

Die Durchwahl zum Erfolg

colt

Kunde

KEYMILE

Branche

Telekommunikation und IT

Geschäft

Datenübertragungssysteme und Zugangsplattformen

Herausforderung

Wechsel auf Cloud-Telefonie

Lösung

Colt Cloud UC

Partner

AAA Sales & Management GmbH

Cloud schafft Raum für Innovationen

Durch die Digitalisierung haben sich die Anforderungen an IT-Abteilungen weiter erhöht. In den meisten Unternehmen bedeutet das allerdings nicht, dass die personellen und finanziellen Ressourcen ebenfalls erhöht werden. Vielmehr gilt es, mit der gleichen Mannschaft den Betrieb zu gewährleisten und weiter Kosten zu senken, die Digitalisierung zu meistern und dabei innovativ zu sein.

Dieses Szenario trifft auch auf KEYMILE zu, einen führenden Anbieter von Lösungen für die anwendungskritische Kommunikation und den Breitband-Zugang. An den Hauptstandorten in Deutschland und der Schweiz entwickelt und produziert KEYMILE unter anderem hochverfügbare und hybride IP/TDM-Kommunikationssysteme für die sichere und deterministische Datenübertragung in Mission-Critical-Kommunikationsnetzen.

Zur Sicherung der Datenübertragung arbeitet KEYMILE mit modernsten Sicherheits- und Verschlüsselungskonzepten. Die gleichzeitige Verfügbarkeit von IP/Ethernet- und TDM-Technologie gewährleistet eine reibungslose Evolution zur paketbasierten Datenübertragung. Öffentliche Netzbetreiber nutzen die Produkte für die Bereitstellung von Teilnehmeranschlüssen mit höchster Bandbreite. KEYMILE unterstützt seine Kunden zudem mit einer Vielzahl von lösungsbezogenen Dienstleistungen. Das Unternehmen ist auf der ganzen Welt mit Tochterfirmen und Partnern vertreten und kann auf Systeminstallationen in über hundert Ländern verweisen.

IT neu ausrichten

Michael Siebke, Head of IT bei KEYMILE, hat die Herausforderung der Digitalisierung

angenommen. Seit zwei Jahren arbeitet er mit seinem Team daran, die IT des Unternehmens neu auszurichten. Vorher lag der Schwerpunkt auf dem Betrieb, die Anwender aus den Fachbereichen kamen mit Anforderungen auf die IT-Abteilung zu. Diese Situation hat sich gedreht. Der 52-Jährige hat den Betriebsaufwand zurückgefahren und ein Innovationsklima geschaffen, in dem die IT-Abteilung auf die unterschiedlichen Fachbereiche zugeht, um darüber zu sprechen, wie beispielsweise Prozesse digitalisiert werden können.

„Auch wenn der operative Betrieb natürlich weiterhin eine wichtige Aufgabe ist, sollte sich die IT in meinen Augen heute als Partner für das Business aufstellen und als Innovationstreiber unterwegs sein“, beschreibt der IT-Experte seine Philosophie.



Telefonie als Service beziehen

Möglich wird dies durch eine konsequente Auslagerung von Services der IT-Landschaft in die Cloud. Microsoft Office 365 aus der EU-Cloud wird derzeit im Unternehmen ausgerollt, Salesforce kommt bereits aus der Cloud. Als zum Jahreswechsel 2016/17 ein Umzug der Niederlassung in Bern anstand, entschied sich Michael Siebke kurzfristig dazu, mit dem Einstieg in die Cloud-Telefonie zu beginnen.

„Das Betreiben einer Telefonanlage passt nicht mehr zu unserer Philosophie. Auch Telefonie ist heutzutage ein standardisierter Service, der sich wunderbar einkaufen lässt. Hinzu kam, dass sich die in Bern vorhandene Telefonanlage mit Systemtelefonen nach klassischer Art im Hinblick auf den Servicevertrag am Ende ihrer Lebenszeit befand. Die Anlage unterstützte kein VoIP, war somit losgelöst von der restlichen IT-Service-Landschaft und belegte zugleich einen ganzen Raum, in dem sie mit den Patchfeldern für das getrennte Kabelsystem untergebracht war. „Ein Umzug dieser Anlage wäre in meinen Augen sinnfrei gewesen“, sagt der Head of IT bei KEYMILE. „Wir haben die Zeit lieber in den Wechsel auf den Cloud-Service investiert.“

Mit seinem Anliegen wandte sich Michael Siebke an die AAA Sales & Management GmbH, eine Schweizer Vertriebsagentur mit Schwerpunkt auf internationale Telekommunikationslösungen für den Mittelstand und multinationale Konzerne. AAA ist einer der erfolgreichsten Partner von Colt Technology Services. Mit Cloud UC bietet Colt eine Lösung, mit der die gesamte Kommunikation eines Unternehmens in einen einheitlichen Unified Communications Service integriert werden kann. Telefongespräche, IP-Verbindungen und Anwendungen werden zusammengeführt und zeit- und ortsunabhängig auf beliebigen Geräten bereitgestellt. Cloud UC war damit aus Sicht von AAA die richtige Lösung für die Telefonie der 120 KEYMILE-Mitarbeiter in Bern und Colt einmal mehr der richtige Anbieter.

