



FALLSTUDIE

Ein einheitliches
Netzwerk für die
erfolgreiche
Digitalisierung der
Mousquetaires-Geschäfte

ENTDECKEN SIE DIE SCHLÜSSEL
ZUM ERFOLG EINER MASSIVEN
EINFÜHRUNG

Die Gruppe Les Mousquetaires wurde 1969 gegründet und ist der führende französische Einzelhändler. Im Laufe der Jahre wurde das Netzwerk immer größer und umfasst heute acht renommierte Marken: Intermarché, Netto, Bricomarché, Brico Cash, Bricorama, Rody, American Car Wash und Rapid Pare-Brise.



« Wir sind stolz darauf, Les Mousquetaires bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Mit der Umstellung auf WLAN 6 führt die Gruppe eine konvergierte WLAN- und LAN-Infrastruktur ein, die den Kunden Dienstleistungen bietet und die Entwicklung des IoT auf der Geschäftsseite unterstützt.

Im Zeitalter des vernetzten Handels eröffnet diese verstärkte Digitalisierung eine Welt voller Möglichkeiten für die Verkaufsstellen»

Marc Taieb,
CEO von Wifirst

// EIN UNGEWÖHNLICHES PROJEKT

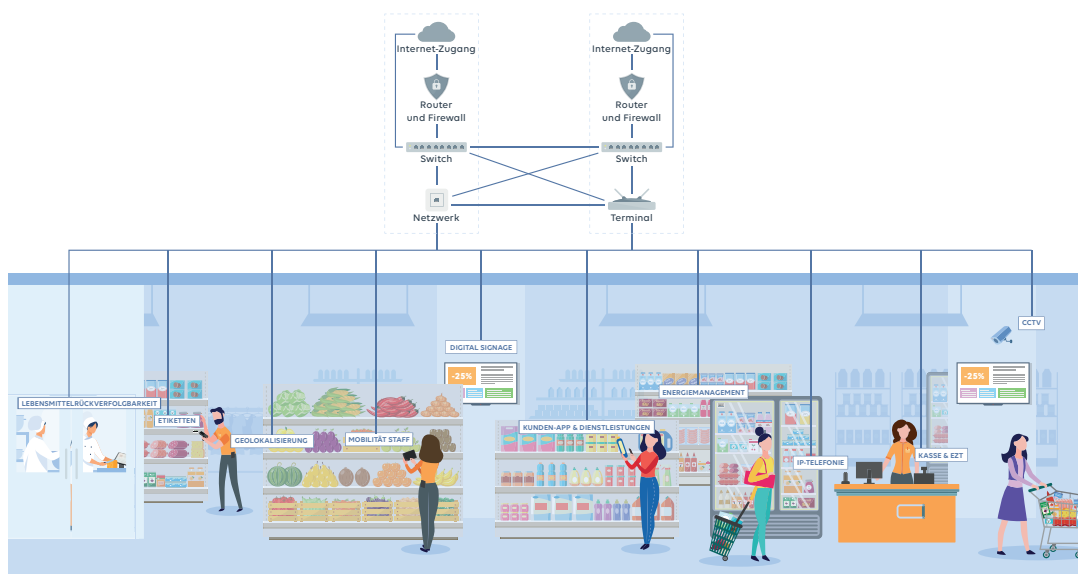
STIME, die IT-Tochter der Groupement des Mousquetaires, hat Wifirst ausgewählt, um ein drahtloses Multiservice-Netzwerk einzurichten und zu betreiben.

Fast 4.000 Verkaufsstellen sind von diesem Projekt betroffen, das eine strategische Bedeutung hat und für die Entwicklung der Geschäfte entscheidend ist. Es gibt keine erfolgreiche Digitalisierung ohne eine leistungsfähige, sichere, skalierbare und nachhaltige Konnektivitätsbasis.

