

Ballast Nedam implementeert uitgebreide IP-telefonie-oplossing

Bouwen via Voice over IP

Steeds meer bedrijven passen internettechnologie toe om de bedrijfsprocessen te optimaliseren. Niet alleen dataverkeer, maar ook telefoneren via het netwerk wordt binnen organisaties steeds belangrijker. Het gebruik van IP-telefonie levert bijvoorbeeld kostenbesparingen op. Bouwmultinational Ballast Nedam is een van de eerste organisaties die in Nederland een uitgebreide IP-telefonie-oplossing van Cisco Systems in gebruik heeft genomen. Voor een bedrijf dat opereert in een traditionele branche, is dat een vooruitstrevende stap.

Martijn Balhuizen, manager datacommunicatie bij Ballast Nedam ICT, vertelt: "Als business unit ICT leveren wij infrastructurele diensten aan onze andere business units. De afdeling bestaat pas sinds een jaar en is een voortvloeiende van de wens om de afdelingen binnen Ballast Nedam meer met elkaar te laten samenwerken. We willen het contact tussen de units verstevigen. Daarnaast convergeren onze bedrijven steeds meer met elkaar en op dit moment praat je over een twintigtal verschillende locaties of grotere kantoren. Eén van de manieren waarop we iedereen dichter bij elkaar willen krijgen, is het aanbieden van IP-telefonie. Dit is een hele duidelijke keus van ons geweest en daar hebben we vervolgens geschikte partners bij gezocht. Deze partners hebben we gevonden in KPN Telecom en Cisco Systems. Volgens ons is IP-telefonie een toekomstvaste technologie. Daarnaast verwachten we dat het ons gaat ondersteunen in het ontsluiten van de bouwplaatsen en ons helpt in het integreren van de regiokantoren. Op lange termijn zien we een brede toepasbaarheid van allerlei applicaties, maar op kortere termijn verwachten wij met name een groot voordeel te behalen in het beheer van het systeem. Dat is natuurlijk een open deur, maar het is echt waar. We merken nu al dat het dagelijkse beheer van het systeem aanzienlijk eenvoudiger is dan in een traditionele omgeving."



Ballast Nedam is een bouwbedrijf dat zich niet beperkt tot het bouwen zelf, maar actief is in het gehele bouwproces: van initiatieffase en projectfinanciering tot en met het onderhoud na de oplevering. Kennis, inzet en durf vormen het handelsmerk. Daarmee is de onderneming zowel nationaal als internationaal geworden tot een van de grotere bouwondernemingen ter wereld. Vanuit de thuismarkt Nederland is een sterke positie opgebouwd in het Verenigd Koninkrijk, Zuidoost-Azië, het Caribisch gebied en het Midden-Oosten. Door de platte organisatiestructuur is er sprake van een gespreide verantwoordelijkheid binnen de werkmaatschappijen waardoor de slagvaardigheid groot is. De omzet van het bedrijf bedraagt 4,4 miljard gulden en de onderneming heeft ruim 7.300 medewerkers. De aandelen van Ballast Nedam zijn genoteerd aan Euronext Amsterdam. Het concern heeft een nieuw hoofdkantoor gebouwd in Nieuwegein waarbij de business unit ICT bewust heeft gekozen voor de integratie van spraak en data.



Ballast Nedam neemt in twee fases de volgende IP-telefonie-oplossing in gebruik: twee Catalyst 6500-systemen, twee CallManagers versie 3.0 (binnenkort upgrade naar versie 3.1), meer dan vijftig 3500 PWR switches, een Unity Voicemail, 850 7940 IP-telefoons, tachtig 7960 IP-telefoons en honderd Soft Phones.

Voordelen

Begin september van dit jaar zijn de eerste 180 gebruikers van de in totaal 900 gebruikers live gegaan en het mooiste compliment was dat de gebruikers in eerste instantie geen verschil merkte met de normale telefoons. Ongeveer 80 procent had niet meteen door dat er via IP werd getelefoneerd. Balhuizen: "Inderdaad. Het was verbazingwekkend om te

zien dat men eerst ging kijken of de e-mail nog wel werkte en de telefoons eigenlijk voor lief nam. IP-telefonie biedt ons veel

voordelen. Zoals ik al zei, beheergemak is een groot voordeel, maar belangrijker is misschien wel de geïntegreerde directory. De telefooncentrale is geïntegreerd met je directory. Verder bespaarden we in ons nieuwe kantoor de helft van de bekabelingskosten met deze oplossing. Op middellange termijn zien we dus een enorm beheervoordeel. En dat voldoet aan de verwachtingen die we hebben over het integreren van data- en spraakomgevingen. Organisatorisch is dat ook een groot voordeel. Op de lange termijn zien wij een verdergaande integratie van onze regiokantoren, de bouwplaatsen en de telewerkers. Als nu iemand in Zaandam werkt en die moet iemand in Maastricht bellen, dan is dat niet zo voor elkaar. Met de nieuwe oplossing kan hij in zijn IP-telefoon kijken, waar de hele telefoonlijst in geïntegreerd is, en vindt hij de persoon veel sneller. Het scheelt tijd en kosten en mensen werken daardoor prettiger en efficiënter. Het laatste grote voordeel aan IP-telefonie is de tijdsbesparing die wij hebben, omdat we niet de hele dag aan het verhuizen zijn met telefoons doordat iemand toevallig ergens anders zit. Nu toets je je pincode in en jouw settings worden toegewezen aan die IP-telefoon."

Toekomst

Inmiddels werken 180 man met het nieuwe systeem en de ervaringen zijn zeer goed. Vanaf december zullen nog eens 180 mensen worden aangesloten. "En eind februari 2002 moeten er 900 gebruikers live zijn," zegt Balhuizen. "Dat is een hele klus, maar dat gaat ons zeker lukken. Met traditionele telefonie hadden we dat niet zo snel voor elkaar gekregen. Nu is het een kwestie van inpluggen in plaats van eindeloos patchen. Dit scheelt enorm veel tijd."

"De werksituatie is de afgelopen periode regelmatig veranderd. We waren het kantoor nog aan het bouwen en tegelijkertijd moesten de oplossing en de telefooncentrale geïmplementeerd worden. Dat was natuurlijk een enorme uitdaging voor alle partijen. Gelukkig is gebleken dat zowel Cisco als KPN Telecom heel soepel en flexibel konden werken, ongeacht de werksituatie waar we in verkeerden. Wij zijn een bedrijf dat houdt van rechtstreekse communicatie en verlangen dat ook van onze leveranciers. Met onze partners hebben we snel en efficiënt kunnen schakelen en dat maakt dat we binnen zeer korte tijd het project hebben gerealiseerd. Wat ons betreft, belooft dat veel voor de toekomst, want we zullen Cisco op de netwerkgebieden zo veel mogelijk als standaard aanhouden. Wat ik verder als enorme toegevoegde waarde van Cisco zie, is dat ik ze niet alleen kan inschakelen voor het leveren van hun producten, maar dat de mensen ook in staat zijn mij te adviseren en samen te werken met partners. Er wordt wel eens vergeten dat Cisco meer doet dan producten leveren. Ook op strategische niveau kunnen we uitstekend met hen schakelen." •



Cisco.nl

Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam Z-O
tel: 020 342 34 12
fax: 020 342 38 39
email: kgeelen@cisco.com

'IP-telefonie bespaart ons tijd en dus geld'