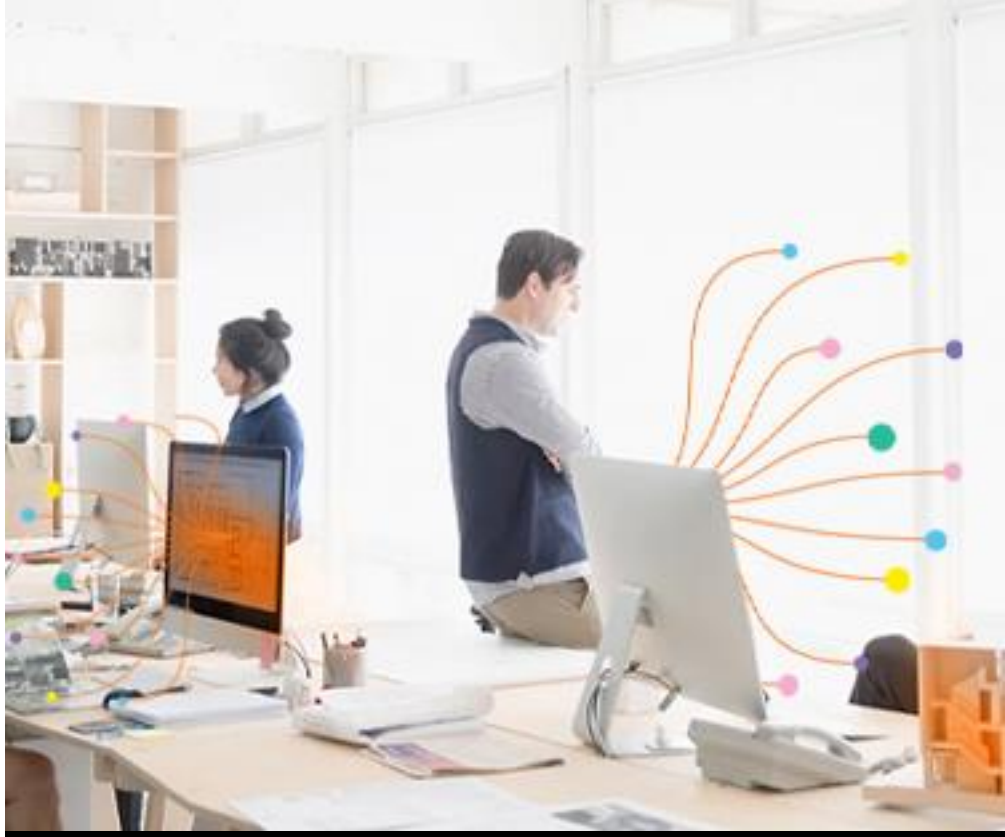
#1.2 Hydrosolar

Rozwiązanie UCaaS

- zintegrowaliśmy sieć korporacyjną
- ujednoliciliśmy telefonię firmową
- skonfigurowaliśmy rozwiązania, uwzględniając wszystkich zatrudnionych, dając możliwość doboru konkretnych funkcji do potrzeb poszczególnych grup pracowników

Korzyści biznesowe

- zintegrowanie komunikacji Grupy
- poprawa bezpieczeństwa sieci i stabilność komunikacji
- pełna przewidywalność kosztów – również w przypadku potrzeby rozbudowy sieci
- zastosowane łącza MPLS pozwoliły na większą skalowalność i mobilność, wysoką jakość połączeń oraz brak dodatkowych kosztów w komunikacji wewnętrznej firmy
- bezpieczeństwo danych, które są przechowywane na serwerach w Polsce z gwarantowanym backupem



Okiem klienta

„UCaaS to elastyczne i bezpieczne rozwiązanie, które dopasowuje się do potrzeb komunikacyjnych naszych pracowników.
Rozwiązanie bardzo łatwo poszerzyć o kolejnych użytkowników, nie ponosząc przy tym kosztów na rozbudowę infrastruktury.
Udało się również wyeliminować przestarzałą centralę telefoniczną, której eksploatacja przysparzała rosnących kosztów, a jednocześnie ograniczała usprawnienia w zarządzaniu firmą. Z naszego punktu widzenia niezwykle istotne byłoby również stworzenie ujednoliconego systemu dla połączeń stacjonarnych i komórkowych wraz z systemem billingowym. W najbliższej perspektywie rozważamy również wdrożenie contact center– specjalnej infolinii jako wsparcia dla naszych klientów i instalatorów”.

Marek Bajon
Dyrektor Zarządzający

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.3 Klient z branży motoryzacyjnej

O kliencie

Lider w dziedzinie bezpieczeństwa samochodowego. Opracowuje, produkuje i sprzedaje poduszki powietrzne, pasy bezpieczeństwa i kierownice. Produkty te są sprzedawane wszystkim czołowym producentom samochodów na całym świecie.

Wyzwanie

- **sprawna, ujednolicona komunikacja**
- **niezwodna łączność zarówno tradycyjna, jak i mobilna**

Branża
motoryzacyjna

Wielkość firmy
2,5 tys. pracowników w Polsce

Skala działania
27 krajów, w Polsce 2 oddziały w woj. dolnośląskim

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#1.3 Klient z branży motoryzacyjnej

Rozwiązanie: Mobile, infrastruktura IT

- dostarczenie usług mobilnych i sprzedaż ratalna telefonów komórkowych
- przeniesienie do sieci Orange usługi SMS Hurt
- dostarczenie akcesoriów komórkowych
- usługi z zakresu infrastruktury IT – dostarczenie macierzy dyskowych i przełączników sieciowych

Korzyści biznesowe

Współpraca pomiędzy firmami rozpoczęła się od Polski – począwszy od pierwszych dostaw usług telekomunikacyjnych po zaawansowany sprzęt komputerowy.

Następnie została poszerzona o kolejne kraje i jest realizowana poprzez centralę firmy dzięki:

- terminowości realizacji zamówień
- cenom dostosowanym do oczekiwań klienta

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.4 RK Niedziałek

O kliencie

RK Niedziałek jest liderem na rynku Polski południowo-wschodniej w zakresie kompleksowego zaopatrzenia warsztatów samochodowych w części samochodowe, oleje i płyny eksploatacyjne, narzędzia i urządzenia oraz materiały potrzebne do wykonywania napraw.

