

METTLER TOLEDO

Profil

Weltweit tätiger Hersteller von Präzisionsinstrumenten für Labor, Industrie und Handel

Unternehmen

Mettler-Toledo

Standort

Greifensee, Schweiz

Branche

Herstellung von Präzisionsinstrumenten

Website

www.mt.com

Lösung

- LANDesk® Management Suite 9.0

Vorteile

- Weltweit einheitliches Client Management dank Replikation zwischen Core-Servern
- Verschlankte und schnellere Client-Management-Prozesse
- Klarheit dank Strukturierung der PC-Landschaft in fünf Client-Typen
- Erleichterter Compliance-Nachweis

Weltweiter Client-Rollout mit Augenmaß

Mettler-Toledo setzt auf LANDesk® Management Suite 9 und Implementierungspartner Asept

Übersicht

Für Mettler-Toledo, ein weltweit tätiger Hersteller von Präzisionsinstrumenten für Labor, Industrie und Handel mit Hauptsitz in Greifensee bei Zürich, ist die genaue Übersicht der unternehmenskritischen Zahlen und Fakten entscheidend.

Im Vorfeld eines SAP-Rollouts standardisiert das Unternehmen seine weltweite PC-Infrastruktur auf Windows 7 und Microsoft Office 2010. Für Rollout und Management der Windows-7-Clients in Europa, USA und Asien setzt Mettler-Toledo auf die LANDesk® Management Suite 9 und den Implementierungspartner Asept.

Die Herausforderung

Angesichts einer geplanten Standardisierung auf SAP wollte Mettler-Toledo künftig den SAP-Betrieb und dessen reibungsloses Zusammenspiel mit dem aktuellen Microsoft Office garantieren. Deshalb migrieren die Schweizer im Rahmen des Projekts "Blue Ribbon" die PCs aller Geschäftsstellen weltweit auf Windows 7 und Microsoft Office 2010. Im Vorfeld wurde die Client-Infrastruktur sorgfältig geprüft: von der Client-Hardware über den logischen Aufbau der Desktops, den Rollout des Betriebssystems inklusive der Anwendungen bis hin zur Verwaltung der Endgeräte im Sinne eines umfassenden Client Lifecycle Managements.

„Die Mettler-Geschäftsbereiche arbeiten traditionell selbstständig. Es gibt noch keinen weltweit einheitlichen PC-Client und das Client Management wurde bislang von Standort zu Standort unterschiedlich gehandhabt“, so der Head of Standard Client System Engineering bei Mettler-Toledo. „Das führte in unserem Office in China sogar bis zur händischen Verteilung von Software und Patches.“

Das Unternehmen strukturierte deshalb seine Client-Landschaft neu: Es ersetzte die alte PC-Landschaft durch fünf Client-Typen, die das Basistraster für einen weltweit identischen Endgerätebestand liefern sollten.

Der IT-Support sollte so in der Lage sein, jeden beliebigen PC des Unternehmens remote zu steuern. „Als ein in den USA börsennotiertes Unternehmen sind wir an die Regularien des Sarbanes-Oxley Acts (SOX) gebunden“, so der Projektverantwortliche von Mettler-Toledo. „Eine einheitliche Client-Infrastruktur war hier Voraussetzung.“

Einheitlich und "State-of-the-Art" sollte der Client-Bestand und die Client-Management-Infrastruktur gestaltet werden. In der Ausschreibung forderte Mettler-Toledo deshalb eine zentrale Client-Management-Lösung, die über eine einzige Konsole den gesamten Client Lifecycle, die laufende Verwaltung und das Patching bis hin zu Client-Management-Statistiken abdecken kann.

Die Lösung

Nach einer Ausschreibung fiel im Herbst 2009 die Entscheidung zugunsten der LANDesk® Management Suite – und dies, obwohl die Schweizer aufgrund einer Microsoft-Enterprise-Lizenz die Verwaltungslösung (SCCM) sehr günstig erhalten hätten.

„LANDesk hat wesentlich geringere Ansprüche an die Hardware-Infrastruktur als SCCM, sodass es sich lohnte in die Software-Lizenzen zu investieren“, erklärt der Projektleiter. „SCCM eignet sich zwar gut für standardisierte PCs, wir müssen aber unsere fünf Client-Basistypen global, lokal und rollenbezogen um Zusatz- oder Spezialapplikationen ergänzen.“ Hinzu kommen Benutzergruppen in Divisionen mit eigenen Produkten und Programmen. „Hier hätte man für Anpassungen mit SCCM jeweils einen neuen Task bilden müssen, mit LANDesk ist das einfach per Drag & Drop möglich,

was uns die Arbeit erheblich erleichtert.“ So setzte man erneut auf die Lösung von LANDesk, mit deren Vorzügen Mettler-Toledo seit der Umstellung auf Windows XP schon vertraut war, sowie auf den LANDesk-Partner Azept aus Glattbrugg.

Um die weltweit rund 10.000 PCs zu verwalten, wurde die Client-Management-Infrastruktur auf mehrere Standorte verteilt. Azept ermittelte als optimales Vorgehen, drei Core-Server aufzusetzen: Der Server am Hauptsitz sollte als Master-Server dienen, zwei weitere Core-Server bedienen den amerikanischen und den asiatischen Raum. Jede LANDesk® Management Suite unterstützt in Version 9 nicht nur granulare User-Rollen, sondern auch eine Core-Replikation. Azept richtete neben den Images für die fünf Client-Typen auch die Replikationsmechanismen für den Abgleich des Schweizer Master-Servers mit den beiden anderen Core-Servern ein.

