

Case study book



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.



#1 Komunikacja

- 1.1 [Elis Textile Services](#) | Focus Contact Center
- 1.2 [Hotel Zamek Ryn](#) | Biznesowa Telefonia IP, Biznesowy VPN
- 1.3 [Hydrosolar](#) | UCaaS
- 1.4 [Klient z branży motoryzacyjnej](#) | Mobile, infrastruktura IT
- 1.5 [RK Niedziałek](#) | Biznesowa Telefonia IP, dzierżawa centrali PABX, kolokacja centrali w CPD
- 1.6 [URBIS](#) | BKO
- 1.7 [VAN group](#) | modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN, UCaaS, audyt sieci LAN

#4 Sieć i transmisja danych

- 4.1 [Alior](#) | sieć WiFi, Miejski Ethernet
- 4.2 [Amic](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.3 [Atut Rental](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.4 [Bokaro](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.5 [Hotel Bania](#) | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center
- 4.6 [Hotel Gołębiowski](#) | sieć LAN
- 4.7 [Gemini](#) | Hybrydowy SD-WAN, ONS, BVPN, Cisco Meraki
- 4.8 [Miasto Tomaszów Mazowiecki](#) | Miejski Ethernet
- 4.9 [Miele](#) | Sieć kampusowa 5G
- 4.10 [PERN](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.11 [PUP Toruń](#) | łącze światłowodowe, ONS
- 4.12 [Regionalne jednostki służby mundurowej](#) | Dzierżawa łączy
- 4.13 [Bank Spółdzielczy w Łomazach](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.14 [Rest Lords](#) | Miejski Etherent
- 4.15 [Gmina Kościelisko](#) | łącza światłowodowe

#2 Rozwiązania chmurowe

- 2.1 [BS Ziemi Kaliskiej](#) | Integrated Computing, WAN MPLS, Biznesowy VPN
- 2.2 [Branża FMCG](#) | VDIaaS, Flexible Engine
- 2.3 [Bunasta](#) | Integrated Comuting
- 2.4 [CUK Ubezpieczenia](#) | Biznesowy VPN, kolokacja, Zarządzany UTM
- 2.5 [Femion Technology](#) | Korporacyjny dysk w chmurze
- 2.6 [Grupa Kapitałowa DGP](#) | Korporacyjny dysk w chmurze
- 2.7 [Van der Vlist](#) | Korporacyjny dysk w chmurze
- 2.8 [Prometheus](#) | Integrated Computing

#5 Digital Business

- 5.1 [AM Okna](#) | e-commerce
- 5.2 [Anpol \(e-cto.pl\)](#) | e-commerce
- 5.3 [Branża FMCG](#) | e-commerce
- 5.4 [Branża FMCG 2](#) | e-commerce
- 5.5 [Hotele Gołębiowski](#) | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)
- 5.6 [MPWiK Wrocław](#) | HAB Workforce management
- 5.7 [Sailovnia](#) | Audyt sklepu online
- 5.8 [Trans-Bas](#) | Telematyka
- 5.9 [PIIT](#) | e-commerce
- 5.10 [Koncern tytoniowy](#) | Automatyzacja zapór sieciowych

#3 Internet rzeczy

- 3.1 [Alfamedica](#) | opaski medyczne
- 3.2 [Hydrosfera Józefów](#) | Smart Water
- 3.3 [Krosno Odrzańskie - gmina](#) | Smart Water
- 3.4 [Miasto Bolesławiec](#) | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights
- 3.5 [Miasto Włocławek](#) | Smart Bike
- 3.6 [Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli](#) | Smart Bike
- 3.7 [PGKiM Hrubieszów](#) | Smart Water
- 3.8 [Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery](#) | Smart Energy
- 3.9 [Fort Wola](#) | Smart Bulidings

#6 Cyberbezpieczeństwo

- 6.1 [PEC Gliwice](#) | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM - M2M
- 6.2 [Orange Cyberdefense](#) | Audyt cyberbezpieczeństwa

#7 Big data

- 7.1 [DataMasters](#) | Reklama SMS/MMS
- 7.2 [Bank komercyjny](#) | Reklama SMS/MMS

Spis treści

#1 Komunikacja

- 1.1 [Elis Textile Services](#) | [Focus Contact Center](#)
- 1.2 [Hotel Zamek Ryn](#) | [Biznesowa Telefonía IP,](#)
[Biznesowy VPN](#)
- 1.3 [Hydrosolar](#) | [UCaaS](#)
- 1.4 [Klient z branży motoryzacyjnej](#) | [Mobile, infrastruktura IT](#)
- 1.5 [RK Niedziałek](#) | [Biznesowa Telefonía IP, dzierżawa](#)
[centrali PABX, kolokacja centrali w CPD](#)
- 1.6 [URBIS](#) | [BKO](#)
- 1.7 [VAN group](#) | [modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN,](#)
[UCaaS, audyt sieci LAN](#)



#1.2 Elis Textile Services

O kliencie

Elis Textile Service to lider rynku wynajmu i serwisu odzieży roboczej. Firma obsługuje obecnie 400 tys. klientów w 28 krajach na dwóch kontynentach.

W Polsce posiada – oprócz centrali – sześć oddziałów.

Wyzwanie

- ujednoczenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy,
- śledzenie historii kontaktów z klientami,
- monitorowanie jakości obsługi i zapewnienie spójnego standardu,
- możliwość kontroli liczby zgłoszeń oraz czasu ich realizacji,
- weryfikacja połączeń telefonicznych.



Branża
odzież i tekstylia



Wielkość firmy
centrala i 6 oddziałów



Skala działania
400 tys. klientów
28 krajów

#1.2 Elis Textile Services

Rozwiązanie: Focus Contact Center

Punktem wyjścia wdrożenia były: istniejący system telekomunikacyjny Biznesowy VPN – Biznesowa Komunikacja Orange (BKO) oraz linie światłowodowe z usługą VPN.

System BKO został uzupełniony rozwiązaniem Focus Contact Center, co usprawniło obsługę klientów, a także komunikację wewnętrzną.

Korzyści biznesowe

- Ujednoczenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy dały pracownikom dostęp do spójnych, bieżących informacji o klientach. Przyspieszyło to proces podejmowania decyzji i umożliwiło lepsze dopasowanie oferty do indywidualnych potrzeb.
- Dzięki nowemu systemowi zarządzania komunikacją z klientami firma Elis mogła skuteczniej kontrolować liczbę zgłoszeń oraz czas ich realizacji.
- Wprowadzenie weryfikacji połączeń telefonicznych pozwoliło na lepszą analizę efektywności działań i identyfikację obszarów wymagających poprawy.
- Firma osiągnęła korzyści związane z usprawnieniem procesów operacyjnych. Kampanie Focus, podział rekordów per zakład oraz przydzielanie zadań konkretnym pracownikom pozwoliły na lepszą organizację pracy i skrócenie czasu reakcji na zgłoszenia klientów. Wspólny widok danych umożliwił łatwiejszą współpracę między zespołami i lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów.

[# 1 Komunikacja](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Wdrożenie systemu Focus Contact Center w naszej firmie przyniosło widoczne korzyści, które zwiększyły efektywność działania. Dzięki uporządkowanej komunikacji i możliwości śledzenia historii kontaktów jesteśmy w stanie skuteczniej reagować na zgłaszane problemy. Jednocześnie ujednoczenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy umożliwiły pracownikom łatwiejszy dostęp do spójnych i aktualnych informacji. W efekcie wdrożenie systemu polepszyło efektywność operacyjną oraz wzmocniło zarządzanie informacjami.”

Paweł Czepek
Dyrektor Operacyjny, Elis Textile Service Sp. z o.o.

#1.2 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

#1.2 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 zyskailiśmy 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

#1.3 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 ujednoczenie komunikacji wewnętrznej, tak by jednocześnie była łatwa w utrzymaniu i nie wymagała dużych inwestycji na etapie wdrożenia.

[# 1 Komunikacja](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)

[Obejrzyj wideo](#)



Branża
sieci handlowe



Wielkość firmy
530 pracowników



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

#1.3 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 ujednoczonego 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

#1.4 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

#1.4 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



#1.5 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

1 Komunikacja

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
sieci handlowe



Wielkość firmy
14 oddziałów



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

#1.5 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”.

#1.6 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

#1.6 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.

#1.7 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.

1 Komunikacja

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



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 m² powierzchni magazynowej w kilku lokalizacjach w Polsce

#1.7 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



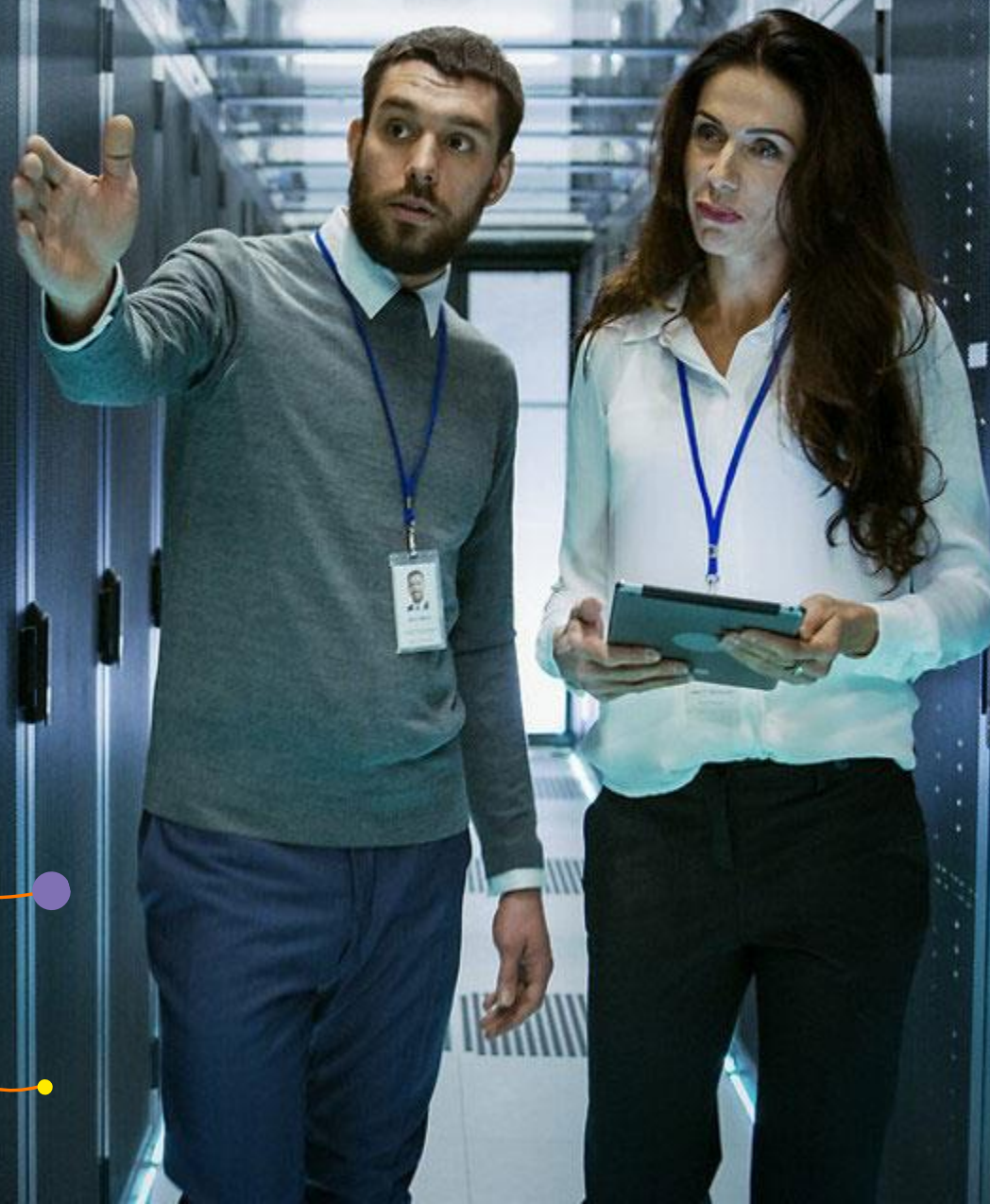
Okiem klienta

„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 [Bunasta](#) | [Integrated Computing](#)
- 2.4 [CUK Ubezpieczenia](#) | [Biznesowy VPN](#), [kolokacja](#), [Zarządzany UTM](#)
- 2.5 [Femion Technology](#) | [Korporacyjny dysk w chmurze](#)
- 2.6 [Grupa Kapitałowa DGP](#) | [Korporacyjny dysk w chmurze](#)
- 2.7 [Van der Vliet](#) | [Korporacyjny dysk w chmurze](#)
- 2.8 [Prometheus](#) | [Integrated Computing](#)



#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

#2.1 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”.

#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.