Wyzwanie

- **sprawna komunikacja wewnątrz firmy**
- **uproszczony i niezawodny system kontaktowania się z klientami**
- **centralne zarządzanie komunikacją**

Branża
sieci handlowe

Wielkość firmy
14 oddziałów

Skala działania
flota ponad 80 samochodów,
obsługa klientów detalicznych i hurtowych

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#1.4 RK Niedziałek

Rozwiązanie: Biznesowa Telefonia IP

- dzierżawa Centrali PABX
- kolokacja centrali w łódzkim Centrum Przetwarzania Danych
- Biznesowa Telefonia IP
- łącza VPN oraz łącza bezprzewodowe (backup) – do 16 oddziałów
- 96 telefonów IP

Korzyści biznesowe

- niezawodna, zintegrowana komunikacja głosowa centrali z oddziałami
- zwiększona liczba kanałów głosowych oraz zintegrowana książka telefoniczna dla wszystkich oddziałów
- wszystkie połączenia realizowane poprzez internet – możliwe korzystanie z aplikacji na komputerze – Softphone i PhoneCTI
- Biznesowy VPN klasy multimedia umożliwiający szybką transmisję danych, głosu oraz sygnału wideo na jednym łączu IP
- bezpłatne połączenia pomiędzy oddziałami oraz atrakcyjne stawki za połączenia krajowe, komórkowe i międzynarodowe

Okiem klienta

„Nowoczesne rozwijające się przedsiębiorstwo wymaga dobrego zaplecza technologicznego. Sprawna i niezakłócona komunikacja jest kluczem do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Połączenie danych z bazą telefoniczną to fundamentalny element porządkujący kontakty pomiędzy klientem a firmą i firmą a klientem. Pozwala na lepsze wykorzystanie potencjału pracowników, a analiza połączeń telefonicznych prowadzi do znacznego polepszenia indywidualnej obsługi klientów. Niewątpliwie taka pomoc przyczynia się do szybszego rozwoju organizacji. Liczymy, że firma Orange S.A. w przyszłości będzie wprowadzała coraz to nowsze rozwiązania, nowe technologie, które będą pomagały nam doskonalić pracę i budować przewagę konkurencyjną naszej firmy”.

Krzysztof Niedziałek
Prezes RK Niedziałek

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.5 URBIS

O kliencie

URBIS Sp. z o.o. to m.in. Zakład Oczyszczania Miasta oraz Zakład Zagospodarowania Odpadów, który działa na podstawie wygranych przetargów i prowadzi zaawansowaną gospodarkę odpadami.

Wyzwanie

Modernizacja połączeń i swobody przenoszenia numerów – wdrożenie kompleksowego, elastycznego systemu komunikacji.

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
blisko 300 pracowników

Skala działania
przetwarza 56 tys. ton odpadów rocznie

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#1.5 URBIS

Rozwiązanie: Biznesowa Telefonia IP

- wdrożyliśmy Biznesową Komunikację Orange wraz z łączem internetowym w nowej lokalizacji
- przenieśliśmy 73 numery analogowe ze starej centrali do nowej usługi
- usługa działa we wszystkich obiektach należących do przedsiębiorstwa
- zainstalowaliśmy nowe aparaty telefoniczne

Korzyści biznesowe

- powstało szybkie łącze internetowe
- poprawiła się jakość usługi
- otrzymano możliwość elastycznych zmian konfiguracji
- uzyskano swobodę w przenoszeniu numerów pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami

Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu usługi Biznesowej Komunikacji Orange znacząco poprawiliśmy jakość komunikacji w firmie. Nowe rozwiązanie umożliwia dużo większą elastyczność w migracji numerów pomiędzy naszymi zakładami. W dalszej perspektywie rozważamy rozszerzenie współpracy w zakresie polepszenia komunikacji i bezpieczeństwa w naszej firmie. Interesująca jest również propozycja kamer termowizyjnych dla pracowników terenowych”.

Mirosław Białecki
Kierownik Działu Pracowniczo-Administracyjnego
URBIS Sp. z o.o.

#1.6 VAN group

O kliencie

VAN group jest firmą świadczącą szeroki zakres usług logistycznych, poczynając od transportu krajowego i międzynarodowego, poprzez usługi magazynowe, brokerskie, aż po usługi celne.

Wyzwanie

Wdrożenie jednorodnej, bezpiecznej sieci korporacyjnej we wszystkich oddziałach na terenie całego kraju niezależnie od dostępnego w danym miejscu łącza do transmisji danych.

Branża
transport i logistyka

Wielkość firmy
36 lokalizacji w Europie, z czego 31 na terenie Polski

Skala działania
dysponuje flotą ponad 3000 pojazdów, ma blisko 100 000 m^2 powierzchni magazynowej w kliku lokalizacjach w Polsce

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#1.6 VAN group

Rozwiązanie:
UCaaS, modernizacja WAN MPLS, modernizacja LAN

Orange i Integrated Solutions wdrożyły kompleksowe rozwiązanie teleinformatyczne (od audytu, poprzez projekt i wdrożenie, aż po utrzymanie), na które składają się m.in.:

- **modernizacja sieci WAN opartej na technologii MPLS**
- **telefonia IP, audyt i modernizacja sieci lokalnych LAN**
- **system Unified-Communications-as-a-Service**

Korzyści biznesowe

- **poprawa bezpieczeństwa sieci i pewność komunikacji**
- **jeden podmiot odpowiedzialny za całość usług komunikacyjnych**
- **uporządkowanie infrastruktury**
- **łatwiejsze zarządzanie siecią**
- **pełna przewidywalność kosztów, również w przypadku rozbudowy sieci**
- **większa skalowalność i mobilność**

Okiem klienta

„O modernizacji naszej sieci WAN i wprowadzeniu rozwiązania typu IP VPN myśleliśmy już od 2005 roku. Orange Polska i Integrated Solutions zaproponowały rozwiązanie na tyle skalowalne, że dawało duży zapas, by zaspokoić nasze potrzeby nie tylko dziś, ale i w przyszłości. Można je bowiem bardzo szybko rozbudowywać, a także przenosić usługi telefonii IP (wraz z numeracją) i transmisji danych do innej lokalizacji. W razie konieczności zmiany lokalizacji biura telefon ze starym numerem czeka na pracowników w nowym miejscu. W dalszej perspektywie rozważamy kolejne pola współpracy z Orange i IS, w tym skorzystanie z usług łódzkiego data center, które oprócz doskonałego zaplecza technicznego posiada wykwalifikowaną kadrę i imponujące systemy bezpieczeństwa”.

Adam Kasperowicz
CIO w VAN group

#2 Rozwiązania chmurowe

2.1 BS Ziemi Kaliskiej | Integrated Computing, WAN MPLS, Biznesowy VPN

2.2 Branża FMCG | VDIaaS, Flexible Engine

2.3 CUK Ubezpieczenia | Biznesowy VPN, kolokacja, Zarządzany UTM

2.4 Femion Technology | Korporacyjny dysk w chmurze

2.5 Van der Vlist | Korporacyjny dysk w chmurze

#2.1 BS Ziemi Kaliskiej

O kliencie

Bank Spółdzielczy Ziemi Kaliskiej jest członkiem Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz Spółdzielczego Systemu Ochrony. Oferuje produkty bankowe dla konsumentów, rolników oraz przedsiębiorstw.

