



Raber+Märcker
Prinzip Partnerschaft

Referenzbericht

Cloud Services Infrastructure-as-a-Service

VBH Holding AG





Alles einfach.

Einfach alles.

Der Kunde

- **Land:** Deutschland, Vertrieb weltweit
- **Branche:** Großhandel / Baubeschläge
- **Gegründet:** 1975
- **Umsatz:** 750 Mio. EUR
- **Website:** www.vbh.de

Die Herausforderung

Das weltweite Wachstum der VBH-Gruppe erforderte eine Anpassung und Aktualisierung der IT-Infrastruktur.

Die Erweiterung der IT-Landschaft um neue Hard- und Software hätte im Wesentlichen zu höheren fixen Kosten und größerem Aufwand für die IT-Verwaltung geführt.

Baubeschlaghändler VBH: „Einfach alles. Alles einfach.“

Baubeschläge aller Art sind das Geschäft der VBH-Gruppe: Seit über 35 Jahren beliefert der Marktführer im Baubeschlaghandel Industriebetriebe und Handwerker mit allem, was für die Herstellung und den Einbau von Fenstern und Türen nötig ist. Das Unternehmen ist heute mit über 2.500 Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern und mehr als 100 Niederlassungen aktiv. Die globale Organisation der IT ist daher ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die VBH betrieb das Rechenzentrum bisher über die vielen Länder hinweg in Eigenregie. Mit wachsendem Umsatz und der Expansion der VBH-Gruppe stießen sowohl die personellen als auch die IT-Infrastruktur Ressourcen an ihre Grenzen. Neue IT-Kapazitäten sollten das bestehende und zukünftige Geschäft flexibel und zuverlässig unterstützen. Dabei sollte das IT-Konzept getreu dem VBH-Motto „Alles einfach.“ mit möglichst geringem Aufwand realisiert werden.

Cloud Services für flexibles und kostengünstiges Wachstum

Um fixe Kosten zu senken und die IT-Infrastruktur im Hinblick auf künftiges Wachstum flexibel zu gestalten, entschieden sich die Verantwortlichen bei der VBH für die Cloud Services von Fujitsu anstatt für eine physische Erweiterung des Serverparks. Das wichtigste Argument war eine interne ROI-Kalkulation, die zeigte, dass der Cloud Service wesentlich günstiger ist als der Eigenbetrieb. Da die VBH einheitliche IT-Services weltweit zentral zur Verfügung stellen will, war dies ein weiteres, gewichtiges Kriterium für eine skalierbare Infrastruktur in der Cloud.



IT-Infrastruktur Services von Raber+Märcker

Server-, Storage- und Security-Dienste bezieht die VBH nun als Service aus der Cloud. Die Raber+Märcker Gruppe setzte sich zusammen mit Fujitsu in der Ausschreibung aufgrund ihres stimmigen Konzeptes durch. Das IT-Team der VBH behält bei diesem Konzept die Kompetenz für die geschäftskritischen ERP-Applikationen. Die Betreuung der Systeme für Dynamics NAV (Navision), Exchange, Web Shops, etc. sowie den 2nd und 3rd Level Support verantwortet Raber+Märcker als zentraler Ansprechpartner für die VBH. Insgesamt arbeiten derzeit ca. 1.000 Mitarbeiter des Großhändlers an den weltweit verteilten Standorten mit der neuen Infrastruktur in der ca. 90 Server umfassenden Cloud.

Nach der Devise „Pay-as-you-grow“ wird künftig nur die IT-Kapazität bezahlt, die für das tatsächliche Wachstum benötigt wird.

»Unsere Kalkulation zeigt, dass die IT-Infrastruktur Services von Raber+Märcker im Vergleich zum Eigenbetrieb etwa um 25 Prozent günstiger sind.«