[# 2 Rozwiązania chmurowe](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
FMCG



Wielkość firmy
900 sklepów w Polsce



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

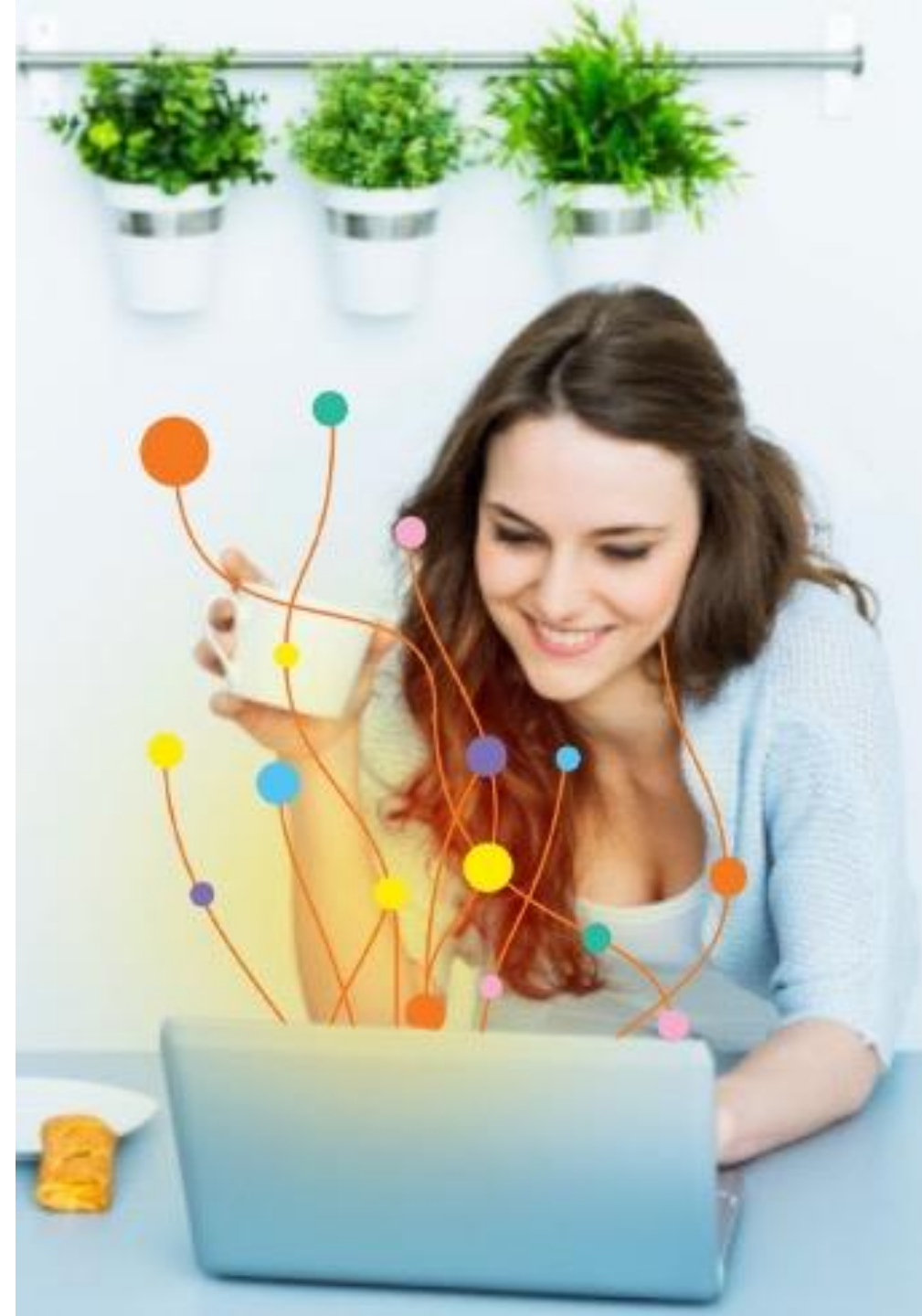
#2.2 Branża FMCG

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



#2.3 Bunasta

O kliencie

Bunasta to jeden z największych, wyspecjalizowanych pośredników celnych świadczących usługi m.in. dla przekraczających granicę z Unią Europejską.

Od 2012 roku nieustannie się rozwija zajmując się wsparciem firm transportowych przy przekraczaniu granic państwowych w jak najszybszy i najłatwiejszy sposób.

Wyzwanie

- konieczność migracji zasobów do jednego z najbardziej popularnych systemów ERP
- ograniczenia w posiadanej infrastrukturze – niewystarczającej do przeprowadzenia migracji
- poszukiwanie rozwiązania zapewniającego dostępność zasobów z każdej lokalizacji, bez opóźnień i ryzyka utraty danych



Branża
transportowa



Wielkość firmy
fundusz gwarancyjny - 40 mln EUR
30 biur obsługi dla kierowców



Skala działania
działa w takich krajach, jak: Litwa, Polska,
Białoruś, Rosja, Łotwa, Ukraina, Estonia
oraz na granicach Wielkiej Brytanii

#2.3 Bunasta

Rozwiązanie: Integrated Computing

To usługa chmurowa oparta o platformę VMware Cloud Director 10, oferowana przez firmę Integrated Solutions w łódzkim Data Center Orange, w której użytkownik:

- korzysta z wirtualnego centrum danych (serwerów, pamięci masowych, połączeń sieciowych itp.)
- zarządza nim za pomocą samoobsługowego Panelu Klienta
- otrzymuje kompletną usługę zapewniającą mu dostęp do infrastruktury fizycznej w postaci sprzętu, oprogramowania, usług wsparcia technicznego

Korzyści biznesowe

- optymalizacja kosztów dzięki efektywnemu wykorzystaniu zasobów IT, bez ponoszenia nakładów związanych z zakupem sprzętu oraz wyposażeniem własnej serwerowni
- przewidywalne opłaty abonamentowe
- bezpieczeństwo danych przechowywanych w jednym z najnowocześniejszych w kraju Data Center Orange
- elastyczna dostępność danych z dowolnej lokalizacji z każdego miejsca na świecie dzięki zasobom chmurowym
- wsparcie techniczne – doradztwo ekspertów i inżynierów zarówno na etapie wdrożenia jak i utrzymania usługi.

[# 2 Rozwiązania chmurowe](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Bezustannie monitorujemy nowe rozwiązania, akty prawne oraz technologie, dzięki którym możemy zaoszczędzić czas naszych klientów. Stale inwestujemy w doskonalenie jakości obsługi i usług. Dzięki migracji do chmury Orange zysaliśmy pełne bezpieczeństwo naszych danych, a przede wszystkim swobodny do nich dostęp z dowolnej lokalizacji. Istotny jest również sposób rozliczeń opierający się na opłatach abonamentowych, co nie wymaga inwestycji we własne zaplecze IT.

Firma nieustannie się rozwija i zdobywa nowe obszary rynku – dzięki owocnej współpracy w kolejnych krokach swojego rozwoju będzie brała pod uwagę ofertę Orange i Integrated Solutions.”

Andrius Povilaitis
kierownik działu IT Bunasta

#2.4 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

#2.4 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 Zarządzany 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

#2.5 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



Branża
finansowa



Skala działania
usługi w zakresie:

- otwartej bankowości
- odroczonej płatności
- przekazu pieniężnego
- udzielania i zarządzania pożyczkami

#2.5 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.
- Dodatkowo dostarczyliśmy dokumenty potwierdzające spełnienie wymogów formalnych dotyczących bezpieczeństwa.

Korzyści biznesowe

Wdrożone rozwiązanie zagwarantowało:

- zwiększoną wydajność infrastruktury odpornej na pojedyncze punkty awarii
- 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

#2.6 Grupa Kapitałowa DGP

O kliencie

Grupa Kapitałowa DGP jest jednym z największych w Polsce konsorcjów świadczących usługi outsourcingu dla biznesu. Specjalizuje się w branży ochrony i sprzątnia. Swoje usługi od ponad 30 lat świadczy przedsiębiorstwom, instytucjom, placówkom administracji państwowej i wojska.

Wyzwanie

- Komunikacja wewnętrzna prowadzona głównie za pośrednictwem poczty elektronicznej powodująca spowalnianie pracy poprzez wielokrotne przesyłanie różnych wersji tego samego dokumentu
- Trudności z przesyłaniem dużych plików utrudniające pracę zespołową i opóźniające raportowanie efektów pracy Działu Handlowego



Branża
usługi outsourcingowe



Wielkość firmy
sieć oddziałów i placówek terenowych na terenie całego kraju, ponad 9000 pracowników



Skala działania
usługi:

- czystościowo-porządkowe
- ochrony
- cateringu
- hotele

#2.6 Grupa Kapitałowa DGP

Rozwiązanie: Korporacyjny dysk w chmurze

Orange wraz z Integrated Solutions zaproponował rozwiązanie oparte na systemie FILR opracowanym przez Micro Focus, udostępniane w formie usługi z chmury obliczeniowej: **Korporacyjny dysk w chmurze**. Pozwala ono na:

- przesyłanie i przechowywanie plików,
- możliwość edycji plików Microsoft i Libre Office, nawet w sytuacji, gdy użytkownik nie posiada specjalnego oprogramowania. Edycja dokumentów jest możliwa przez przeglądarkę,
- współdzielenie dokumentu z innymi współpracownikami.

Korzyści biznesowe

Wdrożenie systemu pozwoliło usystematyzować sposób raportowania, poprawiło komunikację pomiędzy pracownikami terenowymi a centralą oraz zapewniło bezpieczeństwo danych wrażliwych.

- brak kosztów inwestycyjnych związanych z budową infrastruktury IT
- miesięczne opłaty abonamentowe za wykorzystane zasoby
- przechowywanie danych w Centrum Przetwarzania Danych Orange Polska – bezpieczeństwo potwierdzone przez liczne certyfikaty
- wysoki poziom SLA
- odciążenie działu IT

[# 2 Rozwiązania chmurowe](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Dzięki współpracy z Orange oraz Integrated Solutions zostały wyeliminowane problemy, z którymi borykali się nasi pracownicy. Nasze usługi oferujemy m.in. placówkom administracji państwowej i wojsku, zatem wybór partnera, posiadającego odpowiednią pozycję na rynku wraz z kluczowymi dla naszych klientów certyfikatami, nie jest przypadkowy. W niedalekiej przyszłości planujemy rozszerzyć wykorzystanie Korporacyjnego dysku w chmurze w kolejnych działach firmy.”

Krzysztof Wójciak
Kierownik Działu Informatyki Grupy Kapitałowej DGP

#2.7 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

#2.7 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



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.

#2.8 Prometheus

O kliencie

Prometheus jest liderem w produkcji dronów wirnikowych i aktywnie wspiera usługi „Dron as a service”.

Oferta firmy obejmuje sprzedaż systemów dronowych do:

- detekcji metanu
- inspekcji i paszportyzacji sieci ochrony infrastruktury krytycznej
- ratownictwa

Wyzwanie

- Skalowalność i przewidywalność kosztów
- Niskie opóźnienia w transmisji danych
- Wsparcie dla technologii 5G
- Gwarancja niezawodności systemu
- Globalna ekspansja



Branża
linie lotnicze i lotnictwo



Skala działania
tworca Hybrydowej Platformy Dronowej H2 Prometheus UAV. Spółka uruchomiła pierwszą na świecie seryjną produkcję dronów tego typu

#2.8 Prometheus

Rozwiązanie: Integrated Computing, Mobile

Aby w sposób niezawodny transferować dane do Data Center i efektywnie przetwarzać dane zebrane przez drony w czasie rzeczywistym, firma nawiązała współpracę z Grupą Orange.

Podczas wdrożenia inżynierowie Orange i Integrated Solutions skupili się zarówno na warstwie telekomunikacyjnej, jak i chmurowej.

- Zastosowano karty SIM do transmisji danych z dronów.
- Przesyłane dane są przetwarzane w chmurze obliczeniowej Integrated Computing.
- Ścisłe partnerstwo z Orange 5G Lab zapewniło odpowiednie parametry pasma
- i umożliwiło transmisję danych w czasie rzeczywistym.

Korzyści biznesowe

- Firma zrealizowała prototyp modelu biznesowego, który pozwalał na skuteczną komercjalizację usługi.
- Orange i Integrated Solutions – jako dostawcy kompleksowego rozwiązania – zapewнили profesjonalne wsparcie projektowe i ułatwili szybkie wdrożenie oraz skuteczną ekspansję.
- Dzięki rozpoznawalności globalnej i wsparciu ze strony partnerów Prometheus mógł nawiązać współpracę marketingową na różnych płaszczyznach, co przyniosło dodatkowe korzyści w pozyskiwaniu klientów.
- Dzięki elastycznym i przejrzystym modelom biznesowym dla złożonej infrastruktury firma jest gotowa do dalszego rozwoju i ekspansji na nowe rynki.

