

CISCO IP TELEFÓNIA A RICHTER GEDEON NYRT-NÉL

A projektről röviden

A Richter Gedeon Nyrt a T-Systems kivitelezésében a Cisco IP telefonrendszerét és hívásvezérlő megoldását vezette be az újonnan épített és közel 500 főt befogadó K+F épületében. A rendszer bevezetését a cég folyamatos bővülése – ezen belül egy új épület megnyitása és az alkalmazottak növekvő száma –, illetve a modern és hatékony telefonos szolgáltatások iránti igény tettené szükségessé. A szervezet korábban hagyományos (Alcatel) telefonrendszert használt, amelyet egy alternatív aktíveszköz gyártó cég LAN-kapcsoló termékeivel egészítettek ki. E rendszer bonyolult volta számos problémával járt volna a további fejlesztés során, így a vállalat érettnek találta a helyzetet arra, hogy a hagyományos telefónia irányból átlépjenek az IP telefónia területére.

A vállalat

A Richter Gedeon humán kisserelt gyógyszerek, hatóanyagok és intermedierek kutatás-fejlesztésével, gyártásával és forgalmazásával foglalkozik. A társaság mintegy százféle gyógyszert gyárt, több mint 170 kisserelési formában. A termékek között originális-, generikus- és licenckészítmények egyaránt megtalálhatók. Termelő tevékenységet hazánkban két helyen folytat: a budapesti telephelyen és a dorogi fióktelepen, de külföldön - Oroszországban, Romániában, Ukrajnában és Indiában - is rendelkezik gyártókapacitással.

A cég működésében kiemelt jelentősége van a központi idegrendszerre ható szerek kutatásának, valamint a generikus készítmények fejlesztésének.

A Társaság 2003-ban hároméves rekonstrukciós programot indított a farmakológiai létesítményeinek korszerűsítésére, amelyek keretében a legmagasabb műszaki és minőségi követelményeket kielégítő kémiai-analitikai kutatási központ és a csatlakozó irodakomplexum készült el. Ezzel párhuzamosan épült, és 2006. májusában került átadásra egy technológiai kísérleti nagylaboratórium, amelynek feladata a magas minőségű, klinikai vizsgálatok céljára is alkalmas hatóanyagok kg-os léptékű előállítás.

Az új rendszerrel kapcsolatos elvárások

A Richter az új IP telefónia rendszerrel szemben – az alapvető funkcióin és szolgáltatásain kívül – számos egyéb elvárást is támasztott. Egyrészt együtt kell működnie a cég többi épületében megmaradó hagyományos telefonrendszerrel és a meglévő telephelyi LAN infrastruktúrával, másrészt meg kellett felelnie a cég tevékenységéből adódó szigorú biztonsági követelményeknek. A bevezetésről hozott döntésben jelentősen közrejátszott az is, hogy a Cisco CallManager letelepítésével az egész telephelyre kiterjedő, rugalmasan bővíthető rendszer alapjai is létrejöttek. A költségek terén a Richter azt tűzte ki célul, hogy az új rendszer költségei összemérhetőek legyenek a hagyományos rendszer bővítésének költségeivel. További elvárás volt a projekt kivitelezésénél az épület építészeti kialakításához való szoros illeszkedés, a költözés tervezett időpontjához történő alkalmazkodás, illetve a felhasználók és az üzemeltetők betanítása.

A bevezetés

A T-Systems – az immár szintén e márkához tartozó – KFKI-LNX-et választotta alvállalkozói partnerének. Szakembereik a hagyományos telefonrendszer mellett párhuzamosan működő IP alapú telefonrendszert építettek ki, amelyben 410 darab Cisco IP telefon (CP-7971G, CP-7961G, CP-7911G típusok), 34 darab Cisco Catalyst LAN switch (C3650PS-S és C3560G-24TS-E) illetve a Cisco Unified CallManager hívásvezérlő 5.1-es változata került beépítésre. Mindez kiegészül egy ActiveDirectory integrációval, amely felhasználók automatikus adminisztrációját teszi lehetővé.

A projekt előkészületei a K+F épület kivitelezési szakaszában, 2006 közepén kezdődtek meg. A tervezés néhány hónapot vett igénybe, a pályázat 2006 végén zárult. A kivitelezés januárban kezdődött, az átadás pedig illeszkedett az épület elkészültéhez, a 2007 tavaszi időponthoz. Az új rendszer bevezetése leállás nélkül, munkaidőn túli és hétvégi munkavégzéssel, a felhasználók számára teljesen zökkenőmentesen zajlott.





A fejlesztési tervek

Amennyiben az IP telefónia beváltja a hozzá fűződő reményeket, jó esély látszik arra, hogy a további bővítéseket immár erre a jól skálázható, egyszerűen üzemeltethető, költséghatékony telefonálást lehetővé tevő technológiára alapozzák, akár a külföldi telephelyeket is bevonva ebbe.

A rendszer funkciói

A kialakított rendszer a kutatási központ és irodakomplexum teljes kommunikációs igényeit kielégíti, beleértve a hang- és adatátvitelt, illetve a szintén az összes felhasználó számára elérhető videó-telefonálást.

Miért Cisco-t választották?

A rendszerrel kapcsolatos biztonsági, b_víthet_ségi, rendelkezésre állási és a funkcionalitással kapcsolatos elvárásokon túl a Richter a korábban fennálló egy-beszállítós modellt több-beszállítós, versenyalapokra helyezett modellre akarta váltani. A Cisco field-proofed megoldása több gyártóval szemben is nyert, mivel a javasolt rendszer ár/érték/szolgáltatás szempontjából a legkedvezőbb volt. A Cisco homogén rendszere nagyobb üzembiztonságot nyújt, emellett a Cisco Unified kommunikációs megoldása magas szinten integrálható a Richter IT rendszereivel.

Miben el_remutató a megoldás?

A rendszer m_ködéésének alapvet_feltétele, hogy a kiépítés rendkívül szakszer_en valósuljon meg. E folyamatban kulcsszerepet játszott a T-Systems által alvállalkozónak választott KFKI-LNX tapasztalata, hiszen a cég már több ezer Cisco IP telefont telepített számos más projekt keretében. A cég f_mérnök szinten képviseltette magát a konzultációkon, amely érdemben hozzájárult a kiírás szakmai szempontból történ_pontosításához, az elvárások minél részletesebb megfogalmazásához.

„A Richter Gedeon zrt. életében az új K+F központ létesítésével jött el az a fordulópont, mikor a korábbi telefonrendszerünk b_vítése helyett az IP-telefónia bevezetésére szántuk el magunkat. Technológiából Cisco-t, kivitelez_nek pedig a T-Systems-t választottuk. Egyiket sem bántuk meg: a funkcionális és használati elvárásaink maradéktalanul teljesültek, az új technológia pedig a zökken_mentes bevezetés után még hosszú ideig jöv_biztos megoldást nyújt vállalatunk számára.” – hangsúlyozta Sz_cs Vince, a Richter Gedeon Rt IT igazgatója. A T-Systems, mint a projekt f_vállalkozója komoly pre-sales aktivitással valamint részleges projektmenedzsmenttel, a partnerének választott KFKI-LNX pedig a szakmai tapasztalatával, projektmenedzsment kompetenciájával olyan nyer_kombinációt alkotott, amely az ügyfél döntésében a meglév_hagyományos rendszer b_vítése helyett az új technológiába történ_beruházás felé billentette a mérleg nyelvét.