Wyzwanie

- **zapewnienie wysokiej dostępności usług**
- **szybka i profesjonalna obsługa w zakresie bankowości tradycyjnej i internetowej oraz mobilnej**
- **optymalny koszt infrastruktury**
- **zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa**

Branża
bankowość

Wielkość firmy
7 oddziałów

Skala działania
oferta dla osób indywidualnych, rolnictwa, biznesu, bankowość tradycyjna oraz internetowa i mobilna

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#2.1 BS Ziemi Kaliskiej

Rozwiązanie: Integrated Computing

- wdrożenie usługi Integrated Computing od Integrated Solutions na bazie Data Center Orange
- bank korzysta z puli zasobów Wirtualnego Centrum Danych oraz samoobsługowego Panelu Klienta zbudowanego na bazie vCloud Director firmy VMware
- Wirtualne Centrum Danych jest połączone z lokalizacjami banku za pomocą dostarczanych przez Orange usług WAN MPLS i Biznesowy VPN

Korzyści biznesowe

- brak kosztów inwestycyjnych w infrastrukturę serwerową związanych z zakupem sprzętu i jego utrzymaniem
- brak kosztów związanych z wyposażeniem całej serwerowni w infrastrukturę wspomagającą – klimatyzację, systemy bezpieczeństwa, gaśnicze, alarmowe itp.
- oszczędności związane z brakiem konieczności zatrudnienia specjalistów do administrowania i utrzymania platform sprzętowych

Okiem klienta

„Przenosząc znaczną część systemów do chmury Integrated Computing, podnosimy bezpieczeństwo naszych usług na jeszcze wyższy poziom. Zapewniamy również zgodność ze stale rosnącymi wymaganiami regulatora w tym obszarze. Rozwiązanie pozwala na elastyczne zarządzanie zasobami naszych serwerów oraz szybsze wdrażanie zmian w zakresie wymagań sprzętowych. W ciągle zmieniającym się otoczeniu technologicznym daje nam to wymierne korzyści zarządzania zmianą i pozwala racjonalnie skalować środowisko sprzętowe”.

Piotr Muszyński
Dyrektor ds. infrastruktury, Bank Spółdzielczy Ziemi Kaliskiej

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.2 Branża FMCG

O kliencie

Jeden z liderów branży detalicznej na świecie, działający w ponad 30 krajach. To omnikanałowa grupa handlowa działająca w Polsce od ponad 20 lat.

Wyzwanie

Wdrożenie nowoczesnego rozwiązania udostępniającego bezpieczne środowisko informatyczne dla pracowników do pracy zdalnej bez potrzeby inwestycji w sprzęt i bez problemów z obsługą i serwisowaniem.

Branża
FMCG

Wielkość firmy
900 sklepów w Polsce

Skala działania
różne formy działalności: hipermarkety, supermarkety, sklepy hurtowo-dyskontowe, osiedlowe, sklepy specjalistyczne oraz sklep internetowy

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#2.2 Branża FMCG

Rozwiązanie: VDI, czyli wirtualny desktop

- VDIaaS czyli stacje robocze z chmury jako usługa – całość rozwiązania została zrealizowana z chmury Orange Flexible Engine za pomocą usługi Workspace
- Finalnie firma zdecydowała się na 250 wirtualnych maszyn, które po zakończeniu pracy przez konkretną osobę są kasowane i uruchamiane ponownie dla kolejnego pracownika

Korzyści biznesowe

- uproszczenie zarządzania desktopami w skali całej firmy oraz zapewnienie lepszego zabezpieczenia danych dzięki scentralizowanemu zarządzaniu
- wyeliminowanie czynności niezbędnych przy tradycyjnej infrastrukturze desktopowej, jak najnowsze poprawki, aktualizacje i odpowiednie wersje
- dzięki usłudze Workspace z chmury Flexible Engine możliwość korzystania przez pracowników z prywatnych komputerów na firmowych zasobach
- ograniczenie kosztów dzięki abonamentowej formie finansowania
- możliwość elastycznego zwiększania aktualnej liczby posiadanych wirtualnych desktopów w razie potrzeby dzięki formie rozliczania pay-as-you-go
- bezpieczeństwo – dane ani aplikacje nie są przetwarzane w punktach końcowych

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.3 CUK Ubezpieczenia

Jak zyskać przewagę na konkurencyjnym rynku branży finansowej?

O kliencie

CUK Ubezpieczenia działa w branży doradztwa ubezpieczeniowego w Polsce od 2001 roku, współpracując ze wszystkimi kluczowymi na polskim rynku towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Wyzwanie

Uporządkowanie sieci i przeniesienie aplikacji biznesowych i platform usługowych do stabilnej i bezpiecznej chmury.

Branża
ubezpieczeniowa

Wielkość firmy
330 placówek

Skala działania
oferta 30 towarzystw ubezpieczeniowych

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#2.3 CUK Ubezpieczenia

Rozwiązanie: Kolokacja, BVPN, Zarządzany UTM

- połączenie sieci firmowej CUK Ubezpieczenia z chmurą z wykorzystaniem usługi Biznesowy VPN
- uporządkowanie dostępu do internetu poprzez stworzenie łącza zabezpieczonego w usłudze Zarządzamy UTM
- pełna, niezależna adresacja sieci i poprawienie komunikacji z oddziałami i partnerami CUK

Korzyści biznesowe

Wysoki poziom SLA (Service Level Agreement) gwarantujący bezpieczeństwo i niezawodność funkcjonowania infrastruktury IT.

Wykorzystanie modelu cloud computing pozwalające dowolnie i łatwo skalować infrastrukturę IT w zależności od potrzeb biznesowych:

- możliwość zaspokojenia zarówno rosnących potrzeb w zakresie obsługi klientów końcowych, jak i współpracy z oddziałami i partnerami
- podniesienie bezpieczeństwa sieci poprzez chroniony dostęp do internetu z wydajnymi routerami brzegowymi i urządzeniami Fortigate zainstalowanymi w łódzkim DC

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Podobnie jak każda firma działająca w naszej branży, dysponujemy własnym systemem serwerowym, jednak zwiększenie zakresu działania sprawia, że moc obliczeniowa okazuje się zbyt mała w kontekście szybko rozrastających się placówek i wprowadzania nowych usług. Rozbudowa własnej serwerowni jest mało opłacalna, dlatego zdecydowaliśmy się na migrację do chmury. Dla naszej firmy szybkość i ciągłość działania, a także sprawność to niezwykle ważne wartości do budowania przewagi konkurencyjnej”.

Przemysław Grabowski
Członek Zarządu CUK Ubezpieczenia

#2.4 Femion Technology

Chmura to nowe możliwości rozwoju biznesu

O kliencie

Firma od 2014 roku jest krajową instytucją płatniczą rozwijającą usługi przekazów pieniężnych i pożyczek oferowanych przez sieć partnerów i agentów.

Wyzwanie

- **nowe obszary działania wymagały innowacyjnych rozwiązań**
- **dodatkową potrzebą był pełny outsourcing IT przy założonym poziomie kosztów**
- **konieczne było zagwarantowanie wydajnego środowiska spełniającego wymagania KNF (m.in. szyfrowanie Adrest)**

Branża
finansowa

Skala działania
usługi w zakresie:
- **otwartej bankowości**
- **odroczonych płatności**
- **przekazu pieniężnego**
- **udzielania i zarządzania pożyczkami**

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#2.4 Femion Technology

Rozwiązanie: Integrated Computing

Zaproponowaliśmy rozwiązania chmurowe oparte na technologii VMware.