[# 2 Rozwiązania chmurowe](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Dzięki współpracy z niezawodnymi partnerami technologicznymi – jakimi są Orange i Integrated Solutions – nasza firma mogła osiągnąć ambitne cele i przekształcić wizję usług „Dron as a service” w rzeczywistość. Zaawansowane usługi zapewniły nam skalowalność, przewidywalność kosztów oraz bezpieczne przetwarzanie ogromnych ilości danych w czasie rzeczywistym. Partnerstwo pozwoliło nam skupić się na rozwijaniu naszych innowacyjnych rozwiązań, a jednocześnie zapewniło nam wsparcie globalnej marki i samego projektu na najwyższym poziomie. Jesteśmy pewni, że ta współpraca przyczyni się do naszego sukcesu na międzynarodowych rynkach”.

Robert Drzewiecki,
CEO, Prometheus S.A.

#3 Internet rzeczy

- 3.1 [Alfamedica](#) | opaski medyczne
- 3.2 [Hydrosfera Józefów](#) | Smart Water
- 3.3 [Krosno Odrzańskie - gmina](#) | Smart Water
- 3.4 [Miasto Bolesławiec](#) | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights
- 3.5 [Miasto Włocławek](#) | Smart Bike
- 3.6 [Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli](#) | Smart Bike
- 3.7 [PGKiM Hrubieszów](#) | Smart Water
- 3.8 [Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery](#) | Smart Energy
- 3.9 [Fort Wola](#) | Smart Buildings



#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, pielęgniarstwo, opieka lekarska, rehabilitacja

#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



#3.2 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

3 [Internet rzeczy](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
usługi komunalne



Wielkość firmy
1. Stacja Uzdatniania Wody
2. Oczyszczalnia Ścieków



Skala działania
Zdolności produkcyjne SUW Józefów
to około 5000 m³/d.

#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 obejmuje 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 włączyliśmy 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

#3.3 KPWK Krosno Odrzańskie

O kliencie

Krośnieńskie Przedsiębiorstwo Wodociągowo-Komunalne Sp. z o.o. zostało utworzone w 2008 r. i jego podstawowym przedmiotem działania są:

- pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody,
- odprowadzanie i oczyszczanie ścieków,
- odbiór odpadów komunalnych z terenów gminy.

Wyzwanie

Dla spółki priorytetem było bilansowanie wody, ponieważ to daje informacje, jak rozkłada się zużycie wody w sieci, pozwala codziennie sprawdzić, czy występują straty wody i jak one są duże.

Przed wdrożeniem spółka korzystała z tradycyjnego odczytu wodomierzy przez inkasenta, przez co:

- okres fakturowy i rozliczeniowy był wydłużony,
- rosło zadłużenie klientów, ponieważ otrzymywali swoją fakturę raz na kilka miesięcy,
- pogarszała się płynność finansowa przedsiębiorstwa.



Branża
wodno-kanalizacyjna



Skala działania
obsługuje Miasto i Gminę Krosno Odrzańskie

#3.3 KPWK Krosno Odrzańskie

Rozwiązanie: Smart Water

Systemem odczytu za pośrednictwem sieci GSM objęto wszystkie 3762 wodomierze główne. Technologia polega na przesyłaniu informacji o zużyciu wody za pomocą sieci komórkowej.

Dzięki wykorzystaniu możliwości, jakie daje sieć GSM, dane są przesyłane z nakładek pracujących nawet w trudno dostępnych miejscach, takich jak piwnice czy zamknięte pomieszczenia. System ten również rejestruje i odbiera wysłane z nakładek alarmy.

Korzyści biznesowe

Powstał ekosystem do zarządzania cyfrowym miastem, który:

- oszczędności – dzięki mniejszym stratom wody, większej sprzedaży, niższym kosztom operacyjnym, krótszym okresom rozliczeniowym,
- bezpieczeństwo – zapewnione przez najwyższe standardy bezpieczeństwa gromadzonych danych, operatorskie pasmo licencjonowane GSM, wydzieloną sieć LTE-M do obsługi urządzeń IoT, szyfrowaną komunikację,
- monitoring – w postaci skutecznego bilansowania stref, bieżącej informacji o awariach, skokach zużycia, codziennego jednoczesnego odczytu wodomierzy i danych o przepływach, alarmów, np. o przepływie wstecznym, ingerencji mechanicznej, potencjalnych nadużyciach, demontażu.

[# 3 Internet rzeczy](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Wybraliśmy rozwiązanie Smart Water nie tylko dlatego, że naszym zdaniem to najlepsza technologia dostępna na rynku, ale również dlatego, że umożliwia osiągnięcie celów, które sobie założyliśmy. Jesteśmy pierwszą gminą w Polsce, która ma dopięty na ostatni guzik w pełni zdalny odczyt wodomierzy. Już w trakcie wdrażania zauważyliśmy, że rozwiązanie to stanowi ogromne udogodnienie zarówno dla naszych odbiorców wody, jak i dla przedsiębiorstwa. Aktualny stan wodomierza można odczytać bez udziału inkasentów pod nieobecność właściciela nieruchomości lub przy utrudnionym dostępie do posesji. To kolejny element, którym dokładamy swoją cegiełkę do budowy społeczeństwa informacyjnego w naszej gminie.”

Aleksander Kozłowski,
Prezes Krośnieńskiego Przedsiębiorstwa Wodociągowo-Komunalnego Sp.
z o.o.

#3.4 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

#3.4 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

#3.5 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.

3 Internet rzeczy

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
miasto



Wielkość firmy
ponad 109 tys. mieszkańców



Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych:
ponad 11 tys.

#3.5 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!”

#3.6 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

3 Internet rzeczy

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



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

#3.6 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.

#3.7 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

#3.7 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 wskaźników wodomierzy”.

Małgorzata Bocheńska
Prezes Zarządu Przedsiębiorstwa Gospodarki Komunalnej
i Mieszkaniowej w Hrubieszowie

#3.8 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

#3.8 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 wymiennie 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

#3.9 Fort Wola

O kliencie

Zlokalizowane przy jednej z głównych ulic Warszawy Centrum Handlowe Fort Wola:

- oferuje łączną powierzchnię najmu wynoszącą 28 000 m²,
- cieszy się dużą popularnością – odwiedza je ponad 60 000 osób.

Właścicielem tego CH jest inwestor Mayland Real Estate.

Wyzwanie

- Brak wewnętrznej światłowodowej infrastruktury teletechnicznej w rozbudowanej części obiektu.
- Brak zasięgu telefonii komórkowej w nowej części obiektu.

3 Internet rzeczy

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
handel detaliczny



Wielkość firmy
1 lokalizacja – 28 tys. m²



Skala działania
ok. 60 tys. klientów

#3.9 Fort Wola

Rozwiązanie: światłowód

W ramach wdrożenia:

- podłączyliśmy CH Wola do sieci światłowodowej Orange
- wybudowaliśmy wewnętrzną światłowodową infrastrukturę teletechniczną
- zapewniliśmy szerokopasmowy dostęp do internetu
- zainstalowaliśmy profesjonalne rozwiązanie WiFi w częściach wspólnych obiektu
- wzmocniliśmy sygnał telefonii komórkowej dzięki wybudowaniu sieci pasywnej dla wszystkich operatorów oraz instalacji stacji bazowej BTS.

Korzyści biznesowe

- Zapewniona infrastruktura telekomunikacyjna.
- Dostęp do szerokopasmowego internetu najwyższej jakości.
- Bezproblemowe realizowanie płatności.
- Swobodna komunikacja najemców ze swoimi centralami i magazynami.
- Możliwość komunikacji z klientami Centrum i realizacji spersonalizowanych kampanii reklamowych za pomocą profesjonalnego rozwiązania WiFi.
- Wysoka jakość rozmów w sieciach wszystkich operatorów dla wszystkich użytkowników wewnątrz obiektu, bez względu na liczbę aktywnych urządzeń mobilnych, dzięki wzmocnieniu sygnału telefonii komórkowej za pomocą stacji bazowej BTS.
- Zwiększenie wartości obiektu dzięki dostępowi do nowoczesnych technologii.

[# 3 Internet rzeczy](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Jesteśmy zadowoleni z zakończenia projektu wdrożenia nowoczesnych rozwiązań telekomunikacyjnych w Centrum Handlowym Fort Wola we współpracy z Orange. Dzięki tej inwestycji udało nam się skutecznie rozwiązać problemy związane z brakiem infrastruktury teletechnicznej i zasięgu telefonii komórkowej. Dostęp do wysokiej jakości internetu, płynny kontakt z najemcami oraz nowe możliwości komunikacji z klientami, przyczyniły się do poprawy atrakcyjności obiektu oraz zwiększenia jego wartości. Jesteśmy przekonani, że nowoczesne technologie telekomunikacyjne stanowią kluczowy czynnik sukcesu w dzisiejszym świecie handlu i usług, a nasza współpraca z Orange przyniosła nam oczekiwane rezultaty.”

Paweł Dymowski,

IT Manager, Mayland Real Estate Sp. z o.o.

#4 Sieć i transmisja danych

- 4.1 [Alor](#) | sieć WiFi, Miejski Ethernet
- 4.2 [Amic](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.3 [Atut Rental](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.4 [Bokaro](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.5 [Hotel Bania](#) | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center
- 4.6 [Hotel Gołębiowski](#) | sieć LAN
- 4.7 [Gemini](#) | Hybrydowy SD-WAN, ONS, BVPN, Cisco Meraki
- 4.8 [Miasto Tomaszów Mazowiecki](#) | Miejski Ethernet
- 4.9 [Miele](#) | Sieć kampusowa 5G
- 4.10 [PERN](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.11 [PUP Toruń](#) | łącze światłowodowe, ONS
- 4.12 [Regionalne jednostki służby mundurowej](#) | Dzierżawa łącza
- 4.13 [Bank Spółdzielczy w Łomazach](#) | Hybrydowy SD-WAN
- 4.14 [Rest Lords](#) | Miejski Ethernet
- 4.15 [Gmina Kościelisko](#) | łącza światłowodowe

#4.1 Alior Bank

O kliencie

Alior Bank SA to jeden z największych banków w Polsce. Oferuje usługi bankowe zarówno klientom indywidualnym, jak i biznesowym. Od początku wojny w Ukrainie Alior Bank aktywnie angażuje się w inicjatywy pomocowe. Wychodząc naprzeciw potrzebom uchodźców z Ukrainy, Alior Bank udostępnił powierzchnię 4000 m² w swoim budynku w Warszawie.

Wyzwanie

Klient poszukiwał niezawodnego partnera biznesowego, który dostarczy w możliwie najkrótszym czasie niezawodną i stabilną usługę WiFi do nowo powstającego centrum pomocy.



Branża
bankowość



Wielkość firmy
blisko 200 placówek w całym kraju +
bankowość internetowa



Skala działania
obsługuje ponad 4 mln klientów, w tym
180 tys. firm

#4.1 Alior Bank

Rozwiązanie: WiFi, Miejski Ethernet

Orange dostarczyło kompleksową usługę WiFi oraz dwa łącza symetryczne Miejski Ethernet o łącznej przepustowości 1,3 Gb/s:

- dobrano odpowiedni sprzęt,
- zainstalowano punkty dostępowe (Access Point)
- zainstalowane zostały dwa łącza symetryczne 500 i 800 Mb/s

Korzyści biznesowe

- Beneficjenci (uchodźcy) mogą szybko pozyskać potrzebne informacje z internetu bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów (np. roamingowych)
- Także pracownicy Caritas, UM Warszawa, organizacji pomocowych i Alior Banku mają dostęp do szybkiego bezprzewodowego i darmowego internetu
- Dostępna jest również – w zależności od modelu telefonu – funkcja WiFi calling



Okiem klienta

„Od pierwszego dnia agresji Rosji na Ukrainę wszyscy staramy się pomóc zaatakowanym. Centrum pomocy przy ul. Towarowej w Warszawie jest więc już kolejną, a zarazem największą nieruchomością, którą zaadaptowaliśmy na rzecz wsparcia naszych sąsiadów. Z pomocą partnerów stworzyliśmy wyjątkowe miejsce, w którym każdy potrzebujący będzie mógł uzyskać niezbędne informacje i opiekę.”

Grzegorz Olszewski
prezes Alior Banku

#4.2 Amic Energy

O kliencie

Amic Polska to austriacki koncernem z doświadczeniem w branży energetycznej. W Polsce zarządza 117 nowoczesnymi stacjami paliw, które działają pod marką Amic Energy.

Misją firmy jest stworzenie miejsca, w którym klienci będą czuli się bezpiecznie i komfortowo. Kluczem do osiągnięcia tego celu jest oferta wysokiej jakości paliw, których cena jest stabilna i konkurencyjna rynkowo.

Wyzwanie

Możliwości wzrostu i rozwoju firm paliwowych są limitowane przez ograniczenia sieci.

