ANWENDERBERICHT

Deutschlandweiter Roll-Out von IGEL-Clients

Das Rollout umfasste 1.400 Arbeitsplätze an 950 Servicebüros in ganz Deutschland (Rot = TNT Depot, Blau = Servicebüros der Debeka).

Im Rahmen einer IT-Modernisierung entscheidet sich die Debeka für einen flächendeckenden Austausch ihrer PCs durch Thin Clients der Marke IGEL. Als zertifizierter „IGEL Authorized Partner" wird die Ratiodata mit dem Großprojekt beauftragt. So startet im Mai 2019 der Rollout für rund 1.400 Arbeitsplätze in 950 Servicebüros.

Der Austausch von IT ist in den meisten Fällen kein kleines Unterfangen. Bei einem Unternehmen wie der Debeka, das rund 16.000 Mitarbeitende beschäftigt, erst recht nicht. Gut, wenn man sich hier auf zuverlässige Partner und erstklassige Hardware verlassen kann. Insgesamt sollen bundesweit an 1.200 Arbeitsplätzen in 950 Servicebüros die bestehenden PCs durch Thin Clients UD2 des deutschen Marktführers IGEL ausgetauscht werden. Dazu werden die entsprechenden Peripheriegeräte geliefert und 24" Monitore der Marke Eizo installiert.

Der geplante Zeitraum für das Rollout beträgt nicht einmal acht Wochen. „Ein Rollout dieser Größenordnung ist immer kompliziert", erklärt Carsten Bibo, Projektmanager der Ratiodata. „Hinzu kommen in diesem Fall die unterschiedlichen und damit schwer planbaren Öffnungszeiten der einzelnen Servicebüros." Denn wie bei jedem Rollout und Hardwarewechsel steht auch bei diesem Projekt ein diskreter Austausch der Geräte im Vordergrund.

Das ist nicht die einzige Herausforderung. Durch jahrelange Erfahrung auf dem Gebiet greift die Ratiodata auf ein stabiles, zuverlässiges Netzwerk aus externen Technikerinnen und Technikern zurück. Die Zusammenarbeit mit ihnen ist vor allem bei so zeitsensiblen Rollouts unabdingbar. „Wir haben etwa zehn bis zwölf Techniker für den gesamten Zeitraum parallel im Einsatz.

Die effiziente Planung ist eine große Herausforderung, funktioniert aber aufgrund der reibungslosen Zusammenarbeit mit den Servicebüros außerordentlich gut." Am Ende gelingt das Großprojekt. Unter Einhaltung der Budgetvorgaben sind alle Arbeitsplätze innerhalb des vorgegebenen Zeitraumes modernisiert und neu ausgestattet. Sobald sich der Client im Netzwerk der Debeka befindet, lädt er seine MAC-Adresse hoch und erhält eine IP. Danach kann der User sich anmelden und gelangt auf einen virtuellen Server mit einer Windowsoberfläche, wo er wie gewohnt arbeiten kann.

RATIODATA

> Wir haben bereits in der Vergangenheit mehrere Projekte mit Ratiodata realisiert. Dabei konnten wir die Ratiodata als leistungsstarken und zuverlässigen Partner kennen und schätzen lernen.
>
> Marcel Wirth, Teamleiter und Projektverantwortlicher der Debeka

KURZINTERVIEW MIT MARCEL WIRTH, TEAMLEITER UND PROJEKTVERANTWORTLICHER DER DEBEKA

Herr Wirth, die Ratiodata hat bei der Debeka 1.400 Arbeitsplätze in insgesamt 950 Servicebüros ausgestattet. Wieso wurde sich für die Zusammenarbeit mit der Ratiodata entschieden?

Marcel Wirth: Wir haben bereits in der Vergangenheit mehrere Projekte mit Ratiodata realisiert. Dabei konnten wir die Ratiodata als leistungsstarken und zuverlässigen Partner kennen und schätzen lernen. Für die Wahl der Neuausstattung so vieler Arbeitsplätze in so kurzem Zeitraum wollten wir gerne mit einem Partner zusammenarbeiten, mit dem wir gute Erfahrungen gemacht haben. Dabei ist hervorzuheben, dass die Ratiodata immer lösungsorientiert und pragmatisch im Sinne des Kunden handelt. Im Fokus steht der Service gegenüber dem Endanwender.

Wie verlief die Zusammenarbeit mit der Ratiodata?

Marcel Wirth: Die Zusammenarbeit erfolgte kollaborativ. In wöchentlichen Meetings wurde der aktuelle Stand abgeglichen, ggf. aufgetauchte Themen besprochen und der weitere Verlauf abgestimmt. Dadurch gelang der Projektverlauf hervorragend, das kann man nicht anders sagen. Die eingesetzte Mannschaft aus Projektkoordinatoren und Technikern leistete exzellenten Service, so dass an allen betroffenen Debeka-Standorten ein reibungsloser Rollout durchgeführt werden konnte. Dies wurde uns durch Feedback der Endanwender mehrfach bestätigt und der Kundenservice gelobt.

Für welche Aufgaben war die Ratiodata zuständig, wo wurde zusammengearbeitet?

Marcel Wirth: Die Ratiodata übernahm im Rahmen des Rollouts die Terminierung, die Technikerdisposition, die Auslieferung und die Inbetriebnahme der neuen Hardware. Die Althardware wurde durch die Ratiodata abgebaut und für den Versand gerecht verpackt. Ein Hardwarebroker konnte für das Seriennummernreporting, die Datenlöschung und den Ankauf der Althardware gewonnen werden. Wir hatten also ein Minimum an eigener Arbeit. Eine Koordination zwischen allen beteiligten Stellen (Ratiodata, Debeka-Standort, Debeka-Projektkoordinatoren und Hardwarebroker) übernahm die Ratiodata ebenfalls.

Wie bewerten Sie das Ergebnis der Kooperation?

Marcel Wirth: Da alle Erwartungen vollständig erfüllt worden sind, sind wir mit den erbrachten Leistungen mehr als zufrieden. Deshalb wollen wir weitere Projekte angehen. Beispielsweise haben wir uns auf Grund der positiven Erfahrung dazu entschlossen, einen Rollout von ca. 900 38-Zoll-Monitoren in unserer Hauptverwaltung in Koblenz gemeinsam mit der Ratiodata durchzuführen.

KONTAKT

Ratiodata SE
Gustav-Stresemann-Weg 29
48155 Münster
Tel. +49 251 20830-0
info@ratiodata.de
www.ratiodata.de