

Agilidade da rede ajuda distribuidor de produção a conquistar novos negócios

Para a Adams Produce, ISRs da Cisco com WAN celular abre oportunidades para novos negócios e novos serviços.

RESUMO EXECUTIVO
<p><i>Nome do cliente:</i> Adams Produce</p> <p><i>Setor:</i> venda de produtos frescos, processamento e distribuição</p> <p><i>Local:</i> sudeste dos Estados Unidos</p> <p><i>Número de funcionários:</i> 475</p>
<p>DESAFIO EMPRESARIAL</p> <ul style="list-style-type: none">• Oferecer suporte a expansões rápidas, flexíveis e econômicas para novos mercados• Manter operações contínuas em uma região com uma infraestrutura de cobre antiga e condições de tempo adversas.
<p>SOLUÇÃO DE REDE</p> <ul style="list-style-type: none">• Atualização de roteadores, com os módulos WAN sem fio de celular Cisco, para fazer backup do serviço fixo durante interrupções• Instalação da mesma solução como "Infraestrutura de IT integrada" em novos mercados e parcerias
<p>RESULTADOS COMERCIAIS</p> <ul style="list-style-type: none">• Configuração de um novo sistema de distribuição em ambientes desafiadores em duas semanas• Conquista de novas oportunidades de negócios, grandes e pequenas, com perspicácia e inovações de TI• Aumento do desempenho da rede, enquanto se prepara para adições de serviços futuros

Desafio empresarial

Agilidade sempre é essencial para o sucesso na distribuição de produtos frescos. Por definição, o que é fresco tem um prazo de validade limitado. Prestadores de serviços de alimentação e varejistas de produtos alimentícios precisam de um fornecimento confiável e contínuo para abastecer os clientes *agora*: amanhã não é o bastante. O tempo é a essência, não somente na entrega dos produtos (12 horas no máximo do pedido à entrega), mas também nas operações de uma empresa de produtos frescos, no processamento de pedidos até o faturamento. Para a Adams Produce, localizada em Birmingham, Alabama, a mesma alta demanda de agilidade é uma grande vantagem competitiva na defesa do crescimento regional dos mercados e da participação do mercado da empresa.

Incorporada em 1903, a Adams é uma presença venerável em distribuição de produtos em todo o sudeste dos Estados Unidos, com operações que se estendem ao leste do Arkansas e de Louisiana e ao oeste do Tennessee pelo Mississippi e Alabama até o oeste da Georgia e no "cabo de panela" da Flórida. Seus principais clientes incluem redes de restaurantes e serviços de alimentação institucionais como hospitais, escolas públicas e o Departamento de Defesa dos Estados Unidos, mas a empresa está expandindo sua base de clientes varejistas entre supermercados e grandes varejistas. A Adams opera atualmente nove centros de distribuição que são integralmente de sua propriedade, e espera expandir os horizontes.

A Adams já cresceu bastante por meio de uma série de aquisições na última década. Durante esse processo, segundo o diretor de tecnologia da informação da Adams, John Gentle, ele e seus colegas de trabalho descobriram que o maior obstáculo da expansão é o tempo tomado para conectar novos lugares aos serviços de rede da empresa.

Conforme ele explica, os dados da empresa estão localizados no data center de Birmingham, com as filiais tradicionalmente conectadas via T1 MPLS (Multiprotocol Label Switching) e serviços DSL ou a cabo como uma conexão de backup. Essas conexões fixas não são baratas; o nível de serviço que a Adams exige em uma filial custa geralmente US\$ 700 por mês.

Mais precisamente, uma espera de 60 dias é normalmente exigida entre o pedido e a instalação de uma conexão MPLS em um novo local, o que não é, de nenhuma forma, um modelo de agilidade. Nas regiões de depósitos, onde a maioria das unidades de distribuição de produtos está localizada, Gentle observa, mesmo os serviços DSL e a cabo não estão prontamente disponíveis, ou sequer são disponíveis.