- **Podstawą wdrożonego rozwiązania jest wirtualne centrum danych bazujące na technologii wirtualizacji firmy VMware, z panelem klienta vCloud Director do samodzielnego zarządzania przydzielonymi zasobami.**
- **Kluczowe było spełnienie wszystkich wymagań KNF, w tym szyfrowanie danych.**
- **Dodatkowo dostarczyliśmy dokumenty potwierdzające spełnienie wymogów formalnych dotyczących bezpieczeństwa.**

Korzyści biznesowe

Wdrożone rozwiązanie zagwarantowało:

- **zwiększoną wydajność infrastruktury odpornej na pojedyncze punkty awarii**
- **spełnienie jednocześnie wszystkich wymagań zawartych w rekomendacjach KNF**
- **poufność jak i nieprzerwany dostęp oraz utrzymanie integralności danych dzięki profesjonalnej obsłudze specjalistów Orange i szyfrowaniu**
- **utrzymanie kosztów na dotychczasowym poziomie, z jednoczesnym podniesieniem wydajności oraz gwarancjami ciągłości działania biznesu**

Okiem klienta

„Większy wolumen klientów wymaga absolutnej niezawodności systemów. Dzięki współpracy z Orange i Integrated Solutions uzyskaliśmy nie tylko doskonałą platformę chmurową, całkowicie odpowiadającą naszym oczekiwaniom, ale również gwarancję spełnienia wszystkich wymogów formalnych i gotowość na ewentualne kontrole organów nadrzędnych."

Tomasz Baliński

Dyrektor ds. rozwoju biznesu, Femion Technology

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.5 Van der Vlist

O kliencie

Firma Van der Vlist specjalizuje się w takich dziedzinach jak transport ponadgabarytowy i ciężki. Korzystając z doświadczeń z różnymi metodami transportu i gwarantując kontrolę nad wszystkimi etapami zlecenia, zapewnia odpowiednią organizację transportu nienormatywnego.

Wyzwanie

Przyspieszenie przepływu dokumentacji przewozowej pozwalającej na swobodny przejazd transportu na terenach UE.

Branża
transport i logistyka

Wielkość firmy
330 placówek

Skala działania
25 000 m² powierzchni składowej
Różne typy pojazdów: ciągniki, naczepy, samochody pilotujące. Usługi: m.in. transport ponadgabarytowy, dokumentacja celna, zezwolenia stałe na ładunki, pilotaż, śledzenie aut za pomocą GPS

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#2.5 Van der Vlist

Rozwiązanie: Korporacyjny dysk w chmurze

- Orange i Integrated Solutions wdrożyły rozwiązanie Korporacyjny dysk w chmurze oparte na systemie wymiany plików Micro Focus FILR, wdrożonym na serwerach wirtualnych chmury obliczeniowej Integrated Computing.
- Dostęp do zasobów korporacyjnych jest realizowany za pomocą przeglądarki internetowej na stacjach roboczych, natomiast dla pracowników mobilnych – kierowców – przez aplikację na tabletach.
- Zarządzanie i kontrola urządzeń mobilnych jest możliwa za pomocą dostarczonego systemu klasy Mobile Device Management – Famoc Cloud.

Korzyści biznesowe

- radykalne skrócenie czasu przepływu dokumentacji, co w sposób istotny poprawia wydajność i efektywność działania firmy
- usprawniona komunikacja pomiędzy pracownikami przekłada się bezpośrednio na ograniczenie kosztów i poprawę przepływów finansowych
- skrócenie czasu oczekiwania na fakturę usprawnia przepływy pieniężne i znacznie podnosi poziom zadowolenia klientów
- w razie nieprzewidzianych problemów na trasie kierowca szybko dostaje potrzebne dokumenty transportowe i może je przechowywać oraz okazywać na posiadanym tablecie
- dane są przechowywane na bezpiecznych serwerach Orange

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Rozwiązanie od Orange i Integrated Solutions pojawiło się we właściwym momencie, kiedy opóźnienia w dostarczaniu dokumentacji przewozowej osiągnęły punkt krytyczny i w sposób zauważalny zaczęły wpływać na kondycję firmy. Udostępnianie kierowcom dokumentów w chmurze, w tym przede wszystkim zezwolenia na transport ponadgabarytowy, stanowią zabezpieczenie na wypadek kontroli, zaś możliwość wykonania przez kierowcę zdjęcia ładunku lub uszkodzenia daje natychmiastowy dostęp do dokumentacji wszystkim pracownikom biura. Co niezwykle istotne, wykonywanie zdjęć listów przewozowych umożliwia nam wystawienie faktury i przesłanie jej klientowi w dniu rozładunku. Dzięki temu wdrożeniu wyeliminowaliśmy opóźnienia, co w efekcie pozytywnie wpłynęło na wynik finansowy. Pozytywne efekty wdrożenia skłaniają nas do rozszerzenia rozwiązania na kolejne spółki z grupy z kapitałowej Van der Vlist Sp. z o.o”.

Karol Zieliński
General Manager at Van der Vlist Polen Sp. z o.o.

#3 Internet rzeczy

3.1 Alfamedica | Opaski medyczne

3.2 Hydrosfera Józefów | Smart Water

3.3 Miasto Bolesławiec | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights

3.4 Miasto Włocławek | Smart Bike

3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli | Smart Bike

3.6 PGKiM Hrubieszów | Smart Water

3.7 Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery | Smart Energy

#3.1 Alfamedica

O kliencie

Alfamedica świadczy usługi w branży medycznej i prowadzi dom seniora „Słoneczne Wzgórze". Firma obecnie ma jedną placówkę w Łodzi.

Wyzwanie

- **zapewnienie bezpieczeństwa poprzez automatyczny monitoring pacjentów usprawniający pracę personelu**
- **wdrożenie łatwego w obsłudze i niezawodnego systemu komunikacji w sytuacji zagrożenia pensjonariusza**

Branża
medyczna

Wielkość firmy
dom seniora – jedna placówka

Skala działania
usługi opiekuńcze, pielęgniarskie, opieka lekarska, rehabilitacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.1 Alfamedica

Rozwiązanie: Opaski medyczne

Monitoring podopiecznych wraz z pełnym systemem do zarządzania oraz transmisją danych. Wdrożenie objęło:

- **dostawę urządzeń/opasek**
- **licencje do urządzeń**
- **panel administracyjny do zarządzania systemem dostępny w przeglądarce internetowej oraz jako aplikacja na smartfony**

Korzyści biznesowe

- **stały monitoring – lokalizacja pacjentów**
- **przywołania alarmowe – łatwo wybierane przez seniorów w przypadku zagrożenia**
- **możliwość zaplanowania alertów zgodnie z kalendarzem wizyt, aktywności takich jak przyjmowanie leków etc.**
- **zdalne wezwanie pacjenta np. na badanie**
- **łatwe ładowanie bezprzewodowe urządzeń**
- **łatwe i przejrzyste zarządzanie z poziomu administratora systemu**
- **wygodny dostęp do panelu przez internet i aplikację mobilną**

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.2 Hydrosfera Józefów

O kliencie

Hydrosfera Józefów zapewnia w mieście ciągłość dostaw wody o odpowiedniej jakości oraz niezawodne odprowadzenie ścieków.

Wyzwanie

- **likwidacja strat wody**
- **skrócenie czasu wykrywania i usuwania awarii w sieci wodociągowej**
- **poprawa płynności finansowej poprzez ciągłe zbieranie danych o zużyciu wody, eliminacja przypadków nielegalnego poboru wody**

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
1. Stacja Uzdatniania Wody
2. Oczyszczalnia Ścieków

Skala działania
Zdolności produkcyjne SUW Józefów to około 5000 m^3/d.

