

# Eine Sache der Planung und Präzision



von Karlheinz Pichler

Steht in einem Unternehmen die Ablöse der alten Hard- oder Software an, so ist Präzisionsarbeit gefragt. Die IT-Geräte müssen ausgetauscht werden, ohne dass die Arbeitsabläufe beim Kunden beeinträchtigt werden.

**D**erzeit beträgt der Lebenszyklus von Desktops, Notebooks, Druckern und anderem IT-Equipment in Schweizer Betrieben etwa zwei bis fünf Jahre. Bei PCs liegt der Durchschnittswert zwischen zwei und vier, bei Servern bei vier bis fünf Jahren. Entschliesst sich ein mittleres oder grösseres Unternehmen zu einer Generationsablässe, sind speziell auf IT-Rollouts ausgerichtete Dienstleister gefragt. Denn der Austausch von Hunderten oder gar Tausenden von Geräten muss so geplant sein, dass die Arbeitsabläufe im Unternehmen nicht gestört werden. Daher werden die neuen Maschinen bereits ab Werk oder in den Staging-Centern der Rollout-Spezialisten mit den Betriebssystemen und individuellen Firmenimages vorkonfiguriert und einsatzbereit gemacht.

In sensiblen Branchen wie etwa Banken und Versicherungen werden die Installationen vor Ort vielfach während der Nacht durchgeführt. Denn wenn die Angestellten in der Früh ins Büro kommen, müssen sie ihren Job tun können, als ob nichts geschehen wäre. Das Timing zwischen Auftraggeber und Rollouter muss deshalb exakt aufeinander abgestimmt sein. Zeitliche Verzögerungen oder auch Konfigurationsfehler könnten verheerende Kostenfolgen auslösen. Die Kompetenz der Rollout-Dienstleister spielt daher bei den Gesamtanschaffungskosten des IT-Equipments eine zentrale Rolle. Der Rollout-Anbieter trägt also eine immense Verantwortung. Um die Risiken kontrollieren zu können, ist der prozessuale Ablauf des Vorgangs in genaue Schritte gegliedert. Er beginnt bei der Be-

ratung und Planung, setzt sich über die Begehung der Arbeitsplätze, das Staging, Imaging und Testing der Geräte und den physischen Rollout weiter bis hin zur Rücknahme der Altgeräte und Schulung.

## **Logistik-Know-how notwendig**

Für IT-Rollouts grösseren Stils ist infolgedessen ein besonderes Mass an Logistik-Know-how vonnöten. Für hiesige IT-Dienstleister à la Bison Systems, Red-IT oder Unisys stellen die Rollouts ein eigenes Geschäftsfeld dar. Es gibt aber auch reine Logistik-Spezialisten wie etwa die Klotener Prologist, für die solche Rollouts die Kernkompetenz verkörpern.

IT-Giganten wie etwa IBM oder Dell haben diese Dienstleistung an solche Partner ausgelagert. Zu denjenigen Herstellern, die den Rollout der eigenen Produk-



«Der Sicherheitsfaktor ist wichtig, speziell wenn es um kritisch-sensible Auftraggeber geht.»

Patrick Köpfl

te selber bewerkstelligen, zählt Hewlett-Packard (HP). Dazu der Unternehmenssprecher von HP Schweiz, Beat Welte: «Durch unsere weltweit verfügbaren HP-Services sind wir in der Lage, global agierenden Kunden einen Rollout aus einer Hand zu liefern – diese fragen das zunehmend nach und sind gar nicht bereit, zu unterschiedlichen lokalen Anbietern zu gehen. Die HP-internen Prozesse sind darauf abgestimmt.» Werde dieser Dienst aber rein national oder regional nachgefragt, so greife HP auf ein Netz von Integratoren zurück, so Welte. Durch das HP Global Series Programm könne HP weltweit Standardkonfigurationen für Desktops, Notebooks, Drucker oder Server anbieten, so der Unternehmenssprecher. Darin enthalten seien standardisierte Anpassungsservices, das so genannte HP Factory Express Programm. Welte: «Nach Bestelleingang wird der «No-touch»-, «Low-touch»-Ansatz von der Produktion

bis zur Inbetriebnahme der Systeme konsequent durchgezogen.»

