

OUTSOURCING DE GESTIÓN DE TI - COMUNICACIONES Y SEGURIDAD

EMPRESA

BLANCO DIAGOMODA
<http://www.blancoint.com>

SECTOR

Textil Moda Joven

SERVICIOS DE FUJITSU

Outsourcing de Seguridad, Servicios de Comunicaciones, Alojamiento y Plataformas de Medios de Pago.



EL RETO

Con sus oficinas centrales en Madrid y más de 500 empleados, BLANCO es una de las empresas nacionales de referencia en el mundo de la moda. La compañía tiene una facturación anual de alrededor de 90 millones de euros y cubre todas las fases del negocio desde diseño, producción, etc. hasta la comercialización (red de más de 50 tiendas propias).

En plena fase de expansión de sus tiendas a lo largo de la geografía española, BLANCO DIAGOMODA planteó a FUJITSU el reto de dotar a toda la red de oficinas de una solución de comunicaciones económica, segura y con capacidad de incorporar nuevas tecnologías y servicios de valor añadido tanto para la transmisión de voz como de datos.

BLANCO DIAGOMODA, siempre ha estado apostando desde hace años por las nuevas tecnologías, y en esta apuesta por el avance tecnológico siempre ha confiado en FUJITSU como proveedor de soluciones globales.

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

es.fujitsu.com

Blanco

LA SOLUCIÓN

Las tiendas ya existentes y las previstas en el plan de expansión de BLANCO DIAGOMODA necesitaban un modo seguro y económico de comunicarse entre ellas para la actualización de datos de facturación, resultados de ventas, gestión de stocks y gestión de pedidos.

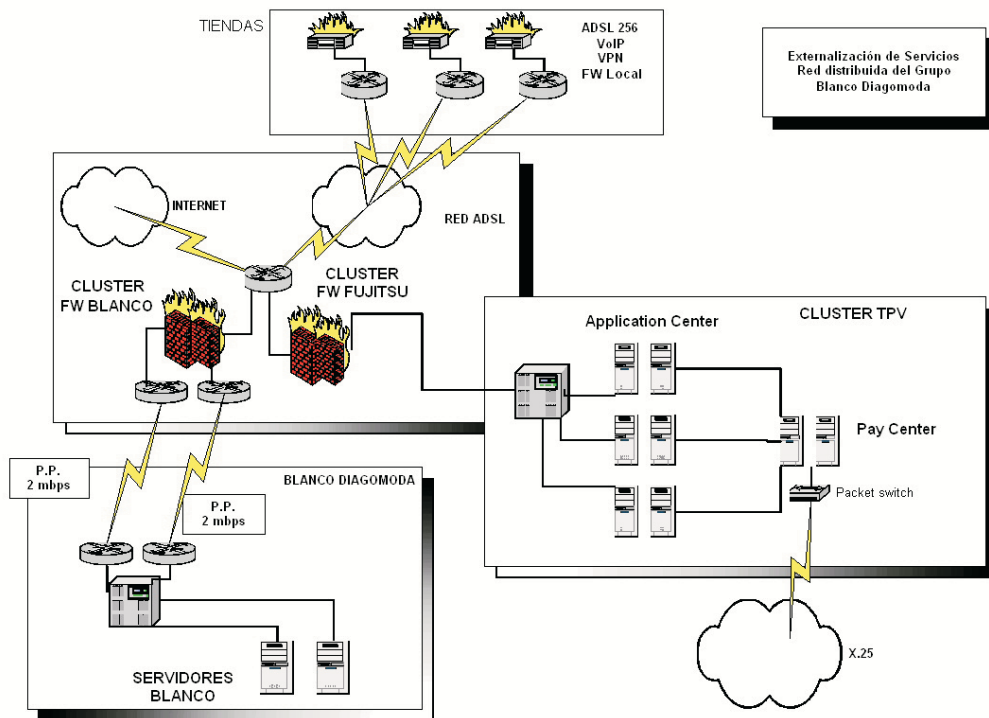
Anteriormente a la implantación de la solución propuesta por FUJITSU, las comunicaciones se realizaban mediante una red privada sobre líneas RDSI muy costosa y no adaptable técnicamente a su plan de expansión. Pero el principal problema, debido al elevado coste de explotación, consistía en que las tiendas no podían acceder en tiempo real al aplicativo del *servidor* que controla toda la aplicación de logística y la gestión de stocks.

El servicio de Consultoría diseñó una solución de comunicaciones externalizada en FUJITSU basada en líneas ADSL tanto para la transmisión de voz (VoIP) como para datos, primando la seguridad y la escalabilidad. Con esta solución todas las tiendas están conectadas entre ellas y con el servidor, de forma que todos los servicios quedan centralizados, los mantenimientos unificados y la información accesible desde cualquier tienda.

