

Smorgon Steel



“Nous avons régulièrement utilisé MetaFrame Presentation Server afin de déployer nos applications, car cette solution nous aidait à faire des économies considérables dans de nombreux secteurs : matériel, gestion, débit ou prise en charge.”

PAUL SIMMONDS

Directeur des Services d'Infrastructure, Smorgon Steel

Principaux bénéfices

- Economie d'1 million de \$ sur 3 ans
- Réduction de 75% du temps de maintenance de l'interface graphique de SAP
- Réduction des coûts d'infrastructure informatique permettant le maintien d'un avantage concurrentiel

Smorgon Steel

La sidérurgie est un marché extrêmement concurrentiel. Dans ce contexte, le groupe Smorgon Steel Group Ltd., l'un des premiers producteurs d'acier australiens, se doit de maintenir ses coûts les plus bas possible pour conserver son avance sur ses concurrents. Du fait des nombreuses acquisitions réalisées par Smorgon Steel ces dernières années, le département informatique de l'entreprise a été confronté à la nécessité de maintenir des coûts de fonctionnement faibles tout en déployant de nouvelles applications et en mettant en place un environnement de fonctionnement standard pour les nouvelles entités du groupe.

L'intégration des applications s'est avérée particulièrement compliquée, et comme Smorgon Steel avait décidé d'adopter à l'échelle de l'entreprise les applications propres aux entités qu'elle avait acquise, le processus promettait d'être coûteux. Ainsi, par exemple, l'entreprise avait hérité d'un rachat le système ERP SAP, et avait décidé d'en étendre l'utilisation à une autre entité précédemment rachetée. L'étude préliminaire de ce déploiement fit apparaître de nombreux problèmes, et le Directeur des Services d'Infrastructure du groupe, Paul Simmonds, estima alors que le déploiement de SAP coûterait à l'entreprise plus de 2 millions de \$ sur trois ans. Smorgon Steel avait absolument besoin d'une solution lui permettant d'utiliser sa nouvelle application ERP à moindre coût.

L'entreprise installa pour la première fois Citrix® MetaFrame® Presentation Server sur des serveurs Microsoft® Windows NT® 4.0 en 1998, dans le cadre du déploiement de J.D. Edwards. Depuis cette date, Smorgon Steel a progressivement mis à jour et étendu son implémentation des solutions Citrix, pour parvenir finalement à une infrastructure Citrix englobant toute l'entreprise. Aujourd'hui, la solution d'infrastructure d'accès adoptée par Smorgon Steel permet à pas moins de 2 400 utilisateurs, dispersés au sein de 160 sites distincts, d'accéder aux applications majeures de l'entreprise depuis des périphériques aussi divers que des PC classiques, des ordinateurs portables ou des terminaux clients légers Wyse, Ipx ou IBM. Les applications déployées comprennent notamment J.D. Edwards, SAP, Microsoft Office, Microsoft Exchange, Symix et Arma+.

“Nous avons régulièrement utilisé MetaFrame Presentation Server afin de déployer nos applications, car cette solution nous aidait à faire des économies considérables dans de nombreux secteurs : matériel, gestion, débit ou prise en charge” déclare Paul Simmonds.

Le déploiement de MetaFrame Presentation Server au sein de l'entreprise a également permis à Paul Simmonds d'économiser d'énormes sommes en adoptant une nouvelle approche vis-à-vis des PC et serveurs qui peuvent être utilisés par l'entreprise sur une bien plus longue durée. Dans le cas du déploiement de SAP, la mise en œuvre de la solution Citrix a permis d'économiser près d'1 million de \$ sur trois ans. Ces économies ont pu être réalisées grâce à la possibilité offerte aux collaborateurs du groupe d'accéder à la nouvelle application ERP depuis des matériels existants qu'il n'a pas été nécessaire de changer ou de mettre à niveau. En outre, la solution adoptée a réduit considérablement le besoin en débit. Smorgon Steel a également constaté que MetaFrame Presentation Server avait réduit de 75 % les temps de maintenance de l'interface graphique de SAP.

Mais MetaFrame Presentation Server a également accompli une autre tâche majeure : la solution a permis une intégration harmonieuse et simplifiée des nouvelles acquisitions stratégiques. Comme le confirme Paul Simmonds, “le groupe s'est lancé il y a deux ou trois ans dans une phase de croissance par acquisitions. Après avoir racheté toutes ces entités, il est apparu que la manière la plus rapide de les fusionner à l'infrastructure existante était d'utiliser les technologies Citrix.”