Das Lastenheft der STIME ist sehr klar formuliert:

- Vollständige Funkabdeckung zur Verbindung von Geschäfts- und Kundenterminals.
- Verwaltung von Geschäftsidentitäten und Authentifizierung.
- Rationalisierung der Telekommunikation und Nutzung einer homogenen Lösung, um die Integration der neuen Endgeräte zu erleichtern.
- Neue Geschäftsanwendungen, die von der IT-Abteilung unterstützt werden.
- Einhaltung eines sehr ehrgeizigen Implementierungsrhythmus von monatlich **120 implementierten Geschäften**.

STIME war insbesondere von Wifirsts technischem Ansatz überzeugt, ein einheitliches Netzwerk zu entwerfen, um die Vielzahl von Netzwerken und Infrastrukturen für jeden digitalen Dienst zu beseitigen und so die Kosten und die operative Leistung zu optimieren.



Das von Wifirst entworfene einheitliche Netzwerk

// SEHR UNTERSCHIEDLICHE ABDECKUNGSGEBIETE

Die Vielfalt der abzudeckenden Gebiete und die mit jedem von ihnen verbundenen Einschränkungen war eine echte Herausforderung für unsere Delivery-Teams dar.

Die Vielfalt der zu versorgenden Marken, Verkaufsstellen und Flächen war so groß, dass wir sehr detaillierte Verfahren verfassen mussten, um Installationsanweisungen für jede Situation vor Ort (während der sehr wichtigen Vorbesichtigungsphase) zu verbreiten.

- Indoor-Verkaufsflächen
- Verkaufsstellen outdoor
- Reservate
- Anlieferungsrampen
- Frischluft- und Frostscheunen
- Lebensmittel labore
- Verwaltungsbereiche und Büros
- Pausenräume
- Tankstellen

Die Abdeckung all dieser Bereiche ist entscheidend, um die Mobilität, Erreichbarkeit, betriebliche Kontinuität und Produktivität aller Mitarbeiter in den Geschäften zu fördern..

Wie sollen die Zugangspunkte befestigt werden? Sollen sie horizontal oder vertikal angebracht werden? Wie kann man sie sicher an Holz-, Beton- oder Metallträgern befestigen? In welchen Bereichen ist der Einsatz einer Arbeitsbühne erforderlich? Ist es besser, die Arbeiten in der Nacht durchzuführen?

Der wahre Erfolg von Wifirst liegt in der Fähigkeit der Teams, ein echtes Industrieprojekt durchzuführen und sich dabei an alle Einschränkungen vor Ort anzupassen.

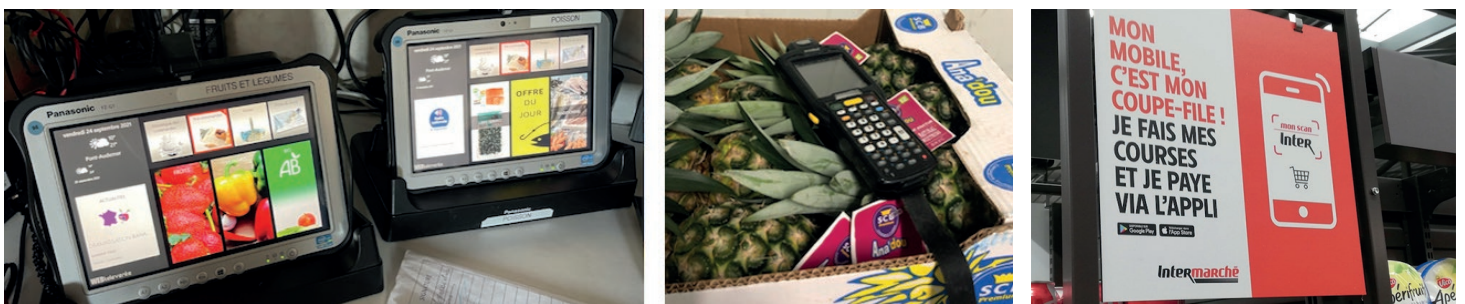
// EINE VIELZAHL VON GERÄTEN ZU VERBINDEN

ESL, PDAs, Tablets, Kassen, Kameras, Telefone, Touchpads, Smartphones... eine echte Knacknuss, wenn es darum geht, Kosten zu optimieren und die Sicherheit zu erhöhen.