"Suponhamos que um cliente nos peça para estender nossa distribuição para atendê-los em um novo mercado," ele disse. "Enquanto estivermos dependendo de circuitos fixos, não podemos abrir uma nova unidade em um ou dois dias. Isso nos coloca em risco de perder negócios adicionais, sem mencionar na falha em satisfazer o cliente".

Solução de rede

Em julho de 2011, uma nova e grande oportunidade de crescimento se apresentou à Adams Produce e sua equipe de TI com uma variedade diferente do mesmo problema. O Departamento de Defesa (DOD) perguntou à empresa se seria possível criar um sistema de distribuição para servir as instalações do exército dos Estados Unidos em Porto Rico, em questão de semanas.

Por ser em alto mar, essa oportunidade tinha desafios especiais, incluindo a conectividade. "Na área de San Juan onde estávamos operando, não é possível obter nenhum tipo de circuito de banda larga de cobre," afirmou Gentle. "É fibra ou nada, e a fibra era muito cara para a situação".

Mas uma outra alternativa estava disponível em Porto Rico: 3G sem fio. Por ser gerente de uma grande rede baseada na Cisco, Gentle conhecia o High-Speed WAN Interface Card (HWIC) modular da Cisco, um módulo que se liga facilmente em um slot pronto para o serviço no Roteador de serviços integrado Cisco 1800 Series (ISR). "O HWIC foi fácil e rápido de instalar, e funcionou muito bem," ele disse. "Isso fez com que nossos serviços estivessem instalados e funcionando no DOD em San Juan em agosto, e começamos a fazer as entregas no começo de setembro".

"Quando grandes clientes como o DOD e grandes redes varejistas declaram que foi o seu avanço em TI conquistaram os negócios e sua confiança, você percebe o quão importante é estar à frente de seus concorrentes em tecnologia".

— John Gentle, Diretor de Tecnologia da Informação da Adams Produce

Entretanto, a solução modular sem fio da Cisco estava evoluindo, junto à infraestrutura doméstica de telecomunicações, para a tecnologia 4G LTE (evolução em longo prazo). E as oportunidades da Adams Produce para explorar as soluções sem fio da Cisco estavam proliferando.

De acordo com Gentle, empresas de produtos frescos normalmente crescem por meio da expansão em mercados próximos. Dentro da mesma lógica, uma empresa como a Adams deve constantemente defender seu território estabelecido, especialmente nas bordas. Quando uma oportunidade se apresentou para começar a distribuir produtos para um cliente particular em um mercado sob pressão, Gentle teve uma ideia. Ele perguntou sobre o novo módulo 4G LTE sem fio WAN Enhanced HWIC (EHWIC) ao seu representante da Cisco para os roteadores de serviço integrado de segunda geração da Cisco ou ISR G2s.

Embora o módulo sem fio ainda estivesse em pré-produção, Gentle decidiu instalar um Cisco 1921 ISR G2 com o módulo 4G EHWIC para aproveitar a oportunidade em mãos. E funcionou. "Conseguimos entrar e imediatamente começar e trabalhar com 40 clientes," ele disse. "Isso nos deu uma chance de obter um potencial de mercado local, sem instalar nenhuma tecnologia cara."

A implantação também demonstrou o quanto a solução baseada em 4G LTE WWAN (rede de longa distância sem fio) da Cisco poderia fazer pela Adams. Fora de Porto Rico, a empresa tem um pouco de experiência com 3G sem fio como uma solução em nível de backup para filiais suscetíveis a interrupções devido a infraestruturas locais de telecomunicações não confiáveis. Mas a 3G não comportou as aplicações de alto desempenho, como postagens de transações de conta em tempo real e impressão de faturas no data center da empresa, o que, na Adams Produce, precisa permanecer ágil em um setor que valoriza a agilidade.