- Brak łączy backup oraz brak zdolności do samodzielnego zarządzania siecią mogą prowadzić do przestoju w pracy, spadku wydajności w obsłudze klientów.
- Niezabezpieczone połączenia internetowe stanowią zagrożenie dla prywatności i bezpieczeństwa danych na stacjach paliw.
- Bez samodzielnego zarządzania siecią ograniczona jest kontrola nad ochroną swoich danych i infrastruktury.
- Bez elastycznej i skalowalnej sieci firmy paliwowe mogą mieć trudności w rozwijaniu swojej działalności.

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
energetyczna



Wielkość firmy
117 stacji paliw

#4.2 Amic Energy

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, WiFi

Firma AMIC wdrożyła rozwiązanie Hybrydowy SD-WAN. Część lokalizacji została podłączona przy pomocy radiolinii, które w czasie trwania kontraktu zostały zastąpione światłowodami.

- Firma Amic pozyskała urządzenia do zarządzania siecią, w tym między innymi switche i access pointy.
- W ramach umowy wprowadzony został proaktywny monitoring.
- Dzięki zastosowaniu łączy backup połączenia działają stabilnie, a w przypadku awarii jednego łącza, drugie zapewnia ciągłość łączności. Usługa Orange Network Security zabezpiecza połączenia są przed nieautoryzowanym dostępem.
- Na każdej stacji został zainstalowany zarządzany przez Orange access point.

Korzyści biznesowe

Hybrydowy SD-WAN w sieci stacji paliw przyniósł wiele korzyści.

- Większa stabilność połączeń: połączenia na stacjach paliw działają stabilniej i bardziej niezawodnie, co przekłada się na lepszą obsługę klientów i mniejsze ryzyko przestoju w pracy.
- Zwiększona wydajność: szybszy i bardziej elastyczny dostęp do internetu pozwala na sprawniejszą realizację transakcji oraz lepsze zarządzanie zapasami.
- Większe bezpieczeństwo: lepsza ochrona połączeń i danych na stacjach paliw zapobiega przed nieautoryzowanym dostępem oraz cyberatakami.
- Oszczędność kosztów: stacje paliw mogą zaoszczędzić na kosztach usług internetowych oraz nie ponosić dodatkowych kosztów związanych z awariami sieci.



Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu Hybrydowego SD-WAN w naszej sieci stacji paliw zyskaliśmy większą stabilność połączeń, zwiększoną wydajność, lepsze bezpieczeństwo. To rozwiązanie daje lepszą kontrolę nad infrastrukturą, oszczędność kosztów oraz elastyczność i skalowalność działalności. Wdrożenie pozwoli nam lepiej obsługiwać klientów oraz szybciej realizować transakcje, co powinno przełożyć się na zwiększenie zadowolenia klientów, a w rezultacie zyski firmy.”

Mariusz Banasiak,
Dyrektor IT, Amic Energy

#4.3 Atut Rental

O kliencie

Atut Rental to firma dostarczająca od ponad 30 lat sprzęt budowlany. Startując jako mała firma rodzinna w tym czasie rozwinęła swoją działalność - obejmuje obecnie swoim obszarem działania teren całej Polski i zatrudnia ponad 400 pracowników. Kompleksowo obsługuje klientów w zakresie wynajmu, sprzedaży oraz serwisu sprzętu budowlanego.

Wyzwanie

Konieczność usprawnienia sieci powodowana:

- brakiem systemu zarządzania siecią Wi-Fi
- nieefektywną pracą łączą transmisji danych
- brakiem mechanizmów backupowych



Branża
wynajem maszyn i urządzeń



Wielkość firmy
zatrudnia ponad 400 pracowników



Skala działania
obejmuje swoim obszarem działania teren całej Polski

#4.3 Atut Rental

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, WiFi, Internet Bezprzewodowy Premium

Firma Atut Rental zdecydowała się wdrożyć rozwiązanie Hybrydowy SD-WAN od Orange wraz z uruchomieniem sieci Wi-Fi.

Rozwiązanie wdrożono w 25 lokalizacjach, gdzie zainstalowano:

- 25 routerów SD-WAN
- 25 łączy zapasowych – Internet Bezprzewodowy Premium
- 25 access pointów i switchy oraz system zarządzania siecią Wi-Fi – Zarządzanie siecią LAN

Korzyści biznesowe

- zaawansowane rozwiązanie do budowania rozproszonych sieci korporacyjnych – centralnie zarządzaną sieć hybrydową SD-WAN,
- wygodne zarządzanie siecią Wi-Fi poprzez specjalny portal (np. resetowanie haseł, wydzielenie oddzielnych sieci Wi-Fi – zewnętrznej dla klientów oraz wewnętrznej),
- poprawa efektywności pracy w każdym z oddziałów,
- ciągłość pracy, brak przerw w transmisji danych dzięki zastosowaniu drugiego łączy podkładowego – Internetu Bezprzewodowego Premium – łączy do internetu LTE o podwyższonej jakości
- bezpieczeństwo, stabilność i najwyższa wydajność krytycznych aplikacji w sieci zabezpieczonej poprzez wiele wbudowanych opcji bezpieczeństwa.

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Dane są siłą napędową każdej firmy, ale są również jej kluczowym zasobem. Tym samym inteligentna i szybka sieć jest niezbędna dla każdej firmy, która chce zapewnić należytą obsługę klienta. Istnieje wiele zalet inteligentnej sieci transmisji danych, w tym zwiększone bezpieczeństwo, stabilność i wydajność. Dzięki wdrożeniu uzyskaliśmy niezawodną pracę oddziałów naszej firmy, zaś kluczową zaletą wdrożenia sieci SD-WAN jest możliwość zarządzania pracą oddziałów z jednego miejsca. Sprawna realizacja projektu potwierdziła, że Orange jest rzetelnym partnerem, którego uwzględnimy w planowaniu rozwiązań w zakresie bezpieczeństwa.”

Jarosław Pałac,
administrator IT w ATUT RENTAL Sp. z o.o.

#4.4 Bokaro

O kliencie

Firma Bokaro obecna jest na polskim rynku od ponad 20 lat – to właśnie wtedy powstała pierwsza placówka w Szczecinie.

Przez ostatnie kilka lat firma dynamicznie rozwinęła sieć salonów stacjonarnych. Dzięki wyjątkowym ludziom, jakich udało się zgromadzić wokół siebie, firma Bokaro rośnie, podnosząc swoje kompetencje. Każdego roku wprowadza nowe, starannie wyselekcjonowane kolekcje, które reprezentują różnorodne style dekoracyjne salonów łazienek.

Wyzwanie

Firma potrzebowała rozwiązania, które połączyłoby wszystkie lokalizacje w jedną sieć logiczną z niezawodnym dostępem do internetu. Najważniejszym celem było wyeliminowanie awarii, które prowadziły do braku dostępu do zasobów obsługiwanych online. Wraz z dynamicznym rozwojem pojawiły się nowe potrzeby dotyczące centralnego zarządzania:

- systemami magazynowania,
- rozliczeń,
- bieżącego raportowania.



Branża
wyposażenie łazienek



Wielkość firmy
15 salonów sprzedaży
18 tys. m2 pow. wystawowej



Skala działania
67 000 obsługanych inwestycji
87 000 projektów łazienek

#4.4 Bokaro

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, Biznesowy VPN, Orange Network Security

Usługa Biznesowy VPN połączyła wszystkie lokalizacje. Wysoki poziom bezpieczeństwa sieci gwarantują usługi Orange Network Security i Orange Internet Protection.

Rozwiązanie sieciowe Hybrydowy SD-WAN zapewnia ciągłość transmisji i łączy w sobie zalety tradycyjnej sieci WAN z elastycznością i skalowalnością oferowaną przez sieci oparte na chmurze. Rozwiązanie wdrożone zostało w 16 lokalizacjach.

Korzyści biznesowe

- zaawansowane rozwiązanie do budowania rozproszonych sieci korporacyjnych – centralnie zarządzaną sieć hybrydową SD-WAN,
- wygodne zarządzanie siecią Wi-Fi poprzez specjalny portal (np. resetowanie haseł, wydzielenie oddzielnych sieci Wi-Fi – zewnętrznej dla klientów oraz wewnętrznej),
- poprawa efektywności pracy w każdym z oddziałów,
- ciągłość pracy, brak przerw w transmisji danych dzięki zastosowaniu drugiego łącza podstawowego – Internetu Bezprzewodowego Premium – łącza do internetu LTE o podwyższonej jakości
- bezpieczeństwo, stabilność i najwyższa wydajność krytycznych aplikacji w sieci zabezpieczonej poprzez wiele wbudowanych opcji bezpieczeństwa.



Okiem klienta

„Bokaro jest nowoczesną firmą, która aktywnie inwestuje w zaawansowane technologie i innowacyjne rozwiązania. Dążymy do ciągłego ulepszania obsługi naszych klientów i korzystamy z różnych narzędzi, które pomagają nam osiągnąć ten cel. Dzięki Hybrydowemu SD-WAN, który został dostarczony przez Orange, możemy zapewnić stabilne połączenie internetowe, bez przerw, co z kolei umożliwia nam sprawną realizację potrzeb naszych klientów. Ponadto Hybrydowy SD-WAN jest świetną platformą do rozwoju biznesu, co pozwala nam na otwarcie sklepu internetowego i dalszą rozbudowę naszej działalności..”

Jerzy Szeligowski,
właściciel firmy Bokaro

#4.5 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

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)

[Obejrzyj wideo](#)



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

#4.5 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

- ujednoliliśmy 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 rozliczana z jednym operatorem. To również istotna zaleta, zwłaszcza, że korzystamy też z telefonii mobilnej od Orange, która w ostatnich latach jest wyjątkowo niezawodna”.

#4.6 Hotel Gołębiowski w Pobierowie

O kliencie

Hotele Gołębiowski to sieć największych luksusowych hoteli zlokalizowanych na Mazurach, w górach, na Podlasiu i Pomorzu.

Obiekt w Pobierowie to największy hotel w Polsce, który:

- ma dwie podziemne i 11 nadziemnych kondygnacji,
- pomieści 3,5 tys. gości w 1100 pokojach,
- będzie oferował pełną infrastrukturę aquaparku, kompleks SPA, kompleks boisk rekreacyjno-sportowych (tenis, siatkówka, minikoszykówka, ścianka wspinaczkowa), sale konferencyjne (w tym największą mieszczącą 2,5 tys. uczestników).

Wyzwanie

Do wsparcia cyfrowych i innowacyjnych usług w hotelu jest potrzebna pewna i bezpieczna transmisja danych. Niezawodna sieć LAN jest bazą do sprawnego funkcjonowania i obsługi całego hotelu.

Taka sieć była potrzebna nowo powstającemu hotelowi w Pobierowie, który stawia na najwyższą jakość świadczonych usług i komfort gości.

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
hotelarska



Wielkość firmy
kompleks hotelowy wyposażony w strefę Wellness & SPA, aquapark, kompleks boisk rekreacyjno-sportowych, część konferencyjną



Skala działania
1100 pokoi i apartamentów dla 3,5 tys. gości

#4.6 Hotel Gołębiowski w Pobierowie

Rozwiązanie: sieć LAN

Do budowy sieci LAN w hotelu spółki Orange i Integrated Solutions dostarczyły nowoczesne urządzenia sieciowe – około 100 przełączników LAN (dostępowych i agregacyjnych).

Korzyści biznesowe

Orange i Integrated Solutions do nowo powstającego hotelu dostarczają kompleksowe rozwiązanie łączące role: konsultacyjno-doradczą, operatorską oraz integratorską. Dzięki temu hotel zyskał:

- oszczędność kosztową – urządzenia sieciowe światowej klasy w atrakcyjnej cenie do luksusowego obiektu,
- optymalizację wydatków dzięki kompleksowemu rozwiązaniu – dostarczenie nie tylko usługi transmisji danych, ale również urządzeń integrujących sieć LAN po stronie klienta,
- bezpieczeństwo – bezpieczna kontrola dostępu do sieci z technologią ujednoliconego dostępu – zarządzanie politykami bezpieczeństwa sieci.
- wysoką wydajność sieci – monitoring i szybka reakcja dzięki sprawnemu wykrywaniu awarii i analizie przyczyn źródłowych,
- wygodę – jeden operator i jedna faktura zarówno za usługi transmisji danych, jak i dostarczoną infrastrukturę; połączenie funkcji doradcy, operatora i dostawcy sprzętu



Okiem klienta

„Hotel w Pobierowie ma spełniać oczekiwania najbardziej wymagających gości. Potrzebuje zatem również niezawodnej komunikacji oraz transmisji danych. W tym celu skorzystaliśmy z rozwiązania sieciowego od Orange i Integrated Solutions, które gwarantuje bezpieczeństwo i wydajność sieci. Dodatkową zaletą była sprawna realizacja z szybkim dostarczeniem urządzeń sieciowych.”