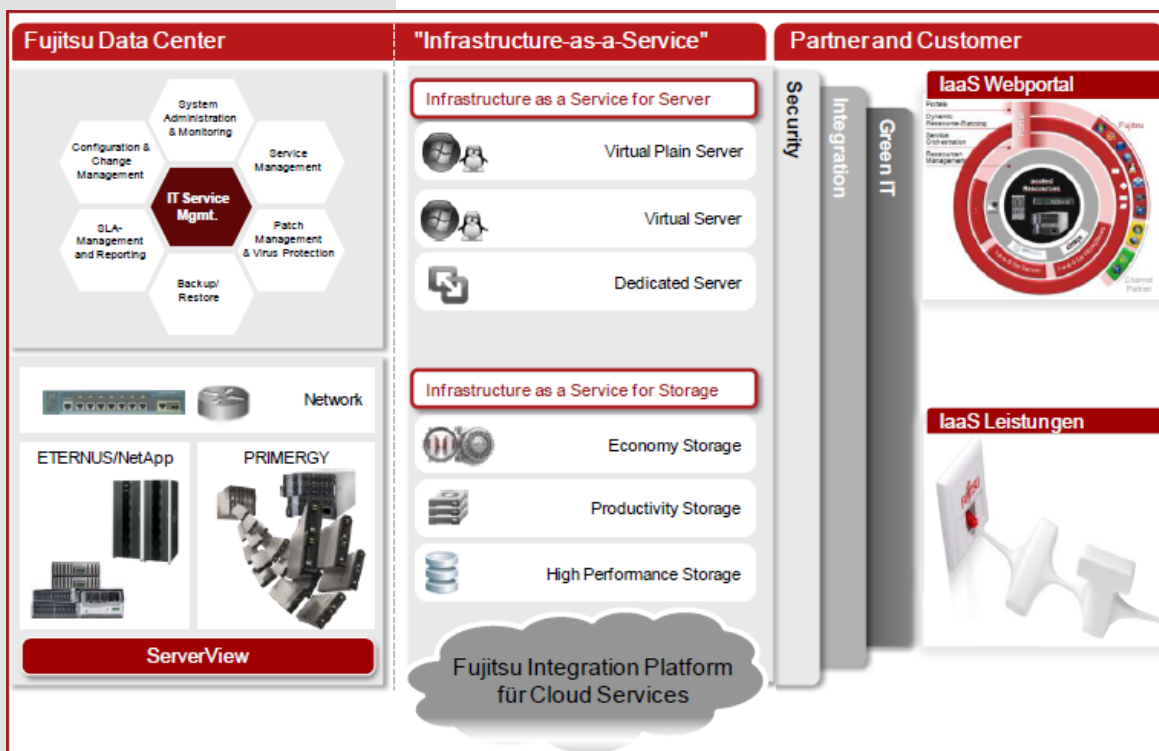
Oliver Maisch
Head of IT International bei der
VBH Holding AG



Umzug ohne Hindernisse

Die vollständige Virtualisierung der Server und Systeme war eine enorme Erleichterung bei der Migration in die Cloud. Sämtliche Daten wurden Mitte April 2011 zunächst auf NetApp-Speichern in die Cloud gespiegelt und im neuen Rechenzentrum von Fujitsu redundant bereitgestellt. Auf diese Weise musste keinerlei Hardware bewegt werden und die Verantwortlichen konnten alles ausgiebig prüfen, bevor sie den Schalter umlegten und die alte Infrastruktur endgültig abschalteten.

Vom gesamten, zweieinhalb Monate dauernden Migrationsprozess bemerkten die Anwender in ihrer täglichen Arbeit nichts. Denn die Umstellung erfolgte schrittweise, System für System, beziehungsweise Standort für Standort, in jeweils nur einer halben Stunde. Lediglich einige Parameter der Infrastruktur mussten angepasst werden, wie zum Beispiel die Einstellung der Firewall, die Änderung der IP-Adressen oder das Einrichten der VPN-Verbindungen. Auch verfügten die Server zuvor über einen direkten Internetzugang, was bei der Cloud Lösung über sichere Proxy-Server gelöst wurde. „Herausforderungen gibt es bei jedem Projekt dieser Art zu meistern“, ist Oliver Maisch, Head of IT International, überzeugt. „Entscheidend ist aber, dass die Verantwortlichen bei Raber+Märcker schnell reagieren und eine gute Lösung finden. Und hier haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht.“



Security und Storage als Service

Im Zuge des Projektes überdachte die VBH auch die Web- und Mail-Sicherheit. Wo zuvor eine eigene Anti-Spam- und Anti-Virus-Appliance genutzt wurden, kommt nun ein Security Service aus der Cloud zum Einsatz. Die gesamte Spam-Schutz, Virenkontrolle und Updates laufen jetzt über die Sicherheitsdienstleister. Für den Baubeschlaghändler fallen weder zusätzliche Lizenzkosten noch Verwaltungsaufwand an. Denn der Security Bereich war ebenso Bestandteil der Komplettlösung wie Storage-as-a-Service und Backup.

