

Brennercom investiert in die Cloud: Ein Rechenzentrum mit maximaler Innovationsdichte steigert die Wettbewerbsfähigkeit



Einer der größten italienischen Telekommunikationsanbieter investiert in die Cloud: Über ein Cisco Unified Computing System und Cisco Unified Fabric-Technologie stehen IT-Dienstleistungen nach Bedarf zur Verfügung. Damit hilft Brennercom Unternehmen, den Herausforderungen eines immer wettbewerbsintensiveren globalen Marktes souverän zu begegnen.

IN KURZFORM

Unternehmen: Brennercom

Branche: Telekommunikation

Sitz: Trentino-Südtirol

Mitarbeiter: 155

Die Herausforderung

- Erweiterung des Rechenzentrums um flexible und leistungsstarke Cloud- und Virtualisierungsdienste, die Unternehmen neue Geschäftsmodelle eröffnen

Die Lösung

- Cisco Unified Computing System
- Cisco Nexus Family Switches

Ergebnisse

- Mit einem virtuellen Hochleistungsrechenzentrum, aufgeteilt auf zwei miteinander vernetzte Standorte, gewährleistet Brennercom innovative und fortschrittliche IT-Produkte und -Dienstleistungen für maximale Wettbewerbsfähigkeit

Die Herausforderung

Die Region, in der die Brennercom Kunden von den Angeboten des italienischen Telekommunikationsanbieters profitieren, ist weitläufig: Sie erstreckt sich, ausgehend von Trentino und Südtirol, auf der Achse Mailand – München über die wichtigsten Knotenpunkte Verona, Trient und Bozen bis Innsbruck. Das Unternehmen beschäftigt an den Hauptsitzen Trient und Bozen rund 155 Mitarbeiter und wächst kontinuierlich. Im Jahr 2012 erzielte die Gruppe Brennercom einen Spitzenumsatz von 37 Millionen Euro. Das Brennercom Angebot richtet sich überwiegend an kleine und mittelständische Unternehmen und Institutionen mit Sitz im Einzugsgebiet. Einer der Schlüsselfaktoren für den stetigen Erfolg ist die unternehmenseigene, innovative Übertragungsinfrastruktur. Ein hochmodernes Netz gewährleistet Dienstleistungen und Anschlüsse via Glasfaser oder kabellos über Funk – auch kapillar auch in den entlegensten Ortschaften. Brennercom entwickelt das Glasfasernetz ständig weiter und versorgt die Endnutzer mit Verbindungen zwischen 100 und 1000 Mbit/s. Die Infrastruktur ist symmetrisch ausgelegt und bietet extrem niedrige Latenzzeiten.

Zum Brennercom-Angebot gehören Sprachdienstleistungen, Hochgeschwindigkeits-Internetzugänge, sichere virtuelle private Netze und Data Housing-Dienstleistungen. Um den eigenen Absatzmarkt zu vergrößern, erweiterte Brennercom dieses Portfolio um innovative Cloud-Dienste aus dem Bereich IaaS (Infrastructure as a Service). Hier verfügt das Unternehmen durch den Ausbau der beiden Serverfarmen in Bozen und Trient über eines der fortschrittlichsten Rechenzentren des Landes. Mit modernsten Technologie-Clustern und einem Übertragungsnetz, das die weltweit neuesten 100G-Technologien einsetzt, gewährleistet CUBE, so der Name des ehrgeizigen Datacenters, volle gegenseitige und parallele Redundanz. Eine Investition in innovative Geschäftsmodelle, denn cloudbasierte Technologien ermöglichen neue Mehrwertdienstleistungen – vom Speicherplatz für Business Continuity-Lösungen bis zur Virtualisierung.

„Die Cloud bietet Unternehmen im globalen Wettbewerb entscheidende Vorteile“, erläutert Brennercom Geschäftsführer **Karl Manfredi**. „Daher setzen wir auf eine leistungsstarke, zuverlässige Plattform, mit der wir unser Portfolio um innovative Dienstleistungen erweitern können, um das Vertrauen unserer Kunden weiter zu stärken“. Nicht umsonst wählte Brennercom eine Unified Computing System (UCS) – Lösung von Cisco als Plattform des Rechenzentrums. Denn diese Architektur integriert Netzwerk-, Rechen- und Virtualisierungsressourcen in einem einzigen System. „Cisco ist hier weltweit führend. Für uns ist es von grundlegender Bedeutung, strategisch auf namhafte und branchenführende Technologiepartner zu setzen, die für Seriosität und für solide Investitionen in die Zukunft stehen.“ Dadurch gelang es Brennercom, sich stark zu positionieren und die neuen Chancen eines zunehmend komplexen Marktes für sich zu nutzen.



“Cisco ist hier weltweit führend. Für uns ist es von grundlegender Bedeutung, strategisch auf namhafte und branchenführende Technologiepartner zu setzen, die für Seriosität und für solide Investitionen in die Zukunft stehen.”

Karl Manfredi,
Brennercom Geschäftsführer

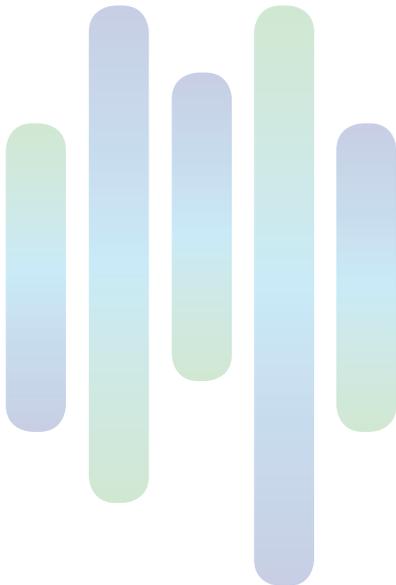
Die Lösung

Den Ausgangspunkt des Projektes bildete eine umfangreiche Analyse: Es galt diejenigen Technologien zu finden, die ein effizientes Management virtueller Umgebungen sowie eine hochkonvergente und flexible Netzarchitektur gewährleisten. Ziel war der Aufbau eines einzigen, auf die beiden Standorte Bozen und Trient aufgeteilten Rechenzentrums, auf dem eine virtuelle Plattform und eine Architektur aufsetzen, mit denen sich das Dienstleistungsangebot und das Geschäftsmodell erweitern lässt. „Cloud- und Virtualisierungstechnologien nutzen wir bereits unternehmensintern. Auf dieses Know-how konnten wir aufbauen“, führt **Roberto Sartin**, Head of Technical Division bei Brennercom aus. „Jedoch ließ sich unsere Lösung nicht ausreichend skalieren, um für die Nutzung durch unsere Kunden in Betracht zu kommen“. Brennercom setzte bereits im Bereich Networking auf Cisco-Lösungen. Der gute Ruf und die Bekanntheit dieser Marke in der Branche spielten bei der Auswahl eine entscheidende Rolle. Das war aber nicht der einzige Grund: „Das Cisco Unified Computing System bietet uns eine unbegrenzte Flexibilität“, sagt Sartin. „Wir wollten eine optimal in unser Netz integrierbare Technologie, um im Markt neue Angebote und Dienste zeitnah stabil und skalierbar bereitstellen zu können.“ Außerdem sollte die Technologie ein schnelles und elastisches Management aller Dienste ermöglichen inklusive einer End-to-End-Lieferung für die Kunden. Auch hinsichtlich dieser Aspekte bot das Cisco System herausragende Leistungen.

Die Flexibilität wuchs zusätzlich dadurch, dass sich Speicher- und Virtualisierungskomponenten bzw. -geräte verschiedener Marken voll in das UCS integrieren ließen. Denn Cisco hatte sich durch seine Strategie, Kompatibilität vom Netzwerk in Richtung Rechenzentrum zu gewährleisten, bereits als Marktführer positioniert. „Dieser Ansatz, auf dessen Grundlage wir die Cisco UCS-Lösung konzipierten, war in der Auswahlphase entscheidend“, unterstreicht **Georg Herbst**, IT-Solution Engineer bei Brennercom. „Wir haben uns für eine Plattform flexibler und integrierbarer Geräte in einer einheitlichen Umgebung entschieden. Das vereinfacht das Management besonders für uns, die wir sowohl über Netz- als auch Systemkompetenzen verfügen“. Die Vorteile der Cisco-Lösung zeigten sich deutlich auch im Vergleich mit anderen Lösungen, mit denen die Techniker der Brennercom schon Erfahrung hatten. „Wir haben große Unterschiede zwischen Cisco und einigen anderen von uns genutzten Lösungen festgestellt. Mit UCS lassen sich viele Aufgaben deutlich einfacher lösen“, erläutert Cloud Manager **Mirko Breitenberger**.

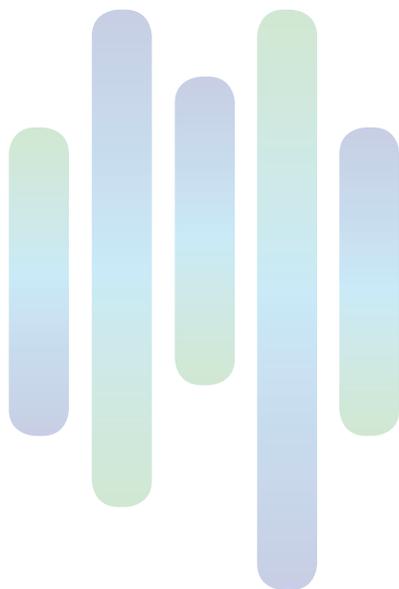
Bei den beiden Rechenzentren wurden daher konvergente Switches der Cisco Nexus Familie implementiert. So entstand eine einzige Netzinfrastruktur, die sowohl IP-Datenverkehr als auch Storage-Funktionen unterstützt. **Thomas Feichter**, Mitarbeiter des Bereichs Networking sagt: „Die Infrastruktur ermöglicht es uns, Netzwerk- und Rechen-Bestandteile sauber voneinander zu trennen. Das war eine unserer wichtigsten Zielsetzungen.“ Besonders hinsichtlich der Konvergenz der einzelnen Komponenten ergaben sich erhebliche Vorteile, vor allem im Sinne eines effizienteren Managements und niedrigerer Stromkosten. Die Implementierung des Cisco UCS Plattform ermöglicht die volle Integration der beiden Standorte in Trient und Bozen. Damit entsteht eine optimale technologische Basis, mit der Brennercom die eigenen Unternehmensziele erreichen und sogar übertreffen kann.

Brennercom IT-Managers **Walter Loscalzo** fasst zusammen: „Wir haben eine sehr wichtige Herausforderung gemeistert: Im Gegensatz zu anderen Anbietern von Cloud-Services zeigen wir transparent, auf welcher Architektur unsere Lösungen basieren. Denn wir sind überzeugt, damit die Mehrwerte zu schaffen, die unsere Kunden brauchen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Indem Brennercom auf hochrangige Marken setzt, zeigt das Unternehmen, welche große Bedeutung die Cloud für Brennercom hat. Von unseren Investitionen erwarten wir uns einen zusätzlichen Return of Investment von 10-15 %.“



“Denn wir sind überzeugt, damit die Mehrwerte zu schaffen, die unsere Kunden brauchen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Indem Brennercom auf hochrangige Marken setzt, zeigt das Unternehmen, welche große Bedeutung die Cloud für Brennercom hat. Von unseren Investitionen erwarten wir uns einen zusätzlichen Return of Investment von 10-15 %.”

Walter Loscalzo
Brennercom IT-Managers



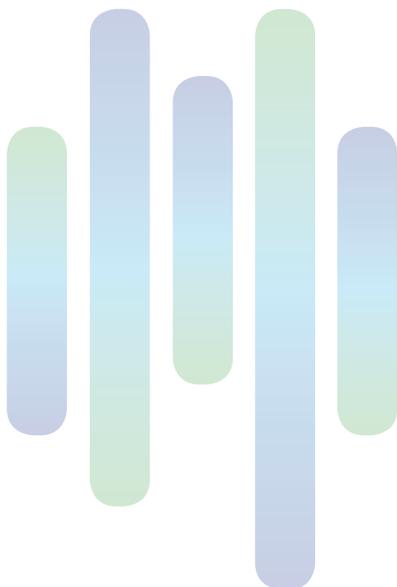
Aber nicht nur das. Sartin unterstreicht auch den Nutzen der Multi Site-Struktur, über die Brennercom nun verfügt. Denn diese gewährleistet ein Höchstmaß an Business Continuity für die Nutzer aller angebotenen Dienste: *„Damit bieten wir unseren Kunden deutliche Vorteile, die nicht viele Mitbewerber im Programm haben, und können uns mit dieser Lösung deutlich vom Markt abgrenzen. Besonders für den Mittelstand haben wir extrem attraktive Dienstleistungen und Produkte konzipiert.“*

Die Ergebnisse

Diese Investitionen ermöglichen es Brennercom heute, innovative Dienstleistungen im Bereich Cloud Computing anzubieten. Kunden profitieren von besonders flexiblen IT-Ressourcen, die sich genau an den Bedarf des jeweiligen Unternehmens anpassen lassen. Ein Ansatz, der Brennercom auf dem eigenen Zielmarkt deutliche Vorteile bringt: *„So können wir etwa den IT-Bedarf von Kleinunternehmen decken, für die es undenkbar wäre, eine vergleichbare firmeneigene Infrastruktur zu stemmen. Mit unseren Cloud-Services nutzen sie hingegen alle Vorteile, ohne selbst in die nötige Hardware investieren zu müssen. Dasselbe gilt für den Bedarf von Unternehmen, die zu bestimmten Zeiten im Jahr Spitzenumsätze haben, und mit unserem Angebot präzise und bedarfsgerecht auf Bandbreite und Ressourcen zurückgreifen können. Der Kunde bezieht flexibel nur das, was er tatsächlich braucht, ohne sich mit unnützen Komponenten belasten zu müssen. Sogar das hochspezialisierte Personal, das die Geräte konfigurieren und managen kann, steht jederzeit zur Verfügung.“* Ein erfolgsversprechender Ansatz in einer Zeit, in der Unternehmen gezwungen sind, jede Investition doppelt und dreifach zu überdenken. Mit diesem Business Modell können die Brennercom Kunden auf extrem zuverlässige Strukturen setzen.

Die strategische Entscheidung des Unternehmens Brennercom, in neue, hochperformante Rechenzentrumstechnologien zu investieren, entspricht den aktuellen technologischen Trends des ICT-Markts. *„Wir setzen auf die Vision des ‚Bring your own device‘ (BYOD), also auf Lösungen, bei denen die Unternehmen Dienstleistungen und Arbeitstools auf den mobilen Endgeräten ihrer Mitarbeiter wie Tablets und Smartphones bereitstellen“,* führt Manfredi weiter aus. *„Mobiles Arbeiten bedeutet hier, die Daten und Anwendungen transparent und sicher nutzbar zu machen – unabhängig von dem Rechenzentrum, aus dem sie stammen oder wie sie verarbeitet wurden. Auch wenn es bei einem vorgeschalteten Gerät einen Ausfall gibt, müssen alle Informationen ständig verfügbar und für den Nutzer auch im Fall der Fälle wiederherstellbar sein.“* Auch den Umgang mit großen Datenmengen – sogenannten „Big Data“ – erleichtert die Brennercom-Infrastruktur. Denn die Menge an Informationen, mit denen man heute arbeitet, verlangt nach modernsten Technologien. *„Man braucht ein leistungsstarkes Breitbandnetz auf der Grundlage der Glasfaser-Technologie und eine Infrastruktur, die in der Lage ist, diese Daten zu speichern und zu verarbeiten.“*

Cisco gehört seit jeher zu den Stammlieferanten der Brennercom, die sich mit der Entscheidung für diesen Dienstleister wieder einmal auch für Hochleistungstechnologie entschieden hat. Die erstklassigen Dienstleistungen von Cisco erleichterten die Wahl. *„In der Auswahlphase der Lösungen zum Ausbau unseres Rechenzentrums haben wir Cisco den Vorzug vor anderen Lieferanten gegeben. Grund dafür waren neben der Flexibilität und Zuverlässigkeit der Geräte die gewährleisteten Serviceleistungen in der Implementierungsphase“,* sagt Manfredi abschließend. *„Die Zusammenarbeit mit Cisco hat den Unterschied ausgemacht: Wenn man sich jederzeit auf professionellen Support verlassen kann, entstehen Mehrwerte, von denen letztendlich unsere Kunden profitieren. Wir sind sehr zufrieden und überzeugt, die richtige Entscheidung für Wachstum und Erfolg getroffen zu haben.“*



Für weitere Informationen

Cisco Unified Computing System

www.cisco.com/web/DE/solutions/datacenter/unified_computing.html

Switch Cisco Nexus Family

www.cisco.com/web/DE/solutions/datacenter/nexus7000_series_switches.html

Brennercom

www.brennercom.it/de/



Cisco Systems GmbH
Kurfürstendamm 21-22
D-10719 Berlin

Cisco Systems GmbH
Neuer Wall 77
D-20354 Hamburg

Cisco Systems GmbH
Hansaallee 249
D-40549 Düsseldorf

Cisco Systems GmbH
Friedrich-Ebert-Allee 67-69
D-53113 Bonn

Cisco Systems GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 3
D-65760 Eschborn

Cisco Systems GmbH
Wilhelmsplatz 11 (Herold Center)
D-70182 Stuttgart

Cisco Systems GmbH
Am Söldnermoos 17
D-85399 Hallbergmoos

Tel.: 00800-9999-0522
www.cisco.de

Für technische Beratung bezüglich der Cisco-Produktwahl oder Fragen zu Ihrem Netzwerkdesign wenden Sie sich bitte an das Cisco Technical Helpdesk unter der Rufnummer 00800-9999-0522 oder schreiben Sie eine E-Mail an information@external.cisco.com

Copyright © 1992–2013, Cisco Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Aironet, Catalyst, Cisco, Cisco IOS, Cisco Systems, das Cisco Systems-Logo, Registrar und SMARTnet sind eingetragene Marken von Cisco Systems, Inc. und/oder ihren verbundenen Unternehmen in den USA und bestimmten anderen Ländern.

Alle anderen in diesem Dokument oder auf der Website erwähnten Marken sind das Eigentum der jeweiligen Besitzer. Die Verwendung des Wortes „Partner“ impliziert keine Partnerschaftvereinbarung zwischen Cisco und einem anderen Unternehmen. (0208R)