Robert Skraburski, dyrektor Hotelu Gołębiowski w Pobierowie

#4.7 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.

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)

[Obejrzyj wideo](#)



Branża
farmaceutyczna



Wielkość firmy
ok. 200 placówek stacjonarnych



Skala działania
sprzedaż stacjonarna i całodobowa sprzedaż internetowa

#4.7 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 danych](#)

[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

#4.8 Tomaszów Mazowiecki

O kliencie

Tomaszów Mazowiecki zajmuje powierzchnię 41,3 km², którą zamieszkuje ponad 60 tysięcy mieszkańców.

Miasto intensywnie się rozwija. Poza licznymi zabytkami i atrakcjami powstaje tutaj rodzinne budownictwo mieszkaniowe oraz inwestycje infrastrukturalne, jak np. Arena Lodowa - wielofunkcyjny obiekt sportowy, który może pełnić rolę ogromnej hali widowiskowej.

Wyzwanie

- wyeliminowanie papierowej obsługi jednostek podległych
- poprawa bezpieczeństwa poprzez stworzenie bezpiecznej wydzielonej sieci dla administracji
- wyeliminowanie awarii powodujących brak dostępu do internetu z przyczyn technicznych



Branża
instytucje publiczne



Wielkość firmy
powierzchnia 41,3 km², ponad 60 tys. mieszkańców



Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych:
ponad 5,7 tys.

#4.8 Tomaszów Mazowiecki

Rozwiązanie: Miejski Ethernet

W Urzędzie Miasta Tomaszów Mazowiecki instalowana jest sieć światłowodowa oraz zaprojektowano wdrożenie rozwiązania sprzętowo-programowego, które zapewni zaawansowany, bezpieczny zdalny dostęp serwisowy do instalacji.

Instalacja obejmuje:

- 32 łącza światłowodowe Miejski Ethernet w opcji link 100Mb. + 3,3 GB w lokalizacji centralnej
- Firewall Stormshield SN 1100
- 33 zarządzalne przełączniki Ubiquiti Networks UniFi Pro 24-Port

Korzyści biznesowe:

- dzięki większym prędkościom łącza zdecydowanie wzrośnie komfort pracy
- istotnie poprawi się komunikacja z pracownikami
- więcej spraw będzie można załatwić online – wyeliminowano częste wyjazdy do placówek podległych
- zostaną zmniejszone koszty serwisu i eksploatacji sieci
- gmina będzie dysponowała scentralizowaną siecią, dzięki której można zarządzać placówkami podległymi



Okiem klienta

„Technologia światłowodowa od Orange pozwoli nam na większą efektywność. Zyskujemy jednolitą wydajną sieć we wszystkich jednostkach, co usprawni procesy, ograniczy koszty i wzmocni cyfryzację naszego urzędu. Tomaszów Mazowiecki dynamicznie się rozwija, podjęte działania są niezbędnym elementem osiągnięcia odpowiedniej jakości obsługi mieszkańców.”

Marcin Witko,
Prezydent Tomaszowa Mazowieckiego

#4.9 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 danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
przemysł AGD



Wielkość firmy
Ponad 20 tys. pracowników (globalnie)



Skala działania
Przedstawicielstwa w 47 krajach na całym świecie

#4.9 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. Zaprośiliśmy 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.”

#4.10 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

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)

[Obejrzyj wideo](#)



Branża
paliwowa



Wielkość firmy
ponad 1600 pracowników



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

#4.10 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

#4.11 PUP Toruń

Urząd pracy w powiecie toruńskim usprawnił komunikację

O kliencie

Powiatowy Urząd Pracy dla Powiatu Toruńskiego obsługuje dziewięć gmin w zakresie udzielania pomocy osobom bezrobotnym i poszukującym pracy w formie bezpłatnego pośrednictwa pracy i udzielania pomocy finansowej.

Wyzwanie

- ograniczone pasmo transmisji w chełmżyńskiej placówce w istotny sposób utrudniało efektywną pracę,
- administrator sieci był zmuszony do nadzoru wielu urządzeń odpowiadających za komunikację i bezpieczeństwo.



Branża
instytucje publiczne



Skala działania
obsługuje 9 gmin – pomoc osobom bezrobotnym

#4.11 PUP Toruń

Rozwiązanie: BVPN, centrale Diatonis, SOC Lite

W urzędzie została zbudowana sieć światłowodowa oraz zaprojektowano wdrożenie rozwiązania sprzętowo-programowego, które zapewnia zaawansowaną, bezpieczną transmisję danych oraz komunikację głosową IP.

Rozwiązanie oznaczało usprawnienia:

- światłowód zastąpił dotychczasowe łącza miedziane,
- zarządzanie systemem bezpieczeństwa zostało przeniesione do Orange,
- dzięki usłudze Orange Network Security zbudowanej na platformie Fortigate zostały zoptymalizowane opłaty licencyjne związane z użytkowaniem dotychczasowych UTM.

Korzyści biznesowe

- klient zoptymalizował swoje obecne koszty, co pozwoli mu lepiej zarządzać swoim budżetem w kolejnych latach,
- dzięki zwiększeniu przepustowości sprawniejsza jest komunikacja pomiędzy pracownikami i klientami urzędu, większa efektywność w realizacji zadań,
- powstała jedna sieć zapewniająca dostęp ze wszystkich lokalizacji zdalnych do wszystkich wymaganych zasobów,
- ograniczono liczbę urządzeń zainstalowanych w urzędzie, które wymagały konfiguracji i serwisowania

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Orange udzielił mi solidnego wsparcia merytorycznego przy konfiguracji sieci, jej zabezpieczeniu i przy uruchomieniu telefonii IP. Inżynierowie Orange znakomicie zrozumieli nasze potrzeby i już w trakcie wdrożenia proponowali dodatkowe rozwiązania usprawniające działanie całej sieci. Z mojego punktu widzenia nowe łącza, a zwłaszcza podniesienie poziomu bezpieczeństwa to pierwszy krok naszego IT w stronę solidnych standardów”.

Tomasz Duszyński,
Dyrektor PUP Toruń

#4.12 Regionalne jednostki służby mundurowej

O kliencie

Regionalne kierownictwo służby mundurowej to jednostka nadrzędna nad ponad 40 jednostkami terenowymi. Kierownictwo zdecydowało o modernizacji posiadanych łącz, aby usprawnić pracę podległych jednostek.

Wyzwanie

- zapewnienie odpowiedniego pasma (DT),
- szybszy transfer danych,
- niezbędne wyposażenie (telefony IP),
- odpowiedniej jakości sieć LAN (switche).



Branża
instytucje publiczne



Skala działania
40 jednostek terenowych

#4.12 Regionalne jednostki służby mundurowej

Rozwiązanie: Dzierżawa łączy

Rozwiązaniem objęto jednostki organizacyjne w całym województwie. To usługi dzierżawy 30 symetrycznych łączy cyfrowych, w tym:

- 22 o przepustowości 30 Mb/s,
- 7 o przepustowości 10 Mb/s (w kilku lokalizacjach docelowo będzie zwiększona do 30 Mb/s),
- łączy agregujące 800 Mb/s (HQ).

Zamówienie klienta obejmowało również dostawę sprzętu Cisco: telefonów VoIP, modułów rozbudowy klawiatury oraz przełączników sieciowych.

Korzyści biznesowe:

Światłowód to niezawodny rodzaj systemu transmisji danych ze względu na wysoką przepustowość i niskie opóźnienia. Może szybko i bez zakłóceń obsługiwać duże ilości danych. Pozwala:

- funkcjonariuszom publicznym – komunikować się pomiędzy sobą i z centralą,
- przełożonym – monitorować postępy pracowników.

Służby mogą wykorzystać technologię do innych rozwiązań, które mogłyby zostać wybudowane na nowej infrastrukturze transmisyjnej.



#4.13 Bank Spółdzielczy w Łomazach

O kliencie

Bank Spółdzielczy w Łomazach to instytucja finansowa o historii sięgającej czasów międzywojennych. Przez lata bank rozwijał swoje usługi, a w 1992 roku zrzeszył się z Bankiem Unii Gospodarczej. Następnie włączył się w proces konsolidacji banków spółdzielczych i obecnie jest zrzeszony w Banku Polskiej Spółdzielczości.

Wyzwanie

- Istniejąca sieć nie zaspokajała rosnących potrzeb banku.
- Ograniczenia w przepustowości i wydajności sieci powodowały opóźnienia w przesyłaniu danych.
- Istniejące rozwiązania sieciowe nie zapewniały stabilnej redundancji. Stwarzało to ryzyko niedostępności zasobów w placówkach banku.
- Ograniczone możliwości skalowania istniejącej infrastruktury i rosnące potrzeby powodowały znaczące zwiększenie zaangażowania działu IT banku w rozwiązywanie problemów związanych z komunikacją sieciową.



Branża
bankowość spółdzielcza



Skala działania
działa na terenie obejmującym 7 gmin w powiecie białskim

#4.13 Bank Spółdzielczy w Łomazach

Rozwiązanie: Miejski Ethernet, Hybrydowy SD-WAN

- Budowa sieci światłowodowej we wszystkich placówkach banku stała się podstawą nowoczesnej infrastruktury sieciowej.
- Uruchomienie łącz Miejskiego Ethernetu umożliwiło szybkie i niezawodne przesyłanie danych między różnymi placówkami banku.
- Wdrożenie technologii SD-WAN umożliwiło bankowi elastyczne zarządzanie siecią i kontrolę nad nią.
- W ramach projektu przeprowadzono zakup sprzętu komputerowego, który był niezbędny do sprawnego działania zmodernizowanej sieci.

Korzyści biznesowe:

- Nowoczesna infrastruktura sieciowa umożliwiła bankowi szybką i niezawodną wymianę danych pomiędzy placówkami.
- Dzięki rozwiązaniu Hybrydowy SD-WAN bank zyskał elastyczność w zarządzaniu siecią. Może łatwo dostosować parametry sieci do zmieniających się potrzeb i skalować sieć zgodnie z rosnącymi wymaganiami biznesowymi.
- Dzięki szybkiemu i niezawodnemu połączeniu między placówkami banku klienci mogą korzystać z usług bankowych w sposób bardziej efektywny.
- Technologia SD-WAN umożliwia bankowi zastosowanie zaawansowanych mechanizmów ochrony, takich jak szyfrowanie danych czy segmentacja sieci i zwiększa bezpieczeństwo danych klientów.
- Wykorzystanie sieci w usłudze Miejskiego Ethernetu oraz technologii SD-WAN pozwala bankowi na optymalizację kosztów infrastruktury sieciowej.

[# 4 Sieć i transmisja danych](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Wdrożenie nowych usług transmisji danych było dla nas strategiczną decyzją. Miała ona na celu umożliwienie szybkiego i niezawodnego dostępu do danych, optymalizację ruchu sieciowego, poprawę bezpieczeństwa oraz usprawnienie zarządzania siecią na wszystkich poziomach organizacji. W efekcie inwestycja odegrała kluczową rolę w osiągnięciu głównych celów biznesowych i umocnieniu pozycji banku na konkurencyjnym rynku bankowości spółdzielczej”.

Jarosław Jaremczuk,

Administrator systemu IT, Bank Spółdzielczy w Łomazach

#4.14 Rest Lords

O kliencie

Rest Lords to firma, która rozpoczęła swoją działalność od stworzenia marki Massaggio i serwisu Świat Foteli, co było fundamentem kolejnych sukcesów. Wkrótce do oferty dołączyła japońska marka – prekursor foteli masujących na świecie – Fujiiryoki.

W 2015 roku firma zmieniła strategię na e-commerce. Przyniosło to jej dynamiczny rozwój. Wkrótce otworzyła salon wystawowy w Olsztynie, a następnie we Wrocławiu. W 2023 roku powstał R-ShowRoom – pierwszy półautonomiczny salon w Warszawie, gdzie można przetestować fotele przy zdalnej asyście eksperta.

Wyzwanie

- Zapewnienie niezawodnej jakości połączenia
- Odpowiednie przeszkolenie personelu w zakresie obsługi zaawansowanych technologii audiowizualnych oraz zdalnej komunikacji z klientem
- Konieczność zapewnienia bezpieczeństwa danych klientów
- Wylimitowanie opóźnień w transmisji
- Synchronizacja działań, aby zapewnić płynność prezentacji i efektywną komunikację



Branża
sprzedaż mebli



Skala działania
sprzedaż online, salony wystawowe
w Olsztynie, Wrocławiu i R-ShowRoom
w Warszawie

#4.14 Rest Lords

Rozwiązanie: Miejski Ethernet

Wdrożenie zaawansowanej sieci światłowodowej obejmowało instalację łączy o dużej przepustowości zarówno w siedzibie głównej w Olsztynie (800/800 Mb/s), jak i w warszawskim salonie wystawowym (200/200 Mb/s). Symetryczne łączy o dużej prędkości umożliwiało transmisję w jakości 4K oraz swobodną komunikację w czasie rzeczywistym.