Produkte und Services

- Server-as-a-Service: ca. 90 virtuelle Server auf Basis von PRIMERGY und VMware
- Storage-as-a-Service auf Basis von ETERNUS und NetApp V-Filer
- Backup-as-a-Service: volles Backup nach vereinbarten Service Levels
- Security Services: Anti Spam, Anti Virus, Web Mail etc.
- Application Management für ERP-Anwendungen Navision, Exchange, WebShop etc.
- Citrix XenApp Server Farm für ca. 1.000 User mit mobilem weltweiten Zugriff
- Flexible IT-Infrastruktur in der Cloud
- Bereitstellung von Storage-Systemen für die Migration
- Beratung, Konzeption und Implementierung in enger Zusammenarbeit
- Raber+Märcker Managed Services für die kontinuierliche Überwachung der Systeme
- 24x7 Rufbereitschaft für den weltweiten 2nd und 3rd Level Support

Die Lösung

Als Cloud Services auf Basis von PRIMERGY-, ETERNUS- und NetApp-Systemen betreibt Fujitsu nun Server-, Storage- und Security-Systeme sowie das Backup. Abgerundet wird das Gesamtpaket mit den Raber+Märcker Managed Services. Dadurch spart die VBH Kosten und hat eine flexibel mitwachsende Lösung, die sich leicht auf weltweite Standorte ausrollen lässt.

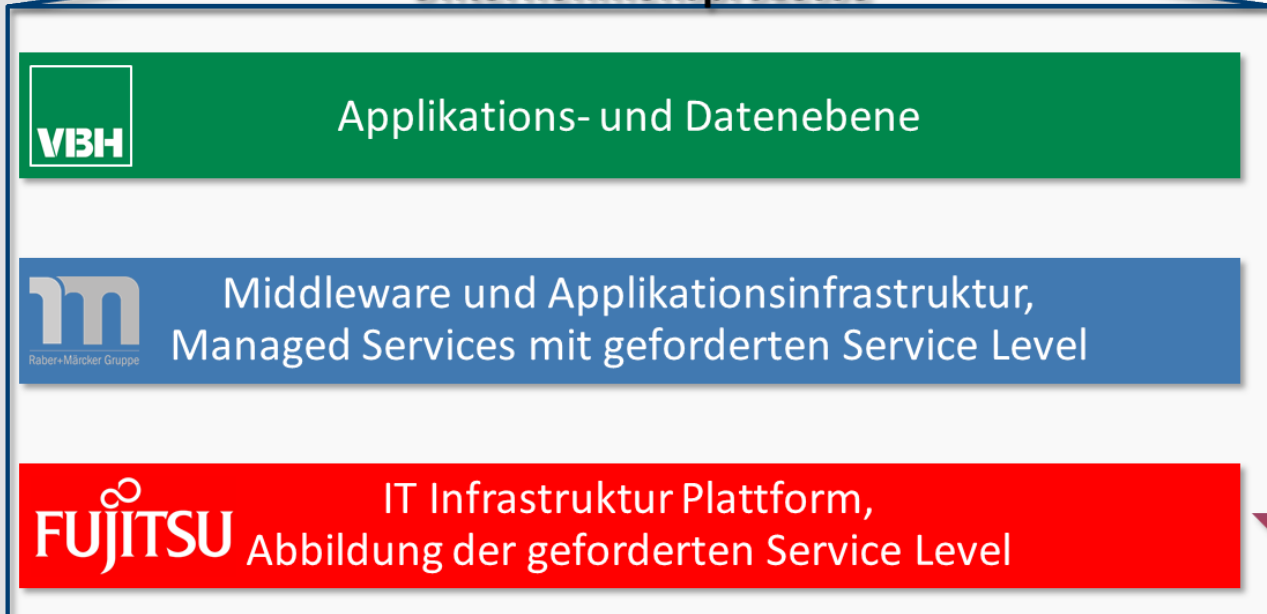
Raber+Märcker Managed Services

Oliver Maisch

„Unser Ziel war es, Ressourcen freizusetzen und die fixen Kosten für die Infrastruktur zu senken. Das haben wir mit Hilfe der IT-Infrastruktur- und Managed Service Paketen von Raber+Märcker ganz klar erreicht.“

Dank den individuellen Managed Service Paketen von Raber+Märcker kann sich die VBH ganz auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Raber+Märcker übernimmt die kontinuierliche Überwachung der Systeme und leitet dank der Rufbereitschaft auch außerhalb der Regelarbeitszeiten entsprechende Maßnahmen zur Behebung von Fehlern und Problemen ein. Durch den modularen Aufbau kann entschieden werden welche Systeme in welcher Tiefe zu überwachen sind. Die hervorragende Servicequalität und einheitlich standardisierte Prozesse entlasten hierbei die VBH enorm in den Routineaufgaben.