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.2 Hydrosfera Józefów

Rozwiązanie: Smart Water

- dostarczyliśmy 1700 nakładek na wodomierze wraz z usługą bezprzewodowej transmisji danych dotyczących zużycia wody
- łącznie projekt w Hydrosferze Józefów obejmie ok. 10 000 punktów pomiarowych
- w przypadku trudności z zasięgiem były montowane tzw. femtokomórki pozwalające na wzmocnienie sygnału

Korzyści biznesowe

- poprawienie ściągalności opłat za wykorzystaną wodę, dokładniejsze informacje na temat zużycia wody w miesiącu, uszczelnienie systemu minimalizujące niekontrolowane wycieki wody
- możliwość szybkiego reagowania na awarie sieci wodociągowej bądź nieprawidłowości w jej pracy
- ograniczenie nadużyć ze strony użytkowników
- ograniczenie konieczności indywidualnego odczytywania stanu wodomierzy
- wykorzystanie doświadczenia inkasentów do innych zadań, np. serwisowania wodomierzy, montażu nakładek

Okiem klienta

„ Dzięki systemowi Orange Smart Water możemy sprawdzić, ile wody dostarczyliśmy do danego rejonu i czy zgadza się to z ilością wody, którą wtłoczyliśmy do sieci wodociągowej. Z kolei klient nie musi się martwić o odczyt, czekać na inkasenta ani telefonicznie podawać stanu licznika. Może też, jeśli tylko zechce, otrzymywać fakturę częściej, nawet drogą e-mailową”.

Stanisław Zdanowicz
prezes zarządu Hydrosfery Józefów

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.3 Bolesławiec

O kliencie

Miasto na Dolnym Śląsku słynące z wyrobów naczyń ceramicznych – miejscowa kamionka jest znana na wszystkich kontynentach.

Wyzwanie

Zwiększenie efektywności służb oraz spółek miejskich i umożliwienie bardziej zrównoważonego rozwoju miasta.

Branża
miasto

Wielkość firmy
blisko 39 tys. mieszkańców

Skala działania
16,5 tys. nieruchomości, blisko 5 tys. podmiotów gospodarczych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.3 Bolesławiec

Rozwiązanie: Smart City

Zakres wdrożenia to dostarczenie w modelu E2E:

- **Smart Bike – system rowerów miejskich IV generacji**
- **Smart Water – zdalne odczyty wodomierzy**
- **Smart Lights – system inteligentnego zarządzania oświetleniem**
- **Smart Sensor – czujniki zanieczyszczenia powietrza**

Korzyści biznesowe

Powstał ekosystem do zarządzania cyfrowym miastem, który:

- **poprawił bezpieczeństwo i jakość życia mieszkańców**
- **przyniósł wymierne oszczędności w eksploatacji oświetlenia i usuwaniu awarii**
- **zmniejszył emisję dwutlenku węgla**
- **wpłynął na wydajniejsze zarządzanie siecią wodociągową**

Okiem klienta

„Nasza współpraca z firmą Orange jest wręcz modelowa – przy każdym projekcie mamy pełne wsparcie, zaś wszystkie nasze zgłoszenia są natychmiast rozpatrywane. Dzięki wdrożeniom zyskaliśmy lepszą kontrolę nad mediami komunalnymi, obniżyliśmy koszty, a przede wszystkim poprawiliśmy jakość życia mieszkańców. W związku z planami modernizacji i wymiany istniejących opraw oświetleniowych mamy nadzieję na dalszą korzystną dla obu stron współpracę”.

Robert Rzepnicki
zastępca naczelnika Wydziału Zamówień Publicznych i Inwestycji Miejskich

#3.4 Włocławek

O kliencie

**Włocławek to jedno z największych miast w województwie.
To, co przyniosło Włocławkowi największą sławę, to fabryki fajansu, których wizerunkami na pamiątkę zostały ozdobione jednoślady miejskie.**

Wyzwanie

Istotna dla mieszkańców i miasta popularyzacja środka transportu przyjaznego dla zdrowia i środowiska.

Branża
miasto

Wielkość firmy
ponad 109 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych:
ponad 11 tys.

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.4 Włocławek

Rozwiązanie: Smart City

Wdrożyliśmy wraz z Roovee – polskim producentem rowerów miejskich – innowacyjny system wypożyczalni rowerów miejskich, nazwany na cześć miasta – WŁOWERY:

- **19 stacji wirtualnych**
- **20 stacji fizycznych**
- **220 rowerów, w tym 20 rowerów z fotelikiem dziecięcym**
- **intuicyjna aplikacja mobilna i specjalna strona internetowa**

Korzyści biznesowe

- **prosta obsługa za pomocą aplikacji mobilnej (zawierającej pomoc techniczną, dla turystów również w języku obcym)**
- **parkowanie w dowolnym miejscu dzięki wirtualnym stacjom**
- **promocja zdrowego trybu życia**
- **przystępna cena**
- **wspieranie rozwiązań przyjaznych środowisku**

Okiem klienta

„System rowerów miejskich WŁOWER, który mamy przyjemność współtworzyć, to projekt trzyletni. Obejmuje on swoim zasięgiem cały Włocławek, spięty blisko 40 stacjami rowerowymi oraz 220 jednośladami, w tym 20 z fotelikami dziecięcymi. Technologia, którą zapewniają Orange i Roovee, znacznie upraszcza wypożyczanie oraz zwrot WŁOWERÓW oraz umożliwia nieograniczoną mobilność – bo rower miejski można przecież zostawić tak naprawdę wszędzie! Dobrym prognostykiem do dalszej współpracy i rozwoju systemu jest fakt, że przez pierwszy miesiąc jego funkcjonowania, tj. w czerwcu 2020 r., przejechaliśmy wspólnie ponad 100 000 km!"

Dr Marek Wojtkowski
Prezydent miasta Włocławek

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli

O kliencie

Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli, jako lider w dziedzinie nowatorskich zastosowań służących ochronie środowiska naturalnego, realizuje inwestycje służące ochronie zasobów wodnych, zagospodarowaniu odpadów stałych, a także odzyskiwaniu surowców wtórnych i energii z odpadów.

Wyzwanie

- **popularyzacja aktywnego wypoczynku wśród mieszkańców**
- **ograniczenie transportu zbiorowego i w efekcie poprawa jakości powietrza**
- **promocja regionu i ścieżek rowerowych wśród turystów**

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
9 samodzielnych jednostek usług komunalnych

Skala działania
257,58 km – długość sieci wodociągowej
48 000 Mg – odebrane odpady rocznie
2244 mln – liczba przewiezionych pasażerów rocznie

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli

Rozwiązanie: Smart Bike

System wypożyczania rowerów tzw. czwartej generacji

- 12 stacji rowerowych
- 120 rowerów wyposażonych w moduł GSM i GPS
- aplikacja mobilna i strona internetowa
- platforma informatyczna do komunikacji z rowerem

Korzyści biznesowe

- jeden wykonawca odpowiedzialny za kompleksowe rozwiązanie
- natychmiastowa konserwacja i serwisowanie po stronie Orange i Roovee
- najnowsza technologia na rynku
- wysokie bezpieczeństwo
- skuteczna aktywizacja mieszkańców

Okiem klienta

„Rowery to jeden z wielu elementów Smart City obecny w wielu polskich miastach. W Stalowej Woli rowery są wpisane w historię powstania miasta hutniczego, w ramach przedwojennej idei Centralnego Okręgu Przemysłowego. W latach przedwojennych i potem do lat 80. ubiegłego wieku rower był kluczowym środkiem transportu w mieście i regionie. Stąd mieszkańcy chętnie i często decydują się na ten środek transportu, ponieważ dostrzegają jego zalety zarówno w trakcie krótkich przejazdów na terenie miasta, jak i dłuższych wycieczek krajoznawczych. Transport indywidualny nabiera szczególnego znaczenia w dobie pandemii. Dzięki rowerom można zachować bezpieczny dystans i zminimalizować ryzyko zarażenia, zwłaszcza w okresie obowiązywania ograniczeń liczby pasażerów w autobusach komunikacji zbiorowej. System roweru miejskiego jest więc idealnym uzupełnieniem transportu publicznego w mieście i z pewnością będzie kontynuowany”.