Korzyści biznesowe:

- Możliwość prowadzenia płynnych, wysokiej jakości zdalnych prezentacji
- Rozwinięcie sprzedaży online - efektywna promocja produktów online, która przyciąga większą liczbę klientów
- Efektywna współpraca na odległość – szybkie reagowanie na potrzeby klientów
- Eksploracja metaverse – nowe możliwości w kontekście metaverse, nowe perspektywy biznesowe .



Okiem klienta

„Szybkie łączy światłowodowe nie są już luksusem, ale stają się nieodzownym narzędziem w świecie, gdzie komunikacja odgrywa kluczową rolę. Pozwoliły nam pokonać geograficzne bariery, umożliwiły klientom na całym świecie doświadczenie naszych produktów w czasie rzeczywistym i przyczyniły się do wzrostu naszego biznesu”.

Paweł Majer

Prezes Zarządu Rest Lords

#4.15 Gmina Kościelisko

O kliencie

Gmina Kościelisko, położona w zachodniej części Tatr, znana jest ze swoich malowniczych krajobrazów, tradycyjnej architektury i bliskości do Zakopanego. Przyciąga miłośników natury, turystów szukających spokoju oraz entuzjastów górskich wędrówek. Jej niepowtarzalny charakter tworzy idealne połączenie nowoczesności z tradycją.

Gmina stawia na nowe technologie, które wzmacniają jej pozycję jako atrakcyjnego i nowoczesnego miejsca na turystycznej mapie Polski.

Wyzwanie

- **Komunikacja z turystami:** trudności w dotarciu do potencjalnych gości przez ograniczony dostęp do internetu
- **Zarządzanie ofertami online:** przeszkody w prezentowaniu usług w sieci przez przedsiębiorców, którzy obsługują turystów
- **Zdalne uczenie i praca:** utrudnienia dla mieszkańców w efektywnej zdalnej nauce i pracy z uwagi na brak szybkiego internetu
- **Ograniczenia administracyjne:** trudności w dostępie do e-usług dla mieszkańców, szczególnie podczas pandemii



Branża
samorząd terytorialny



Wielkość firmy
ponad 9 tys. mieszkańców



Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych: ~ 1400

#4.15 Gmina Kościelisko

Rozwiązanie: łączy światłowodowe

W ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa POPC2 Orange Polska zrealizował w gminie strategiczne inwestycje w infrastrukturę światłowodową.

Mieszkańcy zyskali dostęp do superszybkiego światłowodu:

- o prędkości co najmniej 100 Mb/s
- dla ponad 1100 gospodarstw domowych

Korzyści biznesowe:

- Poprawa komunikacji i promocji turystycznej: efektywniejsze dotarcie do turystów dzięki lepszej prezentacji oferty online i zwiększenie zasięgu marketingowego lokalnych przedsiębiorców.
- Wsparcie dla mieszkańców i przedsiębiorców: ułatwienie dostępu do zdalnej edukacji i pracy, rozwój e-usług administracyjnych, co ułatwia załatwianie spraw urzędowych, oraz poprawa dostępu do zasobów edukacyjnych i zawodowych online.
- Ochrona krajobrazu: redukcja potrzeby stosowania tradycyjnych, inwazyjnych metod reklamowych w postaci m.in. billboardów oraz promocja zrównoważonego rozwoju turystyki.



Okiem klienta

Dla gminy turystycznej, jaką jest Kościelisko, komunikacja z potencjalnymi gośćmi jest priorytetowa. Na naszych oczach zmienia się świat, a nowe technologie powodują, że tradycyjny sposób przedstawiania oferty zarówno przez samą gminę, jak i pojedynczych przedsiębiorców traci na znaczeniu. Dziś cała wiedza o ofercie turystycznej mieści się w smartfonie. Smartfon to także klucz do sprawnej i szybkiej komunikacji. W naszej gminie staramy się wykorzystać wspomniane zmiany również po to, by zadbać o nasze największe dobro – piękny górski krajobraz. Przekonujemy mieszkańców, że nie trzeba już wielkich krzykliwych reklam, żeby zwrócić na siebie uwagę. Dziś podstawa to dobra oferta i dostępność w sieci.”.

#5 Digital Business

- 5.1 [AM Okna](#) | e-commerce
- 5.2 [Anpol \(e-cto.pl\)](#) | e-commerce
- 5.3 [Branża FMCG](#) | e-commerce
- 5.4 [Branża FMCG 2](#) | e-commerce
- 5.5 [Hotele Gołębiewski](#) | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)
- 5.6 [MPWiK Wrocław](#) | HAB Workforce management
- 5.7 [Sailovnia](#) | Audyt sklepu online
- 5.8 [Trans-Bas](#) | Telematyka
- 5.9 [PIIT](#) | e-commerce
- 5.10 [Koncern tytoniowy](#) | Automatyzacja zapór sieciowych



#5.1 AM Okna

O kliencie

Firma działa od 2005 i sprzedaje swoje produkty na rynku polskim, jak i zagranicznym. Oferta obejmuje:

- produkcję okien i drzwi z aluminium oraz PVC
- dodatki do okien, rolety zewnętrzne, żaluzje fasadowe
- bramy garażowe, drzwi zewnętrzne
- systemy zintegrowane SmartDom

Wyzwanie

Dotychczas firma nie prowadziła bezpośrednich działań w sektorze B2C, a swoją ofertę do firm kierowała z pośrednictwem dystrybutorów. Celem projektu było stworzenie w pełni funkcjonalnego sklepu internetowego, wraz z autorskim konfiguratorym doboru okien, który pozwala na ich zakup online.



Branża
e-commerce



Wielkość firmy
szeroka gama produktów budowlanych



Skala działania
dystrybucja na rynku krajowym i zagranicznym

#5.1 AM Okna

Rozwiązanie: sklep internetowy

Uruchomiliśmy sklep internetowy oferujący okna i drzwi tarasowe na rynku niemieckim. Idealne dopasowanie do potrzeb klienta zapewnił konfigurator doboru okien, który:

- dokonuje obliczeń w czasie rzeczywistym
- gwarantuje prostą ścieżkę zakupową
- opcje wyboru uzależnia od początkowych decyzji (np. do okien, które się nie otwierają, nie oferuje klamki)
- ma interfejs przyjazny dla użytkownika
- administratorowi systemu umożliwia łatwe nim zarządzanie

Korzyści biznesowe

Wdrożenie sklepu pozwoliło na uruchomienie nowego, efektywnego kanału sprzedaży dla klientów indywidualnych. Dzięki jego funkcjonalnościom klienci mogą sfinalizować zakup online.

Korzyści z wdrożenia:

- ceny produktów mogą być wyliczone w czasie rzeczywistym, bez konieczności angażowania pracowników
- strona jest łatwa w nawigacji i obsłudze oraz bezpieczna i niezawodna
- witryna jest przyjazna dla urządzeń mobilnych



Okiem klienta

„Dzięki współpracy z Orange sklep internetowy to nowy, efektywny kanał sprzedaży produktów firmy klientom indywidualnym. Jest on ważnym źródłem przychodów i otwiera przed nami ciekawe możliwości biznesowe.”

Krystian Szymkowiak, współwłaściciel AM Okna

#5.2 Anpol (e-cto.pl)

O kliencie

Firma ANPOL jest właścicielem sklepu internetowego e-cto.pl i prowadzi sprzedaż odzieży używanej. Obsługuje 43 salony sprzedaży w dużych miastach pod szyldem CTO – Centrum Taniej Odzieży.

Wyzwanie

- Słaba rozpoznawalność online - ograniczony zasięg firmy,
- Niedostateczny ruch organiczny, który był kierowany na niedostępne produkty.



Branża
e-commerce



Wielkość firmy
43 salony CTO



Skala działania
sprzedaż stacjonarna i online

#5.2 Anpol (e-cto.pl)

Rozwiązanie: sklep internetowy

Optymalizacja strony e-cto.pl obejmowała:

- audyt - analiza struktury strony, treści, wydajności oraz kompleksowa strategia optymalizacji na podstawie wyników audytu,
- wdrożenie zmian optymalizacyjnych - poprawa dostępności strony dla użytkowników wprowadzenie narzędzi analitycznych Google Analytics i Google Tag Manager - śledzenie transakcji oraz optymalizacja działań reklamowych,
- uruchomienie kampanii w sieci wyszukiwania - kampanie na frazy ogólne związane z działalnością sklepu, takie jak „secondhand online” czy „odzież używana online”,
- optymalizacja „meta title” i „description” - optymalizacja metatytułów i opisów z wykorzystaniem wtyczki SEO,
- wdrożenie przekierowań - kierowanie użytkowników z niedostępnych produktów na odpowiednie kategorie lub stronę główną.

Korzyści biznesowe

Po roku współpracy udało się osiągnąć wzrost o:

- 72% – liczby nowych użytkowników,
- 1527% – przychodów z kampanii.

Działania optymalizacyjne przyniosły:

- niższy współczynnik odrzuceń, wzrost liczby odwiedzających dzięki poprawie komunikacji,
- zmniejszenie kosztu pozyskania klientów - skuteczniejsze wykorzystanie budżetu reklamowego poprzez zwiększenia widoczności strony w wynikach wyszukiwania,
- zwiększenia przychodów, dotarcie do nowych użytkowników oraz utrzymanie kontaktu z obecnymi klientami dzięki nowej strukturze kampanii reklamowych w sieciach wyszukiwania i na platformie Meta Ads.



Okiem klienta

„ Podjęte działania optymalizacyjne strony e-cto.pl przyniosły nam znaczące korzyści. Poprawa widoczności oferty, zwiększenie ruchu organicznego, pozyskanie nowych klientów, efektywniejsze wykorzystanie budżetu reklamowego oraz wzrost przychodów – to rezultaty, które bardzo nas cieszą i przekładają się na sukces naszego sklepu internetowego.”

Sebastian Skrzypek, Dyrektor Generalny, CTO

#5.3 Branża FMCG

O kliencie

Polskie przedsiębiorstwo, będące największym w kraju producentem i eksporterem produktów kosmetycznych.

Wyzwanie

Celem firmy było udoskonalenie procesu zakupowego i zwiększenie konwersji w kanale internetowym poprzez:

- usprawnienie procesu wyszukiwania produktów
- zwiększenie zaangażowania użytkowników na stronie sklepu dzięki personalizacji oferty produktowej



Branża
FMCG



Wielkość firmy
Produkty tej marki są dostępne w 70 krajach świata



Skala działania
szeroka dystrybucja w sklepach stacjonarnych oraz sklep internetowy

#5.3 Branża FMCG

Rozwiązanie

Orange wspólnie z firmą QuarticOn zaproponował rozwiązanie umożliwiające personalizowanie całej przestrzeni sklepu internetowego dzięki inteligentnym algorytmom, które:

- rejestrują dane behawioralne każdego klienta
- tworzą dla niego odrębny profil zakupowy
- wyświetlają produkty dopasowane do jego potrzeb, zainteresowań i oczekiwań

Korzyści biznesowe

- zwiększenie konwersji dzięki usprawnieniu procesu wyszukiwania i dopasowania produktów
- szybka implementacja rozwiązania
- wygodny i intuicyjny panel klienta z rozbudowanymi raportami i możliwością monitorowania najważniejszych parametrów KPI
- bezpłatna miesięczna konsultacja specjalisty QuarticOn w zakresie optymalizacji wykorzystywanych strategii
- wiarygodny doświadczony dostawca technologii
- wygodna płatność



#5.4 Branża FMCG (2)

O kliencie

Firma zajmuje się dystrybucją napojów i posiada 10 centrów dystrybucyjnych o łącznej powierzchni magazynowej około 15 tys. m². Dysponuje flotą 80 samochodów dostawczych i ciężarowych. Oferuje ponad 1000 produktów i sprzedaje je do ponad 5000 klientów.

Wyzwanie

Firma dystrybucyjna ma rozbudowaną sieć handlowców. Odwiedzali oni klientów osobiście, a zamówienia wpływały też drogą mailową lub telefoniczną. Obniżało to efektywność pracy handlowców i ograniczało potencjał sprzedaży firmy. Pojawiła się konieczność automatyzacji procesów i stworzenia w pełni funkcjonalnej platformy do zakupów, przeznaczonej dla sektora B2B.



