



RALF KNOCHE
CIO DER EBS UNIVERSITÄT
FÜR WIRTSCHAFT UND RECHT

„Wir sparen Wartung und Neukauf der Hardware und damit sicherlich rund 20 Prozent der Hardwarekosten. Wir können die Systeme beliebig erweitern und kennen jetzt schon den Preis dafür.“

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE UNTER WWW.QSC.DE
ODER UNTER DER KOSTENLOSEN INFO-LINE: 0800 77 22 375

ALLES UNTER
KONTROLLE



EBS  **Universität**
für Wirtschaft und Recht

EBS  **Universität**
für Wirtschaft und Recht

Die private EBS Universität für Wirtschaft und Recht setzt in der Informationstechnologie und Telekommunikation konsequent auf Virtualisierung. Alle Voice-Anwendungen werden über eine IP-Telefonanlage gesteuert. Und statt eigene Server zu betreiben, nutzt die EBS das umfangreiche Angebot an Hosting und Housing der QSC AG.

QSC AG
Mathias-Brüggen-Straße 55
D-50829 Köln

Als Ralf Knoche vor fünf Jahren die Leitung der IT-Abteilung der damaligen European Business School übernahm, war jede Fakultät mit einer eigenen Telefonanlage und einem eigenen Mailsystem ausgestattet: „Das war kostspielig und wenig nutzerfreundlich.“ Mittlerweile hat der CIO die ITK-Welt der Universität technisch auf den neuesten Stand gebracht. Das war auch dringend nötig, denn die EBS wuchs rasant: In den vergangenen drei Jahren kamen rund 50 Prozent Studierende hinzu.

KONSEQUENTE VIRTUALISIERUNG

Ralf Knoche geht den Weg einer konsequenten Virtualisierung: Voice over IP statt klassischer Telefonanlage, Housing und Hosting statt eines eigenen Rechenzentrums. Die QSC AG spielt dabei seit drei Jahren eine Rolle: Sie liefert die Anschlüsse für die IP-Telefonanlage. „Wir konnten unsere Telefonkosten damit dramatisch senken“, freut sich Knoche. Besonderer Pluspunkt seien die Flatrates, die

auch Gespräche in alle Mobilnetze und ins Ausland abdecken. 2011 erhielt QSC dann den Housing- und Hosting-Auftrag von der EBS. Vor allem drei Gründe sprachen für QSC: „Erstens betreibt IP Exchange seine hochmodernen Rechenzentren in Deutschland und gewährleistet höchste Sicherheitsstandards. Eine Public Cloud etwa käme für unsere sensiblen personenbezogenen Daten niemals in Frage“, so Knoche. Zweitens könne das Unternehmen hervorragende Referenzen vorweisen. Und drittens habe QSC der EBS ein besonders umfangreiches Angebot gemacht.

ANSPRUCHSVOLLES PILOTPROJEKT

Claudius Frick, Key Account Manager im Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb von QSC, hatte den Vertrag verhandelt: „Bisher musste sich der Kunde seine Server über einen Leasingvertrag selbst besorgen. Jetzt beschaffen wir die Hardware und gehen dafür in Vorleistung.“ In ihrem Nürnberger Rechenzentrum stellt QSC der Privatuniversität dedizierte Server sowie ein

Storage- und Backup-System auf Mietbasis zur Verfügung. Auf dieser Umgebung wurden virtualisierte Cluster mit 63 virtuellen Servern für alle Daten und Anwendungen eingerichtet. Mit Hilfe einer Virtualisierungssoftware administriert die EBS diese Serverinstanzen als Private Cloud aus der Ferne selber. Die Betriebsfähigkeit des Clusters und der zu Grunde liegenden Hardware obliegt der QSC AG, und das bei Service Level Agreements (SLAs), die eine interne IT niemals einhalten könnte. Ein Pilot-

FIRMENPORTRÄT

Die EBS – Universität für Wirtschaft und Recht – ging aus der 1971 in Offenbach gegründeten European Business School hervor. Diese einzige private, von einer Stiftung getragene Wirtschaftsuniversität Deutschlands bietet Studiengänge in Wirtschaft und Rechtswissenschaften sowie MBA-Abschlüsse an. Derzeit bilden sich dort rund 1.600 Studierende. Die

Projekt war der Auftrag für QSC und IP Exchange in organisatorischer Hinsicht. Zum ersten Mal wurden Housing und Hosting als Lösungsbausteine direkt von QSC verkauft. Manuel Jenne und Walter Bartole, die bei IP Exchange die technische bzw. vertriebliche Koordination verantworteten, berichten: „Wir haben dabei einen wichtigen Lernprozess durchlaufen. Seither wissen wir genau, wer was zu tun hat und können bestens zusammenarbeiten.“ Gute Voraussetzungen für die nächsten QSC-Housing-

und-Hosting-Projekte, die jetzt auch über den QSC-Partnervertrieb angeboten werden.

WERTVOLLE VERTRIEBSPARTNER

Von Anfang an mit im Boot war das Beratungshaus „Intelligente Netze“ aus Erzhausen. Claudius Frick: „Wir haben sehr davon profitiert, dass dieser Berater hervorragendes IT-Know-how besitzt und mit den besonderen Entscheidungsstrukturen von Privatuniversitäten vertraut ist.“ Ralf Knoche schätzt das Beratungshaus, weil es den Umzug der alten Server ins Rechenzentrum von IP Exchange organisierte. Nach nur 36 Stunden standen alle Anwendungen wieder voll zur Verfügung: „Eine logistische Meisterleistung.“ Diesen „Field-Support“ will das kleine Beratungshaus irgendwann bundesweit anbieten. Auch die Mitarbeiter von QSC und IP Exchange haben überzeugt. Knoche lobt das gute Fachwissen, die hervorragende Beratung und hohe Flexibilität: „Dass uns QSC so kompetent die Hardware-Beschaffung abgenom-

men hat, war eine große Hilfe.“ Die Umsetzung des Projektes lief reibungslos. „Die QSC- und IP-Exchange-Mitarbeiter waren immer konstruktiv und partnerschaftlich. Das zeugt von einer hohen Professionalität und Kundenorientierung.“ Mit dem Ergebnis ist der CIO hoch zufrieden: „Wir sparen Wartung und Neukauf der Hardware und damit sicherlich rund 20 Prozent der Hardwarekosten. Wir können die Systeme beliebig erweitern und kennen jetzt schon den Preis dafür.“ Außerdem müsse er jetzt nicht mehr im Detail wissen, welche Hardware am Markt vorhanden ist. Er spart Zeit für Schulungen und bei Softwaretests. „So etwas ist gerade für ein mittelständisches Unternehmen wie die EBS als dynamische Universität von unschätzbarem Wert“, sagt Knoche. Zeit bleibt ihm und seinem kleinen Team jetzt für die eigentliche Aufgabe, allen Universitätsangehörigen bestmöglichen ITK-Service zu bieten: „Meine Kunden sind allesamt Digital Natives. Sie erwarten von uns das Neueste vom Neuen – und das können wir ihnen jetzt umso leichter bieten.“