Einen gemischten Ansatz verfolgt man bei Unisys Schweiz. Laut Business Development Manager Jürg Willi führt man die Rollouts vor allem dann in Eigenregie durch, wenn IT-Spezialisten-Know-how erforderlich ist. Willi: «Insbesondere legen wir Wert auf sorgfältige Planung und Vorbereitung durch eigene erfahrene Projektleiter. Für die einfacheren Arbeiten oder bei sehr grossen Volumina ziehen wir externe Partner zur Unterstützung bei. Diese externen Teams werden wiederum durch interne Teamleader geführt. Wir haben einige ausgewählte Partner, deren Arbeitsweise und Qualität wir sehr gut kennen.» Grundsätzlich sei das Unternehmen für sehr hohe Stückzahlen – mengenmässig nach oben unbegrenzt insbe-

sondere auch für globale Kunden – vorbereitet, so Willi. «Wir haben beispielsweise für eine Grossbank in sechs Monaten mehr als 30000 PCs ausgerollt.»

Nach Ansicht von Willi könne ein Rollout aber auch für KMU durchaus interessant sein: «Das hängt nicht nur von Stückzahlen sondern sehr von der IT-Umgebung (z. B. hoch standardisiert vs. heterogen) und den Zielen ab, die der KMU-Betrieb verfolgt. Meines Erachtens stellt sich eher die Frage, wie man den Rollout bewerkstelligt: Selbermachen, komplett outsourcen, teilweise outsourcen, auswählen, welcher Provider der geeignetste ist (IT-Unternehmung, Logistiker, Personaldienstleister etc.).»

Auch bei Red-IT, zu deren Kunden unter anderem die Amag, Pricewaterhousecoopers und die Schweizerische Mobiliar

[ LESERDIENST 211 ▼ ]

## Real10 – Echte Lösungen für 10 Gigabit Ethernet

### WUSSTEN SIE, DASS ALIENS EIN SICHERHEITSRISIKO FÜR IHR NETZWERK SIND?

Wegen der grösseren Bandbreiten und der hohen Frequenzen bei 10 Gigabit Ethernet bedeutet Alien-Nebensprechen ein erhebliches Risiko für die Leistung Ihres Netzwerks. Die Real10 Lösungen bietet Ihnen:

- Bewährte Technologie: wirkungsvollen Schutz gegen Störungen von aussen
- Investitionssicherheit: garantierte 10 Gigabit Ethernet Performance
- Qualität: 100% geprüfte Bauteile sorgen für zuverlässigen Betrieb Ihres Netzwerks
- Innovation: zukunftsorientiertes Design für zukunftssichere Netzwerke

Vertrauen Sie Ihr Netzwerk nur den Besten an – Installieren Sie die Real10 Lösungen von R&M!

### Get More @ R&M

Reichle & De-Massari Schweiz AG  
Buchgrindelstrasse 13, CH-8620 Wetzikon  
Telefon +41 (0) 44 931 97 77  
Fax +41 (0) 44 931 93 29  
[www.rdm.ch](http://www.rdm.ch)

  
Convincing cabling solutions



Real10 Module unterstützen 10 Gigabit Performance, auf die Sie zählen können.