Branża
FMCG



Wielkość firmy
10 centrów dystrybucyjnych
Flota 80 samochodów



Skala działania
ponad 1000 produktów w ofercie
ponad 5000 klientów

#5.4 Branża FMCG (2)

Rozwiązanie

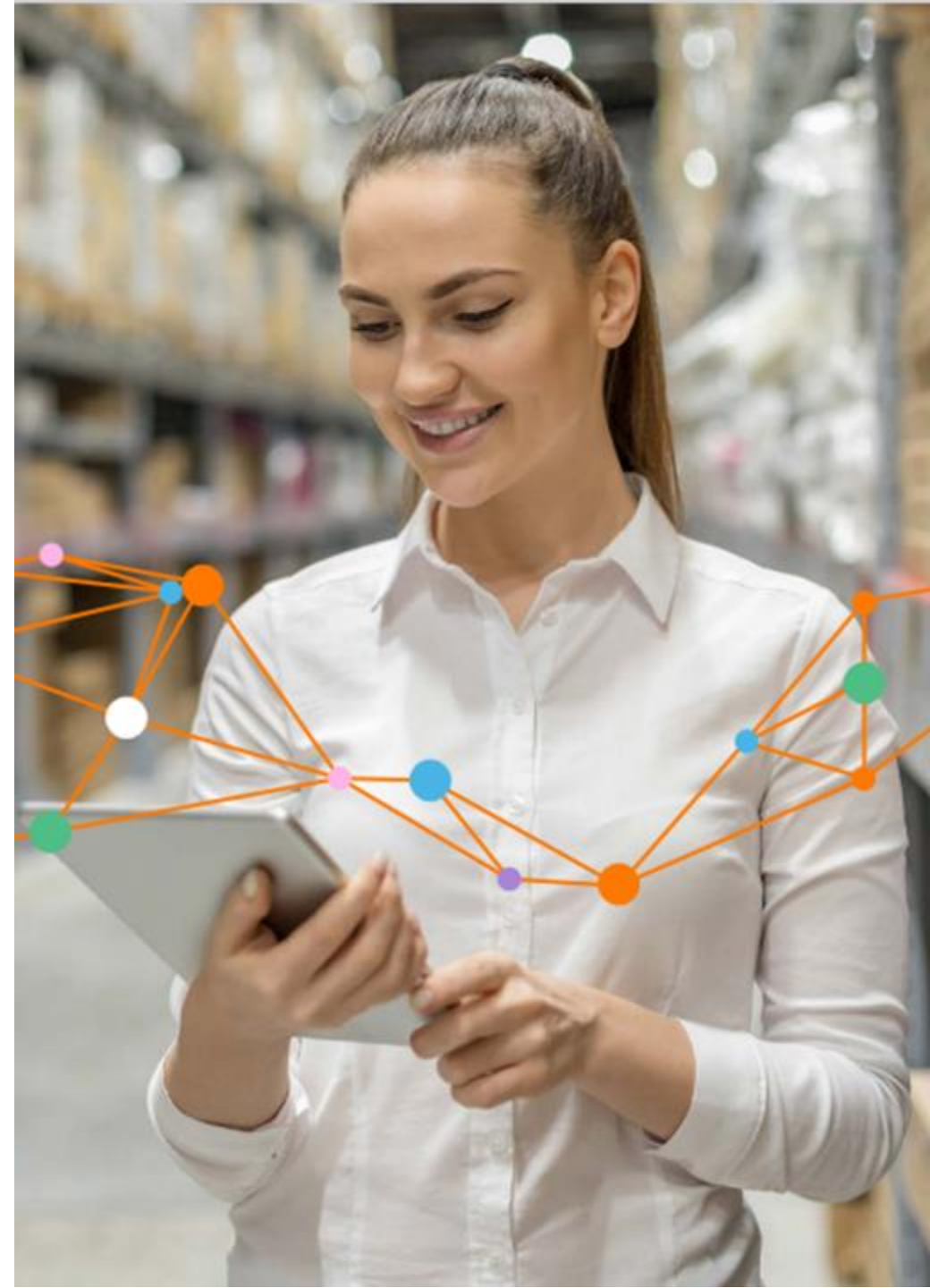
Uruchomienie hurtowni internetowej opartej na silniku PrestaShop obejmowało:

- wdrożenie silnika sklepu internetowego,
- integrację z programem magazynowo-księgowym klienta,
- wdrożenie reguł cen hurtowych.

Korzyści biznesowe

Dzięki platformie wdrożonej przez Orange wspólnie z DigitLabs powstał nowy kanał sprzedaży oraz komunikacji z klientami i zlikwidowane zostały koszty ręcznie wpisywanych zamówień. Integracja hurtowni z systemem księgowo-magazynowym usprawniła działanie sklepu poprzez:

- szybki automatyczny dostęp do danych dla handlowców i klientów (konta, salda),
- zastosowanie indywidualnych promocji,
- automatyczne powiadomienia.



#5.5 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 Tropikana – parkami wodnymi

#5.5 Hotel Gołębiowski

Rozwiązanie

W hotelu w Wiśle wdrożyliśmy:

- stację czołową AmStream DVB-C
- zarządzane chmurowo kanały informacyjne
- kanały DVB-T dostane 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 Gołębiowski Wisła

#5.6 MPWiK Wrocław

O kliencie

MPWiK Wrocław jest miejską spółką z ponad 150-letnią tradycją, która dostarcza wodę i odbiera ścieki, a swoimi działaniami obejmuje nie tylko Wrocław, ale także kilka gmin ościennych. Wykorzystuje innowacyjne technologie do świadczenia usług na wysokim poziomie.

Wyzwanie

Obsługa zleceń opierająca się na wydruku zleceń od mistrza powodowała:

- problemy w przepływie informacji,
- spowolnienie procesu obsługi zleceń,
- brak kompletnej dokumentacji zdjęciowej oraz raportów z zrealizowanych zdarzeń,
- marnowanie czasu, papieru i pieniędzy



Branża
wodno-kanalizacyjna



Wielkość firmy
oczyszczalnia ścieków, 68 przepompowni ścieków, 2 zakłady produkcji wody, stacja uzdatniania wody



Skala działania
obsługuje blisko 8 tysięcy zdarzeń rocznie – w tym awarii i planowanych prac na sieci wodociągowo-kanalizacyjnej oraz 40 tysięcy zadań remontowych w obiektach i urządzeniach technologicznych przedsiębiorstwa

#5.6 MPWiK Wrocław

Rozwiązanie: HAB Workforce Management

BlueSoft – część Orange Polska – wdrożył w MPWiK Wrocław rozwiązanie do zarządzania zespołami pracowników w terenie – HAB Workforce Management.

Korzyści biznesowe

- poprawa sprawności procesu zarządzania zadaniami i zwiększenie satysfakcji klienta końcowego z jakości obsługi, dzięki skróceniu czasu realizacji zadań,
- optymalizacja kosztów dzięki zwiększeniu liczby zadań obsługiwanych przez jedną brygadę, skrócenie czasu dojazdów i lepsze planowanie pracy oraz doboru materiałów niezbędnych do wykonania zadania,
- dostęp do aktualnej informacji o wykonanych i planowanych zadaniach oraz możliwość zarządzania wszystkimi brygadami z jednego miejsca,
- prowadzenie kontroli i nadzoru przez zbieranie szczegółowych informacji o procesach, tworzenie rankingów brygad z możliwością określenia ich „specjalizacji”,
- poprawa ergonomii pracy przez:
 - intuicyjną w obsłudze aplikację mHAB na telefon lub tablet dla brygady,
 - dobieranie składu brygad na podstawie informacji o obecności w pracy oraz zaplanowanych urlopowach i aktualnych nieobecnościach pracowników



Okiem klienta

„MPWiK Wrocław zarządza ponad 2 tysiącami kilometrów sieci wodociągowej oraz ponad 1,5 tysiącem kilometrów sieci kanalizacyjnej, obsługuje blisko 8 tysięcy zdarzeń eksploatacyjnych na obu sieciach, które trzeba zdiagnozować i zaplanować. Jednym z priorytetów działalności spółki jest minimalizacja czasu trwania awarii. W realizacji tego zadania wspierają MPWiK między innymi systemy HAB, mHAB i rHAB, z których korzysta ponad 200 pracowników.”

Piotr Słomianny

CFO/CIO MPWiK S.A. we Wrocławiu

#5.7 Sailovnia

O kliencie

Sailovnia to sklep stacjonarny i internetowy z siedzibą w Gdyni, oferujący różnego typu towary związane z branżą żeglarską.

Wyzwanie

- zmiana identyfikacji marki,
- poprawa doświadczeń klienta w trakcie korzystania z e-sklepu i zwiększenie wartości zakupów,
- zwiększenie ruchu i finalnych zakupów w sklepie.



Branża
e-commerce



Wielkość firmy
Zapewnia profesjonalny sprzęt środki chemiczne i konserwujące, odzież i obuwie, akcesoria ratunkowe i asekuracyjne



Skala działania
dystrybucja w sklepie stacjonarnym oraz internetowym

#5.7 Sailovnia

Rozwiązanie: audyt

Przeprowadzono audyt, który obejmował:

- pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach (SEO),
- doświadczenia klientów i łatwość nawigacji w obrębie serwisu (UX/UI),
- działania w mediach społecznościowych (Facebook Ads, Google Ads),
- sposób wyróżniania produktów firmy w kampaniach reklamowych (tzw. USP).

Korzyści biznesowe

Dzięki wdrożeniu wniosków poaudytowych Sailovnia zyska:

- lepszą jakość strony i jej przyjazność dla odwiedzających,
- szybsze dotarcie klienta do poszukiwanego produktu,
- wzmocnienie pozycjonowania strony w wyszukiwarkach (SEO),
- zwiększenie ruchu na stronie,
- zwiększenie prawdopodobieństwa zakupu,
- wzmocnienie relacji z klientami,
- wzrost zaufania do marki i jej lepszą rozpoznawalność.



Okiem klienta

„ Sama potrzeba audytu wynikała z nabytego doświadczenia, że pewne działania można wykonać lepiej, inaczej. Wiedzieliśmy, że nie znamy się na prowadzeniu sklepu na tyle, żeby wszystko ogarnąć samemu. Byliśmy również świadomi, że pewne rzeczy są robione przez nas źle lub mało profesjonalnie, ale mieliśmy trudności ze zdiagnozowaniem konkretnych problemów, a w szczególności znalezieniem rozwiązań. Potrzebowaliśmy więc profesjonalistów, którzy z jednej strony wskażą nam, co jest nie tak i wymaga poprawy, a z drugiej będą wiedzieli, jak naprawić błędy. To właśnie dobre praktyki czy konkretne rozwiązania wskazanych niedociągnięć są największą wartością audytu dla nas”

Rafał Milarczyk, managing director w Sailovni

#5.8 Trans-Bas

O kliencie

Podstawową działalnością firmy Trans-Bas mieszczącej się w Zamościu jest transport drogowy towarów. Przedsiębiorstwo obsługuje jedną z ogólnokrajowych sieci sklepów spożywczych oraz transport chłodniczy na terytorium Europy.

Wyzwanie

- brak wiarygodnej kontroli zużycia paliwa,
- brak możliwości zdalnego odczytu danych z tachografu i karty kierowcy,
- problemy z transmisją danych do systemu SENT GEO (przekazywanie danych o lokalizacji pojazdów).



Branża
Transport i logistyka



Wielkość firmy
flota 46 pojazdów ciężarowych,
50 wykwalifikowanych pracowników



Skala działania
obsługa ogólnopolskiej sieci sklepów
spożywczych, transport chłodniczy na
terytorium Europy

#5.8 Trans-Bas

Rozwiązanie: Telematyka

Wdrożenie rozwiązania objęło moduły:

- kontroli zużycia paliwa - dokładna i szczegółowa analiza ilości paliwa w zbiornikach pojazdów,
- alertu czasu pracy - zdalny, bieżący odczyt informacji o czasie pracy kierowcy
- zdalnego odczytu plików DDD, które przechowują wszystkie dane związane z pojazdem na cyfrowym tachografie ciężarówki - pełna obsługa i automatyzacja pobierania informacji

Korzyści biznesowe

- obniżenie zużycia paliwa o 4-5%,
- merytoryczne rozstrzygnięcie sporów bez zbędnych dyskusji z kierowcami dzięki stałemu monitoringowi,
- możliwość dokładnego sprawdzenia czasu pracy kierowcy, stanu pojazdu i aktualnego poziomu paliwa w baku,
- określenie w czasie rzeczywistym prawdopodobieństwa dotarcia pojazdu przy aktualnym stanie paliwa do miejsca docelowego,
- oszczędności wynikające z lepszego i sprawniejszego zarządzania flotą i przejazdami.



Okiem klienta

„Nasza branża bezustannie mierzy się z szeregiem wyzwań – przede wszystkim rosnącymi kosztami i niedoborem wykwalifikowanych pracowników. Dlatego szukamy rozwiązań, które pomogą zautomatyzować i zoptymalizować wiele procesów, aby każdy przejazd był maksymalnie efektywny. Telematyka od Orange pomogła w znaczącym stopniu zoptymalizować zarządzanie flotą, zużycie paliwa oraz czas pracy kierowców.”

