

PROJEKTBERICHT

ENGIE SERVICES, SCHIPHOL CENTRUM: VERLÄSSLICHE PARTNERSCHAFT

Seit vielen Jahren versorgt Redlink das ENGIE-Team am Flughafen Schiphol mit Verkabelungslösungen von Dätwyler. Gemeinsam tragen die Partner dazu bei, einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten.



In den Niederlanden ist ENGIE Services mit rund 6000 Mitarbeitern der größte technische Dienstleister des Landes und wartet unter anderem die ITK-Netzwerke von Schiphol und Microsoft. Bei den großen Geschäftskunden von ENGIE entwickeln sich die IT-Infrastrukturen sehr schnell und erfordern seitens der Zulieferer der Elektrotechnik Flexibilität, Konzentration und einen engen Kontakt.

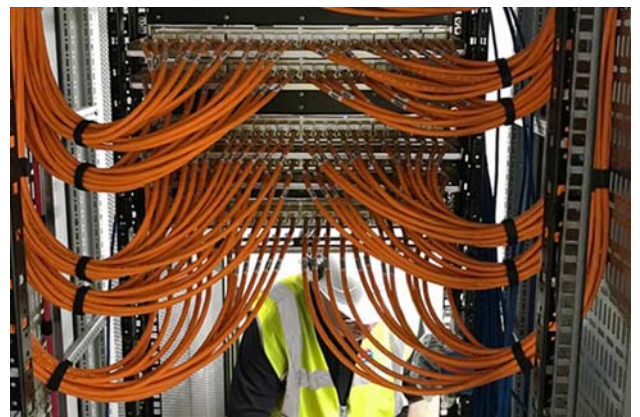
Die Firma Redlink B.V. mit Sitz in Bunschoten-Spakenburg ist seit mehr als zehn Jahren offizieller Dätwyler Vertriebspartner für Schiphol Centrum, den zentralen Teil des Flughafens Schiphol.

»Redlink ist für uns ein verlässlicher Partner mit großem technischen Knowhow, der ein breites Spektrum unserer Produktlösungen am Lager hält und mit viel Engagement sicherstellt, dass diese am niederländischen Markt verfügbar sind«, erklärt Ralf Klotzbücher, Vice President Sales & Marketing Europa bei Dätwyler.

Fristgerechte Neuinstallationen

Redlink liefert alle datentechnischen Produkte an das ENGIE-Team, das die IT-Installationsarbeiten am Flughafen koordiniert. Dieses Team ist rund um die Uhr erreichbar und sorgt dafür, die gewünschten Veränderungen und Upgrades fristgerecht zu implementieren. Das Spektrum reicht vom Anschluss neuer Läden über Änderungen am Glasfaser-Backbone bis zu Sicherheits- und anderen Smart-Building-Applikationen.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Instandhaltung des Passagierfluss-Systems. Dieses »smarte« System misst mithilfe von Sensoren die Geschwindigkeit der Warteschlangen. Eine zu langsame Abfertigung erzeugt ein Signal, das zur Eröffnung eines neuen Schalters führt. Das System sorgt also nicht nur für zufriedene Fluggäste, sondern trägt auch dazu bei, Verzögerungen und Verspätungen zu vermeiden. Ein intensiver Kontakt zwischen Redlink und dem ENGIE-Team und ein reibungsloser Lieferprozess sind deshalb sehr wichtig.





Services als Mehrwert

Wenn einmal ein Artikel kurzfristig nicht verfügbar sein sollte, schlägt der Dätwyler Partner ENGIE eine geeignete Alternative vor. Außerdem berät Redlink seinen Kunden

bei dessen Infrastruktur-Richtlinien, etwa bei den neuen Kabel-Brandklassen, die seit der Einführung der europäischen Bauproduktenverordnung (CPR) gelten. »Kabel verkaufen kann jeder. Wir geben den Installateuren die Informationen, die sie brauchen, um in ihrem Job auf dem neuesten Stand zu bleiben«, erklärt Jeroen de Graaf, Sales Manager bei Redlink

Dies ist ein Mehrwert, der auch bei ENGIE Services gut ankommt: »Redlink widmet jeder Bestellung große Aufmerksamkeit. Zum Beispiel erklären sie neuen Mitarbeitern manchmal grundlegende Begriffe, um zukünftige Bestellfehler zu vermeiden. Das spart Zeit, und das ist für mich wirkliches Mitdenken«, bestätigt der verantwortliche ENGIE-Planungsingenieur.

(Februar 2019)