Wir freuen uns auf Ihren Besuch  
an der Orbit-iEX 2007  
Halle 2, Stand B36



«Gut geschultes Personal und Standardisierung der Abläufe sind Grundbedingungen für einen IT-Rollout.» Oliver Schalch

zählen, ist man der Meinung, dass sich Rollouts auch für KMU auszahlen können. Andreas Kleeb, CEO (Chief Executive Officer) der Firma, die in Zug ein zentrales Staging-Center unterhält, betont, dass sich ein Rollout ab 20 Stück rentieren könne. Nach oben sieht er keine Begrenzungen. Auf die Frage, welche Voraussetzungen gelten, um grossvolumige Ausrollungen gewährleisten zu können, antwortet er: «Standards, Standards und nochmals Standards. Test der Images bzw. der Software-Lösung, gute Projektvorbereitung und Terminplanung für die Installation vor Ort.»

Oliver Schalch, COO (Chief Operating Officer) bei Bison Systems, verweist auf die gleichzeitig grosse Logistik- und IT-Kompetenz seines Unternehmens. Gut geschultes Personal, die Standardisierung der Abläufe für den Rollout und die genaue Abstimmung mit dem Kunden seien Grundbedingungen für eine derartige Dienstleistung. Ausserdem sei es wichtig, «das Ausnahmenhandling (Exception management) so zu gestalten, dass der Gesamtrolloutplan nicht gefährdet wird, zum Beispiel durch ein spezielles Team, das kurz nach dem Rollout vorbeikommt, um Spezialfälle zu lösen, oder Springer/Doorwalker bei einem Rollout an einem grösseren Standort (ab zirka 30 Arbeitsplätzen).»



«Global agierende Unternehmen fragen zunehmend einen Rollout aus einer Hand nach.» Beat Welte

### Grosse Mengen innert kurzer Zeit

Völlig auf Logistikservices fokussiert ist die Klotener Prologist, bei der es übrigens zu Anfang des Jahres zu einem Generationenwechsel an der Spitze gekommen ist. Patrick Köppli übernahm die Geschäftsleitung von seinem Vater Stephan Köppli, der die Firma 1992 gegründet hatte. Wie Patrick Köppli mitteilt, verfüge seine Firma über 400 LAN-Anschlüsse und sei damit in der Lage, sehr grosse Stückmengen innert kurzer Zeit durchzuschleusen. Von der Kapazität her bewege man sich damit ziemlich allein auf weiter Flur, so der Prologistchef. Das Unternehmen zählt u. a. Coop, Orange Business Services, IBM, Fujitsu-Siemens ITPS und Migros zu seinem Kundenkreis. Der grösste Rollout lief bei diesem Unternehmen vor drei Jahren vom Stapel, als es darum ging, im Auftrag von IBM bei der Credit Suisse 22 500 Computersysteme – Desktops, Notebooks und

Server – auszurollen. Momentan arbeite man an einem weiteren grossen Auftrag, nämlich am Rollout von 7000 Dell-Maschinen für einen Finanzdienstleister.

Neben der geforderten Flexibilität und den logistiktechnischen Voraussetzungen in diesem Business will Köppli auch den Sicherheitsfaktor gross herausgestrichen wissen, speziell wenn es um kritisch-sensible Auftraggeber gehe. Je nach Zutrittsbereichen und Zutrittsberechtigung gebe es verschiedene Sicherheitsstufen und natürlich 24 Stunden am Tag Einbruchs-, Brandüberwachungs- sowie Vollbrandschutz mit unterbrechungsfreier Stromversorgung (USV). Der jeweilige Status eines Rollout-Vorganges wie Vorbereitungsphase, Staging und Code-Server-Zone des Auftragsgebers werde sicherheitsmässig exakt ausdefiniert.

### Vista-Schub erwartet

Im grossen Projektgeschäft, etwa bei den Finanzdienstleistern, ist es noch nicht allzu lange her, dass grosse IT-Rollouts über die Bühne gegangen sind. Daher ist es momentan in diesem Geschäft etwas ruhig. Die meisten Rollout-Anbieter gehen aber davon aus, dass es ab 2008 durch Windows-Vista zu einem grösseren Nachfrageschub kommen könnte. Zumindest sind alle technisch und organisatorisch dafür gewappnet.

ict