



## Ein bundesweites Hochverfügbarkeitsnetz für OBETA

### Das Unternehmen OBETA

Die Oskar Böttcher GmbH & Co. KG gilt seit ihrer Gründung 1901 bis heute als verlässlicher Partner des Elektrohandwerks. Mit besonderem Augenmerk auf Kundennähe verfügt das Berliner Traditionsunternehmen neben seinen mehr als 800 Mitarbeitern über ein bundesweites Filialnetz aus rund 60 Standorten, dessen Ausbau kontinuierlich voranschreitet.

Als erster deutscher Elektrogroßhändler führte OBETA 1964 das Filialprinzip mit Selbstbedienung ein. Kundenbedürfnissen wird mit einem Gesamtassortiment aus 850.000 Artikeln Rechnung getragen, von denen allein 26.000 Artikel ständig verfügbar sind. Rund um die Uhr werden im Logistikzentrum täglich über 5.000 Aufträge kommissioniert, die dank eines eigenen Fuhrparks bereits am nächsten Werktag ausgeliefert werden können. Seinem Full-Service-Anspruch wird OBETA mit diversen Spezialabteilungen und entsprechend weitreichender Fach- und Beratungskompetenz gerecht.

### Perfekter Service und Kompetenz – auch in der IT

Mit Wechselsituationen kannte sich der Leiter IT Hardware & Service Christian Becker bereits aus, als er im Frühjahr 2014 aufgrund von Problemen mit dem derzeitigen Provider die ersten Kontakte mit Claranet aufnahm. Denn OBETA brauchte nicht nur eine gute Filialvernetzung, sondern auch einen schnellen Service, gleichbleibende Qualität und einen kompetenten Support, der nicht im Ausland sitzt, sondern deutschsprachig und vor allem umgehend verfügbar ist – mit persönlichen Ansprechpartnern, die schnell und unkompliziert kritische Situationen angehen. Genau wie OBETA das seit über 110 Jahren mit steigendem Erfolg selbst macht: professionell, kompetent und serviceorientiert. Das Vertragsