

# Case Study

## Cloud Services bei VBH

»Unsere Kalkulation zeigt, dass ein Cloud Service von Fujitsu im Vergleich zum Eigenbetrieb etwa 25 Prozent günstiger ist.«

Oliver Maisch, IT-Verantwortlicher bei der VBH-Gruppe



### Der Kunde

Land: Deutschland, Vertrieb weltweit  
 Branche: Großhandel / Baubeschläge  
 Gegründet: 1975  
 Umsatz: 880 Mio. EUR  
 Website: www.vbh.de



### The Challenge

Das weltweite Wachstum der VBH-Gruppe erforderte eine Anpassung der IT-Infrastruktur. Die Erweiterung der IT-Landschaft um neue Hardware und die Inbetriebnahme neuer Standorte hätten jedoch wesentlich höhere fixe Kosten und größeren Aufwand für die IT-Verwaltung bedeutet.

### Die Lösung

Als Cloud Services auf Basis von PRIMERGY, ETERNUS und NetApp-Systemen betreibt Fujitsu nun Server-, Storage- und Security-Systeme sowie das Backup. VBH spart im Vergleich zum Eigenbetrieb 25 Prozent Kosten und hat eine flexibel mitwachsende Lösung, die sich leicht auf weltweite Standorte ausrollen lässt.

### 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 Herstellung und Einbau von Fenstern und Türen nötig ist. Das Unternehmen ist heute mit 3.000 Mitarbeitern und 130 Niederlassungen in 40 Ländern vertreten. Die globale Organisation der IT ist daher ein entscheidender Erfolgsfaktor. Das Rechenzentrum betrieb das Unternehmen bisher über die vielen Länder hinweg in Eigenregie. Doch je mehr das Geschäft der VBH-Gruppe wuchs, umso klarer wurde, dass sowohl die personellen als auch die Hardware-Ressourcen an ihre Grenzen stießen. Neue IT-Kapazitäten sollten das bestehende und das künftige Geschäft flexibel und zuverlässig unterstützen. Dabei sollte das IT Management 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 VBH für Cloud Services statt für eine physische Erweiterung des Serverparks. Das wichtigste Argument war eine interne ROI-Kalkulation, die zeigte, dass der Cloud Service circa 25 Prozent günstiger ist als der Eigenbetrieb. Dass die VBH GmbH ihr Geschäft in Ländern wie Italien und Russland erweitern wollte, war ein weiteres, gewichtiges Kriterium für den agilen Cloud-Dienst. Denn das Unternehmen hätte dann die IT-Kompetenzen auch vor Ort vorhalten, die Mitarbeiter schulen und in die dortige Infrastruktur investieren müssen. VBH verfolgte daher die Strategie, die weltweite IT zu zentralisieren und in die Wolke zu verlagern.

### IT-Infrastruktur-as-a-Service von Fujitsu

Server-, Storage- und Security-Dienste bezieht VBH nun als Service aus der Cloud von Fujitsu. Der IT-Dienstleister setzte sich in der Ausschreibung aufgrund seines stimmigen Konzepts durch. Das kleine IT-Team der VBH behält bei diesem Konzept die Kompetenz für die geschäftskritischen ERP-Applikationen im eigenen Hause. Das Applikationsmanagement für Dynamics NAV (Navision), Exchange oder Web Shop sowie den Second Level Support verantwortet der Fujitsu-Partner Raber+Märcker als zentraler Ansprechpartner für VBH. Insgesamt arbeiten derzeit 400 Mitarbeiter des Großhändlers an den europäischen Standorten mit der neuen Infrastruktur in der 60 Server umfassenden Cloud. Nach der Devise „Pay as you grow“ wird künftig nur die IT-Kapazität bezahlt, die für das tatsächliche Wachstum benötigt wird.

### 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

### Produkte und Services

- Server as a Service: 60 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. (betreut durch Raber+Märcker)
- Citrix XenApp Server Farm für 400 User mit mobilem weltweiten Zugriff (betreut durch Raber+Märcker)
- Flexible IT-Infrastruktur in der Cloud
- Bereitstellung von Storage-Systemen für die Migration
- Beratung, Konzeption und Implementierung in enger Zusammenarbeit mit Raber+Märcker

### Umzug ohne Hindernisse dank Virtualisierung und Service

Da VBH die Navision-Anwendung sowie alle dafür notwendigen Server zuvor auf einer komplett virtualisierten Plattform betrieb, war der Umzug der Daten vom alten Rechenzentrum in die Cloud gut vorbereitet. 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, IT-Verantwortlicher bei VBH, überzeugt. „Entscheidend ist aber, dass die Verantwortlichen von Fujitsu und 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 Projekts überdachte VBH auch die Web- und Mail-Sicherheit. Wo zuvor eine eigene Anti-Spam- und Anti-Virus-Appliance den Datenmüll fernhielt, kommt nun ein Security Service zum Einsatz. Die gesamte Spam-Verwaltung, 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.

### Expansion ohne IT-Grenzen

Bislang arbeiten 400 Mitarbeiter an europäischen Standorten der VBH-Gruppe mit den Cloud Services. Im nächsten Jahr sollen weitere Niederlassungen in Russland und anderen Ländern hinzukommen. Dann wird sich die Anzahl der Nutzer auf 800 verdoppeln. Die bei der Anschaffung neuer Systeme und bei deren Anbindung an die vorhandene Infrastruktur regelmäßig anfallenden Schulungen für die 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 einem Monat Live-Betrieb fühlt sich 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.“ Zudem empfiehlt der IT-Chef der VBH ein schrittweises Vorgehen: „Es ist besser, die Systeme oder Gesellschaften nacheinander umzustellen und gründlich zu testen statt gleich alles auf einmal machen zu wollen.“

**„Unser Ziel war es, Ressourcen freizusetzen und die fixen Kosten für die Infrastruktur zu senken. Das haben wir mit Hilfe der Cloud Services von Fujitsu ganz klar erreicht.“**

Oliver Maisch, IT-Verantwortlicher bei der VBH-Gruppe

#### Partner



Telefon: +49 (0)711-1385-0  
E-Mail: [info@raber-maercker.de](mailto:info@raber-maercker.de)  
[www.raber-maercker.de](http://www.raber-maercker.de)

#### Kontakt

Fujitsu Technology Solutions  
Customer Interaction Center  
Mo.–Fr.: 8:00–18:00 Uhr  
E-Mail: [cic@ts.fujitsu.com](mailto:cic@ts.fujitsu.com)  
Telefon: +49 (0) 1805-372 900  
(14 Ct./Min aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Ct./Min. aus dem deutschen Mobilfunknetz)

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere gewerbliche Schutzrechte. Änderung von technischen Daten sowie Lieferbarkeit vorbehalten. Wiedergegebene Bezeichnungen können Marken und/oder Urheberrechte sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Weitere Einzelheiten unter [de.fujitsu.com/terms\\_of\\_use.html](http://de.fujitsu.com/terms_of_use.html)  
Copyright © Fujitsu Technology Solutions GmbH 2011