

# Bevorzugte Infrastruktur für Metaframe

Mercuri Urval ist seit 2001 cablecom Kundin. Zwischenzeitlich wurden die Bandbreiten mehrmals den aktuellen Bedürfnissen angepasst. IT-Manager Tibor Olah schätzt die Partnerschaft mit cablecom, weil sie von Pragmatismus und gegenseitigem Verständnis geprägt ist.



**Tibor Olah**, IT-Manager, Mercuri Urval: «Dank den schnellen Antwortzeiten im cablecom Netz merken die Mitarbeiter in Nyon gar nicht, dass ihre Applikationen in Zürich laufen.»

**A**ls Tibor Olah zum IT-Team von Mercuri Urval AG stiess, arbeiteten die rund 100 Mitarbeitenden noch auf Apple-Computern. Daten und Applikationen – im Wesentlichen Office, E-Mail und eine FileMaker-basierte CRM-Lösung – wurden dezentral in den Filialen in Basel, Bern, Nyon, Zollikon und Zug verwaltet. Olah erinnert sich: «Die Macs kamen mehrheitlich als Schreibmaschinen zum Einsatz.» Schon damals war das IT-Team überzeugt, dass eine Zentralisierung der IT-Ressourcen organisatorisch und wirtschaftlich mehr Sinn macht und folglich eine zukunftssichere WAN-Lösung her muss. Olahs Vorgänger machte Nägel mit Köpfen: 2001 wurden alle Standorte ans Datennetz von cablecom angeschlossen (Bandbreite pro Standort: 2 Mbit/s). Die damalige «IT-Zentrale» Nyon bekam sogar einen Glasfaseranschluss. Diese Massnahme fiel just in die Zeit, als die New-Economy-Seifenblasen der Reihe nach platzten und sich die miese Börsenstimmung auf die Old Economy übertrug. So wurde 2001 auch für Mercuri Urval ein schwieriges Jahr. Olahs Analyse: «Unser Unternehmen hat viel Geld für die Mac-Umgebung ausgegeben, aber es war falsch investiertes Geld. Wir fragten uns: Wie investieren wir richtig?»

## Downsizing statt Upgrading

Doch Olah waren vorerst die Hände gebunden. Drei Hindernisse standen ihm im Weg:

Sein Vorgänger hatte mit cablecom einen Zweijahresvertrag unterschrieben, es fehlte das Budget für einen Quantensprung, und der damalige Firmenchef Christoph Eggmann stand einem radikalen Wechsel in der IT skeptisch gegenüber. Immerhin konnte Olah 2003 mit cablecom die WAN-Bandbreiten nach unten verhandeln – es bestand ja noch keine Notwendigkeit für 2 Mbit/s Bandbreite. An der Partnerschaft wurde aber nicht gerüttelt. Olah: «Cablecom war zwar nicht begeistert von unserer Redimensionierung, aber der Account Manager zeigte volles Verständnis für unsere Lage und machte ein sehr gutes Angebot.»

## Migration auf Citrix Metaframe

Unbeirrt von den Launen der Zeit plante Olah den Rollout von Citrix Metaframe. 2005 war das Unternehmen reif für den Plattformwechsel: Die dezentralen Server wurden gegen sieben zentrale Windows-Server mit 20 Instanzen ausgetauscht, die Daten und Applikationen in Zollikon zentralisiert und die neue Zentrale mit Glasfaser erschlossen. Heute arbeiten die Mitarbeitenden mit Terminals.

Olah ist mit der System-Performance sehr zufrieden: «Dank den schnellen Antwortzeiten

im cablecom Netz merken die Mitarbeiter in Nyon gar nicht, dass ihre Applikationen in Zürich laufen.» Und das, obwohl die Ausserstandorte derzeit nur mit 1 Mbit/s angebunden sind? Olah: «Der Metaframe-Verkehr beansprucht nur etwa fünf Prozent der Bandbreite, ist aber sehr zeitkritisch. Darum brauchen wir einen Carrier, der schweizweit sehr gute Antwortzeiten garantiert.»

## Ausreichend Netzkapazität

Wird Mercuri Urval längerfristig mit den derzeitigen Bandbreiten auskommen? Olah hat Zweifel, denn auf seinem Pult liegen zwei Projekte, die eine Anpassung nötig machen: VoIP und CRM-Hosting im Stamm-land Schweden. Sollte im Unternehmen VoIP zum Einsatz kommen, müssten die Bandbreiten im WAN erhöht werden. Und sollte der Hauptsitz in Schweden an seinem Plan festhalten, sämtliche Kundendaten zentral zu hosten, müsste dasselbe im Internet Access geschehen. Für beide Fälle ist Tibor Olah gewappnet: «Cablecom erlaubt uns, die Bandbreiten approximativ den realen Bedürfnissen anzupassen. Wir schätzen diese Flexibilität sehr und schauen künftigen Ereignissen gelassen entgegen.»

**Text/Foto: Guido Biland**, alphatext.com

## Mercuri Urval AG

**Mercuri Urval**

Mercuri Urval wurde 1967 in Schweden gegründet und zählt heute zu den führenden Beratungsunternehmen in Europa. Die weltweite Organisation umfasst 80 Niederlassungen in 22 Ländern. Über 800 Beraterinnen und Berater beurteilen jedes Jahr mehr als 50 000 Kandidatinnen und Kandidaten. Zu den Kerndienstleistungen zählen die Rekrutierung und Selektion sowie Potenzialanalysen. Seit 1983 ist Mercuri Urval auch in der Schweiz tätig.

**Infos:** [www.mercuriurval.ch](http://www.mercuriurval.ch)

### Von cablecom bezogene Leistungen

<b>Services</b>	<b>cablecom connect LAN, cablecom connect internet</b>
<b>Access</b>	SDSL (Basel, Bern) und Glasfaser (Nyon, Zollikon)
<b>Bandbreiten</b>	1–3 Mbit/s (connect LAN), 1 Mbit/s (connect Internet)
<b>Standorte</b>	4
<b>Infos</b>	<b>Antonio Da Silva</b> , Account Manager, Tel. 024 423 36 57, <a href="mailto:antonio.dasilva@cablecom.ch">antonio.dasilva@cablecom.ch</a>