Unternehmensprozesse



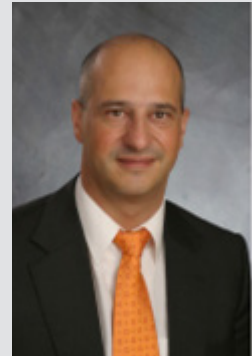
Expansion ohne IT-Grenzen

Bislang arbeiten ca. 1.000 Mitarbeiter an weltweiten Standorten der VBH Gruppe mit den Cloud Services. Aktuell werden die letzten Landesgesellschaften migriert. Dann wird sich die Anzahl der Nutzer auf ca. 2.000 verdoppeln. Die bei der Anschaffung neuer Systeme und bei deren Anbindung an die vorhandene Infrastruktur regelmäßig anfallenden Schulungen für IT-Mitarbeiter, hätten den zeitlichen Aufwand unverhältnismäßig in die Höhe getrieben. Dank der Cloud wird die Ausweitung der IT-Services auf diese Standorte jedoch ohne großen Aufwand möglich sein. „Zudem“, so argumentiert Oliver Maisch, „ist die Verwaltung von Hardware nicht unsere Kernkompetenz, sondern vielmehr die betriebswirtschaftlichen Prozesse dahinter.“

Nach über zwei Jahren Live-Betrieb fühlt sich Oliver Maisch in der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Dienstleistern sehr wohl: „Um ein IaaS-Projekt dieser Größe erfolgreich umzusetzen, müssen vor allem die Partner und die Chemie zwischen den verantwortlichen Personen stimmen. Zudem hat unsere Erfahrung gezeigt: Je besser die Planung im Vorfeld, desto einfacher ist die spätere Umsetzung eines solchen Vorhabens.“ Ferner empfiehlt Maisch ein schrittweises Vorgehen: „Es ist besser, die Systeme oder Gesellschaften nacheinander umzustellen und gründlich zu testen statt gleich alles auf einmal machen zu wollen.“

Kundenvorteile

- 25% Kosteneinsparung im Vergleich zum Eigenbetrieb
- Senkung der Fixkosten durch Services statt neuer Hardware
- „Pay-as-you-grow“: Gezahlt wird nur, was tatsächlich für das Wachstum gebraucht wird
- Zentralisierung der IT in einer sicheren „Trusted Cloud“
- Mehr Flexibilität für Wachstum bei gleicher Manpower
- Einfache Anbindung weiterer Standorte in anderen Ländern
- Kapazitäten lassen sich kurzfristig jederzeit aufstocken
- Mehr freie personelle und finanzielle Ressourcen
- Konzentration auf das Kerngeschäft
- Geschäftskritisches Know-how bleibt im Haus
- Keine Beeinflussung des operativen Geschäfts bei der Umstellung
- Standardisierte Services in gleichbleibend hoher Qualität



Oliver Maisch

„Herausforderungen gibt es bei jedem Projekt dieser Art zu meistern. Entscheidend ist aber, dass die Verantwortlichen bei Raber+Märcker schnell reagieren und eine gute Lösung finden. Und hier haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht.“

Raber+Märcker Gruppe

Die Raber+Märcker Gruppe ist eines der führenden Häuser für IT-Technologie. Als Teil dieser Gruppe können wir auf die Erfahrung und das Fachwissen von über 300 Mitarbeitern zugreifen. Wir sind ganz in Ihrer Nähe!

Die Arbeit unserer Gruppe basiert auf vertrauensvollen Partnerschaften: mit unseren Kunden, unseren Herstellern, unseren Geschäftspartnern und unseren Mitarbeitern. So füllen wir unseren wichtigsten Leitsatz mit Leben:

PRINZIP PARTNERSCHAFT!

Bad Dürkheim
Erlangen
Hannover
Karlsruhe
Kiel
Koblenz
Köln
Neu-Ulm
Siegen
Stuttgart



Raber+Märcker GmbH

Mittlerer Pfad 1
D-70499 Stuttgart

Telefon: +49 711 1385-0
Telefax: +49 711 1385-400

E-Mail: info@raber-maercker.de
Web: www.raber-maercker.de