BLANCO DIAGOMODA es una compañía que compite en un sector muy agresivo, donde los costes, flexibilidad y rapidez de

respuesta al mercado son elementos condicionantes para no ser excluido del mercado. Por este motivo, BLANCO necesitaba centrar todos sus esfuerzos en su negocio sin tenerse que preocupar de actividades como las comunicaciones, necesarias para el buen funcionamiento, pero no críticas de su actividad comercial. La solución propuesta por FUJITSU en modalidad de *Outsourcing* le facilita el abaratamiento de costes de gestión y administración del servicio, sin necesidad de destinar recursos a actividades diferentes a las propias del negocio.

Como complemento, FUJITSU introdujo como valor añadido a la solución el concepto de "Ventanilla única", según el cual existe un único punto de entrada de información y un único punto de contacto con el cliente para la resolución de cualquier incidencia. Para Luis Ramírez, Director de Informática de BLANCO, la ventanilla única fue uno de los acuerdos principales a los que llegaron con FUJITSU: *"Para nosotros es absolutamente vital. El negocio principal de mi compañía no es la informática, con lo cual podemos decir que tenemos dos áreas plenamente definidas: los sistemas de información, que por su naturaleza y su día a día necesitan que los soportemos nosotros, y otros sistemas como los de comunicaciones, aplicativos de terceros y demás, que son fácilmente extrapolables fuera de la compañía para evitar que tengamos que duplicar esfuerzos. Por todo ello, una de las cosas más importantes es el concepto de globalización y de ventanilla única"*.



Externalización de Servicios
Red distribuida del Grupo
Blanco Diagonoda

Solución técnica de FUJITSU

FUJITSU ha ofrecido una solución global que ha abarcado todos los servicios desde que BLANCO plantea su necesidad hasta la gestión de la infraestructura instalada, asegurando la solución tecnológica más fiable, segura, económica, competitiva y plenamente integrada con las operaciones habituales estratégicas de la empresa (actualización de facturación, resultados de ventas, gestión de stocks y de pedidos)

Así mismo a realizado la gestión del proyecto (único punto de contacto con terceros), instalación, despliegue de red, pruebas y puesta en servicio, siempre con el objetivo de conseguir que la red disponga de alta disponibilidad en operación.

Servicios ofrecidos por Fujitsu

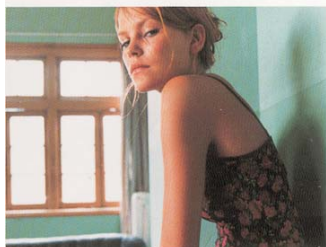
CONSULTORÍA TECNOLÓGICA

Teniendo en cuenta los objetivos y necesidades planteados por BLANCO DIAGOMODA, FUJITSU realizó un análisis de la red existente y sus costes, para después elaborar el diseño de la mejor estrategia de TI en cuanto a costes, seguridad, escalabilidad y compartición de información.

La solución de comunicaciones propuesta, externalizada en FUJITSU, está basada en una red ADSL que comunica 50 tiendas entre ellas y con la central. Éstas líneas se encargan del Trafico Internet, Trafico datos Intranet a su Central, Trafico datos TPV Medios de Pago y transmisión de datos por IP (VoIP).

La red de acceso central se diseña para proporcionar una alta disponibilidad de forma que en caso de caída de una línea el servicio siga funcionando de la misma manera sin que el usuario note la diferencia. El servicio se redunda mediante dos líneas de 2Mb cada una para la transmisión de tráfico Internet, Intranet y VoIP, provisionadas por diferentes operadores.

La disponibilidad de la red de acceso de los medios de pago es el elemento más crítico de la solución y por ello se define un "Cluster de Pasarela de Pago" con dos enlaces X.25



OUTSOURCING DE COMUNICACIONES

FUJITSU suministra un servicio integral de Outsourcing (externalización de gestión de sistemas) que incluye todos los aspectos desde la administración de máquinas al mantenimiento de la red de comunicaciones en todo el territorio nacional. El servicio se provee tanto desde el Internet Data Center de FUJITSU como desde fuera, con máquinas alojadas en emplazamientos de BLANCO.

Además de tener tiempos de respuesta muy exigentes – menos de cuatro horas para resolución de incidencias-, FUJITSU ha implementado el concepto de ventanilla única como valor añadido, implementando un único punto de entrada de información y de contacto para la resolución de cualquier incidencia, con independencia de lo problemática que sea.