Es gibt unzählige Anwendungsfälle, die mit Konnektivität zu tun haben. Wifirst baute daher eine einzige Infrastruktur auf, die alle Geräte und Anwendungen sicher miteinander verbinden kann. Außerdem wurde eine Anwendung zur Verwaltung der Rechte aller Endgeräte für die speziellen Anforderungen der WTI entwickelt.

So werden alle digitalen Dienste über das einheitliche drahtlose Netzwerk von Wifirst verbunden:

- Tragbare Endgeräte (PDA oder Tablet) für den Zugriff auf Geschäftsanwendungen, um die Eingabe, Anzeige und Übertragung von Daten zu erleichtern.
- Touchpad mit Webtelevon-Anwendungen für die Bestellaufnahme durch Abteilungsleiter in Labors.
- Elektronische Etiketten (ESL / EEG): bis zu 50.000 Etiketten für die größten Hyper
- Ausrüstungen im Zusammenhang mit der Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln
- Ausrüstungen im Zusammenhang mit der Videoüberwachung
- IP-Telefonie



Geschäfts- und Kundenanwendungen, die mit dem Wifirst-Netzwerk verbunden sind

Das Projekt konzentriert sich zwar auf die geschäftlichen Anforderungen, aber auch die Besucher und Kunden kommen nicht zu kurz: Sie erhalten einen "Gast"-Zugang (um der sehr unsicheren 4G/5G-Abdeckung zu begegnen) mit einem Captive-Portal, damit sie insbesondere die Anwendungen der Marken nutzen können, um das Erlebnis im Geschäft zu bereichern.

// DER SONDERFALL DER VERBUNDENEN ETIKETTEN

Das beste Beispiel für ein geteiltes Multitechnologie-Netzwerk.

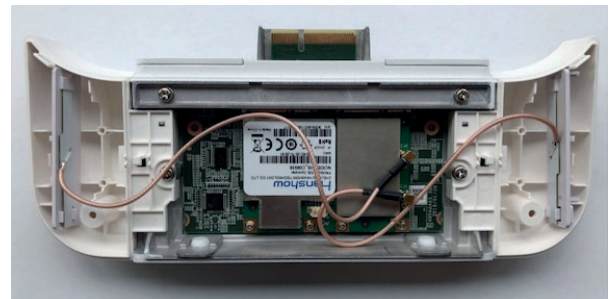
Ohne ein einheitliches Netzwerk müssen die Geschäfte ein WLAN-Netzwerk für die Geschäftsterminals und ein IoT-Netzwerk für die Etiketten nebeneinander betreiben, d. h. sie zahlen für zwei Implementierungen. Sie stapeln die Geräte übereinander (zusätzliche Energiekosten) und schaffen einen Kontext, der Probleme mit Funkstörungen mit sich bringt...

Die intelligenteste Lösung besteht darin, ein einziges Gerät für WLAN und IoT zu verwenden.



Wifirst hat dies für die Gruppe "Les Mousquetaires" getan. Die WLAN-Kioske sind mit einer Erweiterung ausgestattet, die das IoT-Modul des Etikettenherstellers enthält, den die Verkaufsstelle gewählt hat, in diesem Fall Hanshow oder SES-Imagotag.

Innenansicht eines WLAN-Hotspots, in dem das IoT-Modul untergebracht ist ►



Anerkanntes branchenübergreifendes Fachwissen

Das einzigartige Know-how, das Wifirst in den komplexesten Umgebungen entwickelt hat, in Verbindung mit unserem "as a service"-Modell mit Ergebnisverpflichtungen, hat es uns ermöglicht, langfristige und vertrauensvolle Partnerschaften aufzubauen:



650 ausgestattete
Autozentren in Europa



186.500
vernetzte Soldaten



1.000
Hotels betrieben



470 POS mit WLAN 6
eingesetzt



180.000 Zimmer
betrieben