Paulina Jurkiewicz
kierownik Działu Realizacji Projektów,
Miejski Zakład Komunalny Sp. z o.o.

#3.6 PGKiM Hrubieszów

O kliencie

Spółka zajmuje się m.in. gospodarką wodociągowo-kanalizacyjną, gospodarką odpadową, administrowaniem nieruchomościami.

Wyzwanie

- **skrócenie czasu zbierania danych o zużyciu wody**
- **usprawnienie rozliczania odbiorców**
- **ograniczenie strat wody**

Branża
wodno-kanalizacyjna, usługi komunalne

Wielkość firmy
4 zakłady: Zakład Wodociągów, Zakład Oczyszczania Ścieków, Zakład Usług Komunalnych, Zakład Gospodarki Mieszkaniowej i Remontów

Skala działania
Długość czynnej sieci wodociągowej: 123,78 km

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.6 PGKiM Hrubieszów

Rozwiązanie: Smart Water

Dostarczyliśmy 1500 wodomierzy i nakładek wraz z usługą bezprzewodowej transmisji danych dotyczących zużycia wody.

Korzyści biznesowe

- **dokładne i natychmiastowe informacje na temat zużycia wody**
- **usprawnienie rozliczenia odbiorców**
- **ograniczenie nadużyć ze strony użytkowników**
- **ograniczenie konieczności indywidualnego odczytywania stanu wodomierzy**

Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu systemu pomiaru zużycia wody uzyskaliśmy możliwość zbierania w tym samym czasie informacji, które są niezbędne do sprawnego i precyzyjnego rozliczenia odbiorców. Pozwala to również na wyeliminowanie niezamierzonych błędów odczytu popełnianych przez inkasentów. Jednocześnie w istotny sposób skrócił się czas i zmniejszył nakład pracy związany z odczytami wskazań wodomierzy”.

Małgorzata Bocheńska
Prezes Zarządu Przedsiębiorstwa Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej w Hrubieszowie

#3.7 Zakład Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery

O kliencie

Główną działalnością Zakładu Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery są usługi komunalne, takie jak: odbiór, przetwarzanie i utylizacja odpadów, a także dostarczanie wody, odprowadzanie ścieków oraz ich oczyszczanie.

Wyzwanie

- **konieczności zadbania o otaczające nas środowisko i zmniejszenia zanieczyszczeń powietrza**
- **ograniczenie wzrostu cen energii**

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
ujęcie i przesyłanie wody, oczyszczanie ścieków, wywóz nieczystości

Skala działania
świadczy usługi dla 4 gmin: Gryfowa Śląskiego, Starej Kamienicy i Wlenia

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#3.7 Zakład Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery

Rozwiązanie: Smart Energy

- wdrożyliśmy instalacje fotowoltaiczne w trzech różnych lokalizacjach ZUOK Izery, które wykazywały największe zapotrzebowanie na energię elektryczną
- łączna moc wykonanych instalacji to 100 kW, na które pracuje ponad 300 paneli fotowoltaicznych
- rozwiązanie obejmuje całość obsługi, tj.: projektowanie, instalację, wdrożenie, uruchomienie, zarządzanie, serwisowanie

Korzyści biznesowe

- bieżąca kontrola produkcji i zużycia energii
- efektywne zarządzanie energią
- stabilizacja kosztów
- promowanie energii odnawialnej
- jeden wykonawca odpowiedzialny za wdrożenie i świadczenie usługi

Okiem klienta

„Przedstawiciele Orange wsłuchują się w nasze potrzeby i starają się na nie odpowiadać. Najbardziej cieszy to, że nasz partner wprowadza do swojej oferty nowe technologie, które są bardzo użyteczne i wymiernie usprawniają naszą pracę. Orange podsuwa interesujące pomysły i rozwiązania, dzięki którym nasz zakład i mieszkańcy zyskują realne korzyści. W przypadku tego wdrożenia niebagatelne znaczenie ma również aspekt wizerunkowy – dzięki panelom zagospodarowaliśmy nieużytki powstałe po składowisku odpadów”.

Wiesław Gierus

Prezes Zarządu Zakładu Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery w Lubomierzu

#4 Sieć i transmisja danych

4.1 Hotel Bania | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center

4.2 Gemini Polska | Hybrydowy SD-WAN, ONS, BVPN, Cisco Meraki

4.3 Miele | Sieć kampusowa 5G

4.4 PERN | Hybrydowy SD-WAN

#4.1 Hotel Bania

O kliencie

Hotel Bania Thermal & Ski w Białce Tatrzańskiej przyjął pierwszych gości w latach 20. XX wieku. Obecnie jest jednym z najbardziej popularnych kompleksów hotelowych w sąsiedztwie Tatr ze strefą Wellnes & SPA.

Wyzwanie

- **stabilne połączenie z siecią w każdym miejscu kompleksu**
- **łatwe zarządzanie całą infrastrukturą telekomunikacyjno-internetową**

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowy Bania wyposażony w strefę Wellness & SPA, minipark dla dzieci, część konferencyjną, połączony z aquaparkiem Termy Bania

Skala działania
1000 miejsc konferencyjnych, 14 sal konferencyjnych, 275 pokoi i apartamentów

4 Sieć i transmisja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF | Obejrzyj wideo

#4.1 Hotel Bania

Rozwiązanie: BVPN, VoIP, Meraki, Contact Center

- zaimplementowaliśmy Biznesowy VPN (2 x 6 Mb/s)
- zainstalowaliśmy łącze światłowodowe o prędkości do 800 Mb/s
- przenieśliśmy telefonię analogową na platformę VoIP
- wdrożyliśmy system CISCO Meraki
- zmodernizowaliśmy contact center hotelu, przenosząc je do platformy Orange Data Center

Korzyści biznesowe

- ujednoliciliśmy komunikację Hotelu Bania
- zwiększyliśmy komfort korzystania z sieci przez gości
- rozwiązanie poprawiło jakość połączenia internetowego z każdego miejsca kompleksu
- jednolita komunikacja zwiększyła efektywność pracowników

Okiem klienta

„Bania to hotel szczególnie dbający o poziom usług dla gości. Stąd decyzja o wyborze najlepszych rozwiązań na rynku, które zapewnią naszym gościom komfort korzystania z sieci. Nowe inwestycje to duża zmiana w zakresie dostępności do internetu i stabilności łącza. Dla nas jest to kluczowa kwestia, gdyż obecnie na każdego gościa przypada 1,5 urządzenia podłączonego do sieci. Było to duże wyzwanie, któremu dzięki współpracy z Orange udało nam się sprostać.