OUTSOURCING SEGURIDAD

Con el objetivo de dotar de la máxima seguridad a todo el sistema pudiendo garantizar la integridad de los datos la intranet es una VPN, cada tienda se ha provisto de un firewall local y para los servicios centrales se ha previsto un Cluster de Firewalls junto con un Antivirus de pasarela.

A destacar de la Solución de Fujitsu:

Alta disponibilidad del sistema: El diseño de la red de comunicaciones ha tenido como uno de los principales objetivos el conseguir una fiabilidad del sistema elevada, así, en caso de caída de una línea el servicio sigue funcionando sin que el usuario note la diferencia. De esta forma se asegura que BLANCO no pierda negocio por problemas técnicos.

Mayor seguridad de la red: Se ha desarrollado un sistema totalmente transparente para la seguridad en BLANCO, integrado con la seguridad del banco y gestionado desde FUJITSU que además no penaliza los tiempos de operación del pago electrónico.

Fácil escalabilidad del sistema: En línea con la política de expansión de BLANCO, el sistema es totalmente escalable. La solución permite incluso mantenerla red antigua de BLANCO conservando los equipos.

FUJITSU como único punto de interlocución con terceros: Ventanilla única. Facilitando a BLANCO el seguimiento del proyecto y la posterior operación de la red.



Izquierda, Rafael Rodríguez, Gerente de Fujitsu España, derecha, Luis Ramírez, Director de Informática de Blanco Diagonoda

Blanco

Ejemplos de beneficios de este servicio a los clientes de Blanco

Posibilidad de encontrar artículos en cualquier punto de venta

Al posibilitar la compartición de información en tiempo real, cualquier cliente puede conocer al instante desde cualquier tienda cómo conseguir un artículo y dónde hallarlo, con lo que aumenta la satisfacción del cliente.

Mejora del sistema de pago con tarjetas

La solución cuenta con otro punto fuerte al permitir la introducción de nuevas soluciones como es la integración del pago electrónico en los TPVs. El nuevo sistema de pago mejora la velocidad, seguridad y comodidad de uso, eliminando los fallos del antiguo datáfono. *“Esta solución por sí sola, merecería un caso de estudio, ya que por primera vez se concentra toda la infraestructura*

principal del sistema, consiguiendo un abatamiento y simplicidad sin precedentes en contra de las actuales infraestructuras descentralizadas donde cada centro de venta tenía su propia infraestructura de comunicaciones y proceso. Un autentico reto en todos los sentidos”.

Mejora del sistema Logístico y Operaciones

“ Todos nuestros procesos de inventarios, reposición de stock etc.. se ven ahora potenciados al máximo con lo que podemos ofrecer a nuestros clientes, rápidamente aquello que desean en nuestros puntos de venta. Las herramientas de trabajo en grupo, correo electrónico, Intranet, etc.,... también potenciarán nuestra capacidad para atender cada día mejor a nuestro mayor activo...nuestras clientas”, explica Luis Ramírez.

EI RESULTADO Y SUS BENEFICIOS

Abaratamiento del coste de comunicaciones y rápido retorno de inversión

Como resultado de la solución ofrecida por FUJITSU, BLANCO DIAGOMODA ha obtenido uno de sus principales objetivos, la reducción del coste mensual de comunicaciones. Como indica Luis Ramírez, director de informática de Blanco, *“prácticamente todos los proyectos que hemos hecho se están pagando solos. Hemos tenido un ahorro importante, de hecho, con el ahorro de voz hemos pagado casi un 50% o más”.*

Mejoras en el negocio gracias al valor añadido que aporta la nueva infraestructura de comunicaciones.

Es uno de los beneficios más importante para BLANCO, ya que permite que todas las tiendas estén comunicadas en tiempo real entre ellas y con el host central obteniendo la información necesaria. *“La satisfacción es plena, y sobre esa autopista debemos añadir mucho valor añadido. Creo que el papel de FUJITSU en todos estos desarrollos va a ser muy importante por ser una empresa que nos va a permitir despreocuparnos de estos temas para centrarnos en hacer lo que de verdad sabemos, que es aplicar lógica de negocio y poder desarrollar una serie de aplicativos que nos acerquen más a nuestros clientes”,* comenta Luis Ramírez.

En FUJITSU valoramos a nuestros clientes, buscamos su beneficio, ofrecemos soluciones adaptadas a todas y cada una de sus necesidades, y una atención personalizada siempre presente en la filosofía FUJITSU

FUJITSU es una compañía líder en el mundo de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones, presente en más de 100 países y con más de 170.000 empleados.

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Camino Cerro de los Gamos, 1
28224 Pozuelo de Alarcón
Madrid (España)
Tel.: 91 784 90 00
es.fujitsu.com



ISO Certificado
de Registro de empresa
ISO 9001:2000
Certificado de la
IQNET ES -0191/1995