Das sah Michael Siebke genauso: „Colt ist seit Jahren ein zuverlässiger Partner für die IP-Anbindung und Telefonie. Mit Cloud UC boten sie eine passende Lösung für Festnetz-Telefonie aus der Cloud, die meinen Wunschvorstellungen entsprach. Das Telefongerät steht auf dem Schreibtisch, sofern der Anwender keinen SoftClient bevorzugt und die Konfiguration erfolgt über den Browser beziehungsweise per

Managed Service. Da auch die kommerziellen Bedingungen passten, war es eine einfache Entscheidung.“

Projektlaufzeit: acht Wochen

Die größte Herausforderung im Projekt war der sehr enge Zeitplan. Vom Start des Projektes mit dem Grobkonzept bis zum Umzugswochenende waren es nur acht Wochen. Da der Umzug auch ohne das Thema Telefonie für die IT-Zentrale von KEYMILE schon herausfordernd genug war, konnte die Abteilung aufgrund der anderen Aktivitäten das Projekt nicht so unterstützen, wie es zu anderen Zeiten der Fall gewesen wäre. Michael Siebke entschied sich daher, den lokalen IT-Dienstleister mit einzubeziehen.

Die Zusammenarbeit aller Beteiligten lief sehr gut und Ende Januar 2017 wurde die neue Telefonie-Lösung in Betrieb genommen. „Wichtig für den erfolgreichen Verlauf des Projektes war, dass wir mit Colt am Anfang die wichtigen Fragen zu technischen Details auf den Tisch gebracht haben, um dafür zügig pragmatische und dem Zeitplan angemessene Antworten zu finden. So wurde beispielsweise festgelegt, dass wir das Telefonbuch für den Übergang über einen Upload aus Excel realisieren“, erinnert sich Michael Siebke.

KEYMILE

KEYMILE

„Colt ist seit Jahren ein zuverlässiger Partner für die IP-Anbindung und Telefonie. Mit Cloud UC boten sie eine passende Lösung für Festnetz-Telefonie aus der Cloud, die meinen Wunschvorstellungen entspricht.“



Foto: KEYMILE

Michael Siebke,
Head of IT bei KEYMILE



Derzeit nutzt KEYMILE Colt Cloud UC nur für die Festnetztelefonie, weitere Funktionen der Lösung sind bislang noch nicht im Einsatz. Das wird sich im Verlauf des Jahres 2017 ändern. „Die Telefonie als solche wird von unseren Mitarbeitern als etwas Selbstverständliches angesehen. Sie möchten telefonieren, ihre Erreichbarkeit hinsichtlich Ort und Zeit steuern und möglichst auch unterwegs unter der Büronummer erreichbar sein“, erläutert Michael Siebke, an den gerade von den Entwicklungsmitarbeitern der Wunsch nach SoftClients und einer App für das Smartphone herangetragen wird. Darauf wird die IT-Abteilung von KEYMILE eingehen.

Anforderungen erfüllt

„Mein grundsätzlicher Wunsch ist in Erfüllung gegangen“, resümiert Michael Siebke. „Wir beziehen die Telefonie in Bern jetzt als direkt nutzbaren Service, es gibt dort keine spezielle lokale Infrastruktur mehr. Neue Mitarbeiter werden über den Managed Service von Colt eingerichtet, vor Ort wird nur noch das Telefongerät mit der LAN-Dose verbunden, sofern der Mitarbeiter künftig nicht einen SoftClient mit Headset bevorzugt.“

Nach der positiven Erfahrung in Bern wird Michael Siebke den Einsatz von Cloud-Telefonie im Unternehmen vorantreiben und die alten Telefonanlagen sukzessive ersetzen. Mit jeder Umstellung verschafft er seiner Abteilung damit mehr Luft, um als Innovationstreiber bei KEYMILE zu agieren.

Partner



AAA Sales & Management GmbH

Kontaktdaten:

Colt Technology Services GmbH
Albulastrasse 47
8048 Zürich

Telefon: +41 (0) 585 601 600
E-Mail: sales@colt.net
Internet: www.colt.net/de