Jednocześnie poprawia się efektywność i komfort pracy naszych pracowników – dążymy do tego, aby osoba zalogowana do naszego systemu miała pełny wgląd we wszystkie kanały komunikacji. Z założenia wdrażane call center ma pełnić rolę systemu CRM, który pozwoli zarządzać kontaktami z naszymi gośćmi. Całość komunikacji pomiędzy gośćmi a pracownikami będzie w jednym „miejscu” i rozliczane z jednym operatorem. To również istotna zaleta, zwłaszcza, że korzystamy też z telefonii mobilnej od Orange, która w ostatnich latach jest wyjątkowo niezawodna”.

Karol Pilch, dyrektor sprzedaży Hotelu Bania

#4.2 Gemini Polska

Inteligentna sieć transmisji danych w Gemini Polska

O kliencie

Marka Gemini jest obecna na polskim rynku od 1990 roku. Od kilkunastu lat prowadzi również wygodną dla pacjentów sprzedaż internetową dostępną przez 24 godziny na dobę. Dziś pod marką Gemini działa ok. 200 oddziałów zlokalizowanych na terenie całego kraju.

Wyzwanie

Połączenie placówek w jedną strukturę logiczną z niezawodnym dostępem do internetu, zapewniającą ciągłość działania biznesu oraz bezpieczeństwo.

Branża
farmaceutyczna

Wielkość firmy
ok. 200 placówek stacjonarnych

Skala działania
sprzedaż stacjonarna i całodobowa sprzedaż internetowa

4 Sieć i transmisja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Obejrzyj wideo

#4.2 Gemini Polska

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, ONS, BVPN, Cisco Meraki

- Biznesowy VPN łączący wszystkie lokalizacje
- Orange Network Security - usługa zapewniająca wysoki poziom ochrony podczas korzystania z internetu i scentralizowaną politykę bezpieczeństwa dla wszystkich lokalizacji
- Hybrydowy SD-WAN - zaawansowane rozwiązanie do budowania sieci korporacyjnej, które gwarantuje ciągłość działania dzięki niezawodnej transmisji niezależnie od technologii dostępowej oraz priorytetyzację ruchu i dostęp do panelu administracyjnego umożliwiającego monitorowanie pracy wszystkich aplikacji we wszystkich lokalizacjach
- Cisco Meraki - usługa, która odpowiada za obsługę sieci WiFi

Korzyści biznesowe

- niezawodność działania sieci transmisji danych, co przekłada się na ciągłość biznesu
- zminimalizowanie ryzyka przestoju wynikającego z awarii łączy, co oznacza zmniejszenie ryzyka strat finansowych powodowanych przez przerwy w dostępie do internetu
- zwiększenie przepustowości łączy - w blisko 80 lokalizacjach, w których wdrożono rozwiązanie, osiągnięto 4-krotne zwiększenie prędkości z 10 Mb/s, do 40-50 Mb/s,
- automatyczny backup

4 Sieć i transmisja

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Gemini to nowoczesna firma, otwarta na innowacje, chętnie inwestująca w zaawansowane rozwiązania i technologie. Stawiamy na innowacyjność i chętnie sięgamy po rozwiązania, które pomagają nam podnieść na jeszcze wyższy poziom obsługę naszych Klientów. Dzięki Hybrydowemu SD-WAN dostarczonemu przez Orange nie musimy martwić się przerwami w działaniu internetu, który mógłby skutkować brakiem możliwości realizacji potrzeb naszych pacjentów.”

Marcin Szczepanowski

Kierownik ds. utrzymania systemów IT
Gemini Polska

#4.3 Miele

Sieć kampusowa 5G w fabryce przyszłości

O kliencie

Miele to światowy lider w produkcji urządzeń gospodarstwa domowego klasy premium. Firma koncentruje się na produkcji urządzeń AGD jak również produktów wykorzystywanych w działalności gospodarczej oraz urządzeń medycznych („Miele Professional”)

Wyzwanie

Firmy produkcyjne, w tym lider branży jakim jest Miele, stoją przed licznymi wyzwaniami, takimi jak:

- **poszukiwanie nowych możliwości rozwoju**
- **zwiększenie konkurencyjności i produktywności pracowników**
- **optymalizacja procesów produkcyjnych i operacyjnych**
- **często zmieniające się oczekiwania klientów**
- **konieczność szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe**

4 Sieć i transmisja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Branża
przemysł AGD

Wielkość firmy
Ponad 20 tys. pracowników (globalnie)

Skala działania
Przedstawicielstwa w 47 krajach na całym świecie

#4.3 Miele

Rozwiązanie: Sieć kampusowa 5G

Szybka i nowoczesna sieć kampusowa 5G 3,6 GHz umożliwiająca przesyłanie danych z prędkością ponad 750 Mb/s.
Wdrożenie jest kompleksowe i obejmuje projekt, dostawę, instalację i konfigurację sieci oraz utrzymanie jej wysokiej wydajności i niezawodności.

Korzyści biznesowe

Kampusowa sieć 5G od Orange umożliwi m.in.:

- **automatyzację produkcji i optymalizację procesów operacyjnych**
- **digitalizację i automatyzację procesu kontroli jakości tworzonych produktów**
- **rozpoczęcie zakrojonych na dużą skalę szkoleń pracowników z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości (VR)**
- **eksploatację pojazdów autonomicznych na terenie zakładu**
- **obsługę dużej liczby sensorów IoT**
- **zdalne wsparcie ekspertów z wykorzystaniem rozszerzonej rzeczywistości (AR)**

Okiem klienta

„W przyszłości planujemy wykorzystać budowaną przez Orange sieć 5G do obsługi pojazdów autonomicznych, dużej liczby czujników IoT oraz zdalnego wsparcia ekspertów z wykorzystaniem rozszerzonej rzeczywistości (AR). Wszystko to ma na celu dalszą cyfrową transformację naszej fabryki i zwiększenie jej efektywności operacyjnej. Zaprosiliśmy również startupy, z którymi chcemy wdrażać i testować nowe rozwiązania 5G. Mamy nadzieję, że z powodzeniem będzie je można zastosować również w naszych zakładach w innych krajach."

Dr Sven Schumacher
Dyrektor Zarządzający Miele Ksawerów

4 Sieć i transmisja

Powrót do spisu treści

#4.4 PERN

Inteligentna sieć transmisji danych usprawnia logistykę baz paliwowych

O kliencie

PERN jest strategiczną spółką skarbu państwa gwarantującą bezpieczeństwo energetyczne Polski w obszarze ropy i paliw. Zarządza siecią rurociągów naftowych i produktowych, a także bazami ropy naftowej i bazami paliw.