Com sua velocidade 20 vezes mais rápida e latência 5 vezes menor do que a 3G, a solução 4G LTE oferece uma conectividade de alto desempenho para oferecer suporte a essas aplicações e outras que o diretor de TI da Adams considera para o futuro da empresa, incluindo comunicações de voz pela internet para IP (VoIP), desktop virtual e transmissão de vídeo por motivos de treinamento e conferências, todos com gerenciamento coerente.

LISTA DE PRODUTOS

- Roteadores G2 de serviços integrados
Cisco 1921 com placas 4G LTE Enhanced
High-speed WAN Interface Cards (EHWIC)

Resultados comerciais

Por sua vez, o Cisco ISR G2 com módulo 4G EHWIC (o que Gentle chama de "uma infraestrutura de TI integrada, que está disponível durante uma noite, se não estiver disponível essa tarde") permite à empresa aproveitar qualquer oportunidade atrativa para

expandir seus negócios. "Suponhamos que temos uma oportunidade em um mercado onde atualmente não mandamos nossos caminhões," diz Gentle. "A um custo baixo, podemos trazer nosso equipamento e serviços de rede para as instalações do contratante e assumir todas as vendas e faturamentos. O contratante entrega os bens, mas o cliente está comprando da Adams Produce".

Gentle e sua equipe também estão atualizando todas as instalações atuais da Adams para o Cisco 1921 ISR G2 com módulo 4G LTE EHWIC. Ao longo do tempo, o objetivo é evitar a infraestrutura fixa como um todo. Por enquanto, a conexão sem fio só é a principal em dois locais, mas mesmo onde ela funciona como um backup secundário ou terciário, ela garante virtualmente serviços de rede contínuos e completos, aconteça o que acontecer. No sudeste americano, de acordo com Gentle, a infraestrutura antiga de telecomunicações é vulnerável a interrupções causadas por furacões ou outras condições de tempo adversas.

"Tão logo uma grande tempestade passe, a primeira coisa que as pessoas querem fazer é comer," ele diz. "Então a primeira coisa que temos que fazer é continuar com as entregas aos nossos clientes de serviços alimentares. Mas se a tempestade derrubar a conexão em uma de nossas instalações, essa unidade é efetivamente fechada".

Em qualquer condição climática, os ISRs Cisco 1921 oferecerão à Adams Produce um amplo escopo para a atualização e adição de serviços no futuro. "Conforme nossos contratos de MLPS expiram, estamos trazendo circuitos de Metro Ethernet feitos de fibra diretamente a nossas filiais, aproximadamente pelo mesmo preço". disse Gentle. "Juntos com os 1921s, que nos permitirão implementar um roteamento e failover automático mais sofisticado em adição aos novos serviços".

"Nos orgulhamos da Adams ser uma indústria líder em TI, como também líder em um serviço confiável e de qualidade," ele acrescenta. "Quando grandes clientes como o DOD e grandes redes varejistas declaram que foi o seu avanço em TI conquistaram os negócios e sua confiança, você percebe o quão importante é estar à frente de seus concorrentes em tecnologia".

"Nossa reputação como distribuidor de produtos frescos foi construída ao longo de décadas," ele disse. "Agora a TI é indispensável para mantê-lo".

Saiba mais

Para obter mais informações sobre as soluções sem fio de longa distância da Cisco, acesse <http://www.cisco.com/go/4g>.



Sede - América
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede - Ásia e Pacífico
Cisco Systems (USA) Pad Ltd.
Cingapura

Sede - Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Países Baixos

A Cisco possui mais de 200 escritórios no mundo todo. Os endereços, números de telefones e fax estão disponíveis no site www.cisco.com/go/offices.

Cisco e o logótipo da Cisco são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da Cisco e/ou de suas afiliadas nos EUA e em outros países. Para ver uma lista de marcas comerciais da Cisco, acesse: www.cisco.com/go/trademarks. Todas as marcas de terceiros citadas pertencem a seus respectivos proprietários. O uso do termo "parceiro" não implica uma relação de sociedade entre a Cisco e qualquer outra empresa. (1110R)