

# Bewährte ICT-Standards mit viel Potential

Die Schweizer Unternehmensgruppe ORIOR setzt auf eine kosteneffiziente hybride Kommunikationslösung mit IP und ISDN.



**Beat Aebischer**  
Vertriebsleiter T&N AG

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food and Beverage Gruppe. Das Unternehmen deckt die ganze Wertschöpfungskette von der Produktion bis zum Vertrieb ab, was in Bezug auf die ICT eine spannende Herausforderung darstellt.

ORIOR beschäftigt 1630 Mitarbeitende und betreibt in verschiedenen Regionen der Schweiz und in diversen europäischen Ländern 8 Kompetenzzentren mit insgesamt 17 Standorten.

Die Vielfältigkeit der Anforderungen an Infrastruktur, Logistik, Kommunikation und IT ist entsprechend gross. Auf der einen Seite gehören Grossverteiler zu den Kunden, welche ihre Logistikprozesse längst schon digitalisiert haben und andererseits ist es der Metzger oder das Restaurant um die Ecke, wo noch per Fax einzelne Artikel bestellt werden.

Die Umstellung der Swisscom auf All-IP war ein wesentlicher Treiber, welcher den Stein ins Rollen gebracht hatte. Die ORIOR Gruppe hat in einem umfassenden Projekt die Grundlage für die Zukunft geschaffen.

Wir wollten es genauer wissen und konnten mit Sven Maushake, Group CIO, ein Gespräch führen.

## Interview

**Herr Maushake, schildern Sie uns kurz die Ausgangslage, weshalb ist es zu diesem Projekt gekommen?**

Wie bereits erwähnt war der primäre Auslöser die Netzumstellung auf All-IP. Wir stellten uns intensiv die Frage, ob wir nun alles auf IP umstellen sollen oder müssen oder ob sich dies auch in Phasen realisieren liesse? Es hat sich schnell gezeigt, dass es keine vernünftige Alternative zu DECT gibt und auch die Alar-



mierungen eine gewisse Hürde darstellen würden. In den Produktionsstandorten sind wir aus Sicherheitsgründen darauf angewiesen, dass ein einzelner Mitarbeiter jederzeit und überall erreichbar ist.

**Welche Ziele ergaben sich aus der Ausgangslage?**

In erster Linie ging es darum, die gleichen Funktionalitäten mit mindestens dem gleichen Komfort in der neuen Technologiewelt zu realisieren. IP musste nicht die Wahl zu jedem Preis sein, so entschieden wir uns für ein hybrides System, welches die Grundlagen für IP gelegt hat und in jedem Bereich die heute optimalste Lösung zulies. Wir verfolgten hier einen sehr pragmatischen Ansatz, welcher die notwendigen Funktionalitäten zur Verfügung stellt, für die Zukunft offen ist und vor allem auch etappiert umgesetzt werden kann sowie kosteneffizient ist.

**Welche Erfahrungen haben Sie in der Evaluation eines möglichen Partners gemacht?**

Die grösste Herausforderung bestand darin, einen Partner zu finden, der auf der gleichen Flughöhe war wie wir, der unsere Philosophie verstand und uns auch

in Bezug auf die konkrete Lösung zu überzeugen vermochte. Das war letztlich der primäre Grund, weshalb wir uns für T&N entschieden haben. Wir hatten sehr schnell das Gefühl, dass wir verstanden werden und die Jungs wissen, wovon sie sprechen.

**Und hat sich das dann im Projekt auch bewahrheitet?**  
Das Projekt wurde sauber vorbereitet und ist dann auch reibungslos abgelaufen. Wir hatten operativ keine Unterbrüche. Die involvierten Mitarbeitenden bei ORIOR und T&N haben reibungslos zusammengearbeitet und wenn es Support brauchte, war dieser jederzeit sichergestellt. Es hat richtig Spass gemacht.

**Sicher gab es auch Überraschungen?**  
Obwohl wir uns gut vorbereitet hatten, gab es ein paar sehr alte Umsysteme, die auf analogen Leitungen basierten. Dies ist uns erst aufgefallen, als wir die neue Lösung in Betrieb genommen haben. Es galt dann in Windeseile, ein paar historisch bedingte Aufräumarbeiten zu erledigen, was wir aber gemeinsam bestens erledigen konnten.

**Die erste Phase des Projektes ist nun schon seit einigen Monaten abgeschlossen. Gibt es bereits Ideen für weitere Schritte?**  
Ein wichtiges Thema für die Zukunft ist die noch einfachere Zusammenarbeit zwischen den Standorten, den Teams, aber auch mit unseren Kunden und Zulieferern. Auch wir arbeiten immer mehr in übergreifenden Projekten zusammen, und dazu brauchen wir die entsprechenden Kommunikations-Tools. Da wir nun eine gute Basis haben, können wir in Zukunft Schritt um Schritt solche Ideen realisieren.

## Projektbeschreibung

### Ausgangslage

Neun Standorte mit Mittel und Intelligente Anlagen mussten auf den aktuellen Stand hochgerüstet oder ersetzt werden. Die Anlagen waren mittels Swisscom MPLS miteinander vernetzt und als ein System aufgebaut.

### Umsetzung

Ersatz der Intelligente Anlagen unter Beibehaltung möglichst vieler Endgeräte. Zur Erhöhung der Ausfallsicherheit wurden fünf Einzelsysteme geplant – jedoch so, dass alle zentral verwaltet werden können. In einer zweiten Phase wurden alle Anlagen upgedatet und auf E-SIP umgestellt sowie gleichzeitig an das lokale Netz angeschlossen. Ebenso wurde die Alarmierungslösung erneuert.

### Vorteile und Nutzen für Orior

- ✓ **Hybride Kommunikationslösung IP und ISDN**
- ✓ **Höhe Verfügbarkeit durch dezentrale Anbindungen**
- ✓ **Kosteneffizient mit hohem Investitionsschutz**
- ✓ **Vorbereitet für die digitale Zukunft mit kompletter Konvergenz**
- ✓ **Einheitliches und effizienteres Arbeiten der Mitarbeitenden**

### Ihr Kontakt

**Beat Aebischer**  
Vertriebsleiter /  
Mitglied der Geschäftsleitung  
+41 44 835 36 72  
beat.aebischer@tn-ict.com