Jacek Rozsypał, IT manager, Trans-Bas

#5.9 Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji

O kliencie

Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji to platforma firm działających na rzecz cyfrowej transformacji gospodarki i modernizacji państwa. Członkami Izby jest ponad 130 firm prowadzących działalność w sektorze teleinformatyki, reprezentowanych poprzez swoich przedstawicieli.

Wyzwanie

Dotychczasowa strona internetowa była wolna i nieefektywna, co wpływało negatywnie na wizerunek organizacji. Izba potrzebowała nowoczesnej i atrakcyjnej strony internetowej, która będzie szybka, łatwa w obsłudze i elastyczna.

Konieczny był także nowy system zarządzania treścią na stronie (CMS), który umożliwiłby łatwe tworzenie i aktualizowanie treści, takich jak wpisy, menu czy galerie.



Branża
instytucje publiczne



Skala działania
skupia ponad 130 firm z sektora teleinformatyki

#5.9 Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji

Rozwiązanie: e-commerce

Orange we współpracy z DigitLabs wdrożył nową stronę internetową Izby.

- Kluczowym aspektem projektu była dostępność treści dla różnych użytkowników. Zapewniono czytelność treści, kontrasty kolorów i dostępność na różnych ekranach.
- Połączenie z wtyczką Mailchimp pozwoliło na zbieranie adresów e-mail odwiedzających i tworzenie listy subskrybentów.
- W trakcie przenoszenia treści i struktury ze starej strony na nową priorytetem było zadbanie o optymalizację pod kątem wyszukiwarek (SEO). Instalacja skryptu Google Analytics umożliwiła monitorowanie ruchu na stronie .
- Ostatnim krokiem było stworzenie instrukcji i przeszkolenie osób zarządzających stroną.

Korzyści biznesowe

- Szybkość działania – po wdrożeniu strony użytkownicy nie muszą długo czekać na wyświetlenie treści.
- Zgodność ze standardami – nowa strona jest zgodna z obowiązującymi standardami internetowymi.
- Przyjazny panel administracyjny – osoby zarządzające stroną mogą łatwo dodawać i edytować treści, monitorować statystyki i przeprowadzać zmiany. Nie muszą mieć specjalistycznej wiedzy technicznej.



Okiem klienta

„Nasza nowa strona prezentuje się atrakcyjnie, jest dostępna i funkcjonalna dla użytkowników. Cieszymy się ze współpracy z Orange, która umożliwiła wykorzystanie najnowszych technologii i narzędzi do stworzenia responsywnej, funkcjonalnej, łatwej w obsłudze i estetycznej strony internetowej. Spełnia ona nasze oczekiwania, a przede wszystkim oczekiwania naszych Członków.”

Maciej Wnuk

Manager ds. Operacyjnych w PIIT

#5.10 Koncern tytoniowy

O kliencie

Orange Business we współpracy z BlueSoft – częścią Orange Polska, dostarczył rozwiązanie światowemu liderowi branży tytoniowej, który:

- ma 39 zakładów produkcyjnych
- zatrudnia ponad 69 600 pracowników z całego świata
- posiada sześć z piętnastu najpopularniejszych marek tytoniowych na świecie, dostępnych na ponad 180 rynkach

Wyzwanie

Automatyzacja procesu konfiguracji zapór bezpieczeństwa wiązała się z wyzwaniami, takimi jak:

- zmiana procesu akceptacji zgłaszanych wymagań
- modyfikacja procesu zgłaszania nowych zmian przez klientów końcowych
- zmiana przepływu oraz integracja z Jira
- konieczność utworzenia repozytorium konfiguracji



Branża

Produkcja wyrobów tytoniowych



Wielkość firmy

39 zakładów produkcyjnych



Skala działania

zatrudnia 69,6 tys. pracowników na całym świecie, działa na 180 rynkach

#5.10 Koncern tytoniowy

Rozwiązanie: Firewall Automation

Orange Business wraz z firmą BlueSoft – spółką wchodzącą w skład grupy Orange – dostarczył rozwiązanie o nazwie Firewall Automation (FWA), które pomaga w automatyzacji konfiguracji firewalli.

FWA to zestaw narzędzi zintegrowanych z różnymi systemami w chmurze oraz repozytorium obiektów w Terraform – systemie służącym do zarządzania infrastrukturą u klienta. Skrypty zaprogramowane przez naszych ekspertów z BlueSoft pozwalają na automatyzację procesu konfiguracji. Narzędzie zostało zintegrowane z systemami i platformami klienta.

Korzyści biznesowe

Rozwiązanie pozwoliło na:

- usprawnienie procesu konfiguracji firewalli dla klientów końcowych
- odciążenie zespołów utrzymaniowych i DevOps z prac o charakterze rutynowym i czasochłonnym
- ustrukturyzowanie i zautomatyzowanie procesów obsługi konfiguracji firewalli
- zwiększenie satysfakcji klienta końcowego w związku
- z usprawnieniem obsługi zgłoszeń



Okiem inżyniera BlueSoft

„Dzięki wdrożeniu FWA zespoły po stronie klienta zostały odciążone, a proces realizacji zadań zgłaszanych przez klientów końcowych stał się szybszy i bardziej efektywny. Rozwiązanie przyczyniło się do zwiększenia satysfakcji kontrahentów w związku z usprawnieniem obsługi zgłoszeń oraz pozwoliło na efektywniejsze wykorzystanie czasu i zasobów ludzkich..”

#6 Cyberbezpieczeństwo

6.1 [PEC Gliwice](#) | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM

- M2M

6.2 [Orange Cyberdefense](#) | Audyt cyberbezpieczeństwa



#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
zaopatrzuje w ciepło systemowe instytucje, zakłady przemysłowe, obiekty handlowe oraz mieszkańców - 100 tysięcy gliwiczian

#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 należyście 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 Zarządzania 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.”

#6.2 Orange Cyberdefense

O kliencie

Orange Cyberdefense (OCD) to wyspecjalizowana jednostka biznesowa Orange, które dostarcza zaawansowane usługi cyberbezpieczeństwa dla międzynarodowych przedsiębiorstw.

OCD wraz z ekspertami ds. cyberbezpieczeństwa OT Orange Polska przeprowadził audyt bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie produkcyjnym, które ma wiele rozproszonych lokalizacji w USA i na świecie.

Wyzwanie

- identyfikacja potencjalnych zagrożeń i słabych punktów w sieci
- i systemach OT,
- rekomendacje rozwiązań, które pomogą w wyeliminowaniu lub zminimalizowaniu wystąpienia zagrożeń dla ciągłości biznesowej przedsiębiorstwa.



Branża
cyberbezpieczeństwo



Skala działania
europejski lider w zakresie
cyberbezpieczeństwa, obsługuje
międzynarodowe przedsiębiorstwa na całym
świecie

#6.2 Orange Cyberdefense

Rozwiązanie: audyt bezpieczeństwa

Projektem objęto w Stanach Zjednoczonych dziesięć lokalizacji klienta, które są oddalone od siebie o tysiące kilometrów.

W ramach audytu eksperci ds. cyberbezpieczeństwa Orange:

- przeprowadzali wywiady z klientami, rozpoznawali potrzeby i funkcjonujące procesy,
- oszacowali podatności infrastruktury OT dzięki odpowiedniej wiedzy specjalistycznej oraz właściwym narzędziom,
- zidentyfikowali i przedstawili istotne zagrożenia, które mogą mieć wpływ na ciągłość biznesową klienta,
- zaproponowali zmiany w konfiguracji sieci i urządzeń klienta.

Korzyści biznesowe

Klient uzyskał:

- spójny raport dotyczący zidentyfikowanej infrastruktury, który zawierał szczegółowe informacje na temat jej funkcjonowania w sieci,
- wiedzę na temat nowych zagrożeń oraz najnowocześniejszych technik cyberprzestępców,
- wiedzę o podatności swoich urządzeń na zagrożenia,
- informacje dotyczące ryzyka wpływu zagrożeń na ciągłość biznesową,
- wdrożenie odpowiednich rekomendacji w celu minimalizacji ryzyka utraty ciągłości biznesowej.

[# 6 Cyberbezpieczeństwo](#)

[Powrót do spisu treści](#)



Okiem klienta

„Dzięki współpracy z ekspertami z Orange Polska przeprowadzony audyt oraz rekomendacje z niego wynikające oznaczały właściwe rozpoznanie potrzeb w zakresie bezpieczeństwa OT kolejnych lokalizacji i spotkały się z wysoką oceną klienta.”

John Dauphinais
Head of Consulting, Orange Cyberdefense

#7 Big data

7.1 [DataMasters](#) | Reklama SMS/MMS

7.2 [Bank komercyjny](#) | Reklama SMS/MMS



#7.1 DataMasters

O kliencie

DataMasters to zespół ekspertów od 10 lat specjalizujący się w tworzeniu rozwiązań e-commerce. W swoim dorobku ma 100 zrealizowanych projektów, począwszy od kampanii Google AdWords, reklam Programmatic, poprzez pozycjonowanie, e-mail marketing, po device multiscreening.

Wspólnie z DataMasters zrealizowaliśmy kampanię marketingową dla dealera marki samochodowej premium.

Wyzwanie

Dla dealera samochodowego wyzwaniem było dotarcie do klientów – konkretnych odbiorców planujących zakup samochodu marki premium.

7 Bid data

[Dowiedz się więcej. Pobierz PDF](#)



Branża
doradztwo e-commerce



Skala działania
100 zrealizowanych projektów

#7.1 DataMasters

Rozwiązanie: Mobile Targeted Advertising

Wdrożenie obejmowało:

- zaplanowanie i wykonanie kampanii marketingowej, która zapewnia maksymalizację założonych celów, tj. sprzedaży, promocji marki,
- doradztwo i wsparcie marketingowe oraz prawne przy przygotowaniu komunikatów i regulaminów,
- wykonanie raportów ilościowych z kampanii.

Korzyści biznesowe

Korzystając z ukierunkowanej reklamy mobilnej, udało się efektywnie dotrzeć do szerszej grupy odbiorców w porównaniu z tradycyjnymi formami reklamowymi. Co więcej, można było ją zrealizować szybko, zachowując racjonalny poziom wydatków.

Osiągnięte cele:

- zwiększenie ruchu na stronie internetowej w wybranej grupie docelowej
- zwiększenie sprzedaży produktów,
- zebranie leadów,
- reklama produktu,
- kampania wizerunkowa.



Okiem klienta

„Dzięki kampanii zrealizowanej z Orange nasz klient zwiększył sprzedaż swoich produktów. Wiarygodne i bogate dane pochodzące z Orange gwarantowały dotarcie do odpowiednich odbiorców i sukces kampanii. To była pierwsza tego typu wspólna kampania, a jej pozytywne rezultaty skłaniają nas do planowania kolejnych podobnych projektów.

Magdalena Jargiło
Prezes Zarządu DataMasters

#7.2 Bank komercyjny

O kliencie

Jeden z największych banków komercyjnych w Polsce. Oferuje nowoczesne rozwiązania finansowe dla klientów indywidualnych, mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz polskich i międzynarodowych korporacji.

Posiada jedną z największych sieci oddziałów i placówek partnerskich.

Wyzwanie

- Zwiększenie zainteresowania klientów produktami bankowymi.
- Wzrost świadomości marki.
- Zdobyć nowych klientów poprzez strategiczne wykorzystanie technologii mobilnej.



Branża
finansowa



Skala działania
posiada jedną z największych sieci oddziałów i placówek partnerskich.

#7.2 Bank komercyjny

Rozwiązanie: Mobile Targeted Advertising

Wdrożenie obejmowało:

- Dopasowanie treści do grup wiekowych, rodzaju klientów (indywidualni lub firmy) i strategii marketingowej banku.
- Przeprowadzenie kampanii - komunikaty były wysyłane o różnych porach dnia, rano dla pierwszej grupy wiekowej i po południu dla drugiej grupy wiekowej.
- Raport i rozliczenie kampanii - raport z liczbą osób, które otrzymały SMS i e-mail, oraz rozliczenie kampanii wg liczby udostępnionych rekordów.

Korzyści biznesowe

- Pozyskanie nowych klientów spoza bazy - kampania była skierowana do osób, które nie były jeszcze klientami banku, ale korzystały z usług konkurencji.
- Dobór konkretnej grupy - kampania była precyzyjnie skierowana do określonej grupy docelowej, wybranej spośród milionów potencjalnych klientów.
- Personalizacja komunikacji i przyciągające oferty - komunikaty kampanii zostały dostosowane do potrzeb i preferencji klientów, aby były bardziej skuteczne i atrakcyjne.
- Pomiar efektywności - po zakończeniu kampanii bank otrzymał raport, na podstawie którego mógł dokładnie ocenić efektywność kampanii i wyciągnąć wnioski na przyszłość.



Dziękujemy