Nach dem Proof of Concept im Frühjahr 2010 wurde die LANDesk® Management Suite Mitte 2010 in Greifensee implementiert. Im Herbst kam die USA hinzu und Ende 2010 folgte die Asien-Niederlassung. Der Schweizer Server wurde dazu auf die anderen beiden Hubs dupliziert. Der Zugang der Geschäftsstellen erfolgt jeweils über den ihnen zugewiesenen Core-Server. Um ein einheitliches Client Management sicher zu stellen, wird der Master-Core-Server permanent auf die anderen Core-Server repliziert.

„Wir sind für diese globalen Aufgaben ein sehr kleines Team und mussten im Rahmen des Projekts einen großen Peak abdecken“, merkt der Projektleiter von Mettler-Toledo an. „Zum Glück verfügt Azept über großes Know-how, und konnte dadurch unsere technischen Anforderungen rasch umzusetzen.“ Eine Hürde war die mangelnde Bandbreite im asiatischen Raum. Die Performance-Probleme beim Zugriff auf die LANDesk-Konsole des asiatischen Servers löste Azept über einen Terminal-Server-Zugang, eine leichte Auswahl der gewünschten Landessprache für den Windows-7-Setup (Multi-Language User Interface) erfüllte Azept durch eine Self-Service-Website.

In Ergänzung zu den drei Core-Lokationen richtet Mettler-Toledo im Rahmen des Rollouts Service-Center jeweils direkt bei den Business Units ein. „Die Vorgabe ist, dass der Client-Rollout an einem Standort jeweils drei Monate vor SAP-Einführung fertig sein muss“, erläutert der Projektleiter. „2012 soll der Rollout komplett abgeschlossen sein.“

Die Ergebnisse

Mit der LANDesk® Management Suite verfügt Mettler-Toledo heute über eine zentralisierte Client-Management-Lösung, über die sich 10.000 Clients bequem kontrollieren und aktualisieren lassen. „Die Lösung ermöglicht ein schnelles Ausrollen des globalen SAP-Patches und wir können erstmals das Client Management zentral steuern“, so der Head of Standard Client System Engineering. „In China war bisher kein Client-Management-Tool im Einsatz. Dort haben wir mit der LANDesk Suite innerhalb von drei Monaten 2.000 Clients migriert. Im asiatischen Raum werden wir so in Zukunft unser Client Management effizienter betreiben können.“ Durch die weltweit gleichen Standard-Prozesse und -Workflows lässt sich auch ein Compliance-Nachweis wesentlich leichter führen.

„Die LANDesk Management Suite ist eine sehr gute Lösung, die bei uns dank Azept zeitgerecht eingeführt wurde“, fasst der Projektleiter seine Erfahrungen aus dem Projekt Blue Ribbon zusammen. „Azept ist ein sehr kompetenter Einführungspartner mit dem die Zusammenarbeit stets angenehm und kollegial war. Ich kann LANDesk wie auch Azept für so anspruchsvolle Client-Management-Vorhaben wie unseres nur empfehlen.“

„Die LANDesk Management Suite ist eine sehr gute Lösung, die bei uns nicht zuletzt dank Azept zeitgerecht eingeführt wurde. Ich kann LANDesk wie auch Azept für so anspruchsvolle Client-Management-Vorhaben wie unseres nur empfehlen.“

— Head of Standard Client
System Engineering
Mettler-Toledo

LANDesk Germany GmbH
Herriotstrasse, 5
D-60528 Frankfurt
Tel: +49 (0)69 941757-0
Fax: +49 (0)69 941757-40
www.landesk.de

Azept AG
Zunstrasse 11
CH-8152 Glattbrugg
Tel: +41 44 874 90 90
Fax: +41 848 297 974
www.zept.ch



Weitere Informationen finden Sie unter www.landesk.de.

Soweit laut anwendbarem Recht zulässig, übernimmt LANDesk keinerlei Haftung und lehnt jegliche explizite oder implizite Gewährleistung in Bezug auf den Vertrieb und/oder Einsatz von LANDesk Produkten ab, einschließlich der Haftung oder Gewährleistung bezüglich der Tauglichkeit für einen bestimmten Zweck, der Handelstauglichkeit oder Nichtverletzung von Patenten, Urheberrechten oder anderen Rechten an geistigem Eigentum, ohne dass hierdurch die Rechte im Copyright eingeschränkt werden.

LANDesk behält sich das Recht vor, dieses Dokument oder damit in Verbindung stehende Produktspezifikationen und -beschreibungen jederzeit ohne vorherige Ankündigung zu ändern. LANDesk gewährt keine Garantie für die Verwendung dieses Dokuments und übernimmt keine Haftung für Fehler, die möglicherweise in diesem Dokument enthalten sind. LANDesk verpflichtet sich auch nicht, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren. Die neuesten Produktinformationen finden Sie unter www.landesk.de.

Copyright © 2011 LANDesk Software, Inc. und angeschlossene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten. LANDesk und die zugehörigen Logos sind entweder eingetragene Marken oder Marken von LANDesk Software Inc. oder der angeschlossenen Unternehmen in den USA und/oder anderen Ländern. Andere Marken und Namen können Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber sein.