Wyzwanie

- **zbudowanie sieci transmisji danych o dużej przepustowości, niezawodnie działającej, której jakość nie będzie uzależniona od warunków terenowych**
- **kontrola parametrów jakości w czasie rzeczywistym**

Branża
paliwowa

Wielkość firmy
ponad 1600 pracowników

Skala działania
40 mln ton ropy naftowej i paliw płynnych rocznie w morskim terminalu przeładunkowym

4 Sieć i transmisja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF | Obejrzyj wideo

#4.4 PERN

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN

Wdrożenie podstawowej i zapasowej sieci WAN łączącej 2 lokalizacje centralne – siedzibę Zarządu w Płocku i biuro w Warszawie, centrum danych PERN oraz 19 lokalizacji produkcyjnych (bazy paliwowe i przeładunkowe)

Korzyści biznesowe

- **znaczące usprawnienie systemu zarządzania procesem technologicznym zaopatrzenia i hurtową dystrybucją ropy naftowej do rafinerii i w bazach paliw**
- **elastyczne i optymalne wykorzystanie przepustowości**
- **wysoka jakość działania aplikacji biznesowych**
- **integracja z rozwiązaniami chmury prywatnej i publicznej**
- **zarządzanie całą siecią z jednego miejsca**
- **dokonywanie natychmiastowych zmian w odniesieniu do dostarczania i wydajności aplikacji**

Okiem klienta

„Z uwagi na strategiczny dla kraju charakter działalności PERN dba o niezawodność i bezpieczeństwo wdrażanych rozwiązań. Chętnie sięgamy po innowacyjne technologie, które pozwalają na lepszą obsługę naszych klientów i – w dłuższej perspektywie czasu – podnoszą efektywność naszych działań. Hybrydowy SD-WAN to zintegrowany system dla wszystkich baz, redundantny, który jest warstwą transportową dla innych usług. Daje możliwość łatwego dołączania innych rozwiązań".

Mateusz Wodejko
wiceprezes PERN odpowiadający m.in. za obszar IT

#5 Digital Business

5.1 Hotele Gołębiewski | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)

#5.1 Hotel Gołębiewski

O kliencie

Hotele Gołębiewski to sieć nowoczesnych hoteli z pełną infrastrukturą dla gości biznesowych – sale bankietowe, konferencyjne, kongresowe – do organizacji szkoleń i konferencji oraz uroczystych bankietów. Dzięki licznym atrakcjom, animacjom, strefie Tropikana przyciągają również rzesze indywidualnych gości.

Wyzwanie

Kompleksowa modernizacja infrastruktury telekomunikacyjnej – internetu, telewizji, połączeń głosowych.

Hotel Gołębiewski

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
sieć największych w Polsce luksusowych hoteli zlokalizowanych na Mazurach, w górach i na Podlasiu

Skala działania
4 hotele z infrastrukturą konferencyjną i strefą Topikana – parkami wodnymi

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#5.1 Hotel Gołębiewski

Rozwiązanie

W hotelu w Wiśle wdrożyliśmy:

- stację czołową AmStream DVB-C
- zarządzane chmurowo kanały informacyjne
- kanały DVB-T dosłane za pomocą urządzenia AmBroadcaster poprzez internet dostarczony przez Orange
- nową centralę PABX - jeden skalowalny system obejmuje zintegrowaną komunikację internetową, głosową i transmisję danych

W hotelu w Mikołajkach zostały wdrożone kanały zarządzane chmurowo przez obsługę hotelu.

Korzyści biznesowe

- pełna informacja dla gości na temat obiektu dostępna w każdej chwili w pokoju
- oszczędność na druku i dystrybucji folderów i aktualnych programów animacji
- szybkie dostarczenie dowolnych treści do wszystkich lub wybranych odbiorców
- możliwość przedstawienia przez gości biznesowych informacji o swojej firmie, wydarzeniu, agendy wydarzenia
- usługa zarządzana z jednego miejsca
- narzędzie umożliwiające pozyskanie dodatkowych wpływów z oferowanych na kanałach TV serwisów i usług

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„ Wdrożone przez Orange rozwiązania wpisują się w strategię i misję rozwoju naszych hoteli, których celem jest jeszcze wyższy poziom satysfakcji naszych gości. Stabilny system do odbioru TV i zarządzania nią jest niezawodnym kanałem promocji naszego hotelu, a jednocześnie prostym i nowoczesnym sposobem komunikacji z naszymi gośćmi”.

Agata Michałek

Dyrektor Marketingu
Hotel Gołębiewski Wisła

#6 Cyberbezpieczeństwo

6.1 PEC Gliwice | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM - M2M

#6.1 PEC Gliwice

O kliencie

PEC Gliwice zajmuje się wytwarzaniem, przesyłaniem i dystrybucją ciepła na terenie Gliwic. Produkcja odbywa się w Ciepłowni Gliwice oraz w dwóch lokalnych kotłowniach.

Wyzwanie

Zabezpieczenie infrastruktury PEC Gliwice przed kolejnymi atakami hakerskimi.

Branża
ciepłownicza

Wielkość firmy
251 pracowników

Skala działania
zaopatruje w ciepło systemowe instytucje, zakłady przemysłowe, obiekty handlowe oraz mieszkańców - 100 tysięcy gliwiczan

6 Cyberbezpieczeństwo

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

#6.1 PEC Gliwice

Rozwiązanie: audyt bezpieczeństwa

- przeprowadziliśmy audyt bezpieczeństwa
- przedstawiliśmy raport z rekomendacjami działań
- zwiększyliśmy bezpieczeństwo sieci ciepłowniczej w Gliwicach

Korzyści biznesowe

- uzyskanie obiektywnej opinii na temat stanu audytowanych obiektów, przygotowanej przez zewnętrznych ekspertów
- wykrycie wszelkich uchybień i ryzyk związanych z infrastrukturą informatyczną
- zalecenia w zidentyfikowanych obszarach potencjalnego usprawnienia systemów bezpieczeństwa
- wskazanie możliwości usprawnienia procesów, poprawy efektywności, racjonalizacji działań oraz optymalizacji kosztów
- wydatki na poprawę bezpieczeństwa bez wpływu na opłaty wnoszone przez odbiorców ciepła systemowego
- wprowadzone zmiany pozytywnie wpłynęły na obsługę i poprawę ochrony danych osobowych

Okiem klienta

„W mojej ocenie audyt został przeprowadzony bardzo profesjonalnie, a jego wyniki były bardzo surowe, na czym nam zależało – zarówno stosowane wcześniej rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa, jak i sprzęt zostały poddane krytyce. Po zapoznaniu się z wynikami wprowadziliśmy zalecane zmiany, a po kolejnych 4 miesiącach ponowiliśmy audyt. Uważam, że ponowna analiza bezpieczeństwa jest niezbędna, aby należycie ocenić efekty wprowadzonych zmian i aktualny poziom zabezpieczeń. Co więcej, zamierzamy w kolejnym roku przeprowadzić następny audyt bezpieczeństwa. Jest to szczególnie istotne, gdyż nasza firma może zostać zakwalifikowana przez Departament Bezpieczeństwa i Zarzadzania Kryzysowego przy Ministerstwie Energii do grupy operatorów kluczowych, co oznacza zwiększenie wymagań w obszarze bezpieczeństwa. W takiej sytuacji nasza współpraca z Orange jeszcze bardziej się zacieśni.

Krzysztof Szaliński
Zastępca Dyrektora ds. Technicznych PEC Gliwice

6 Cyberbezpieczeństwo

Powrót do spisu treści

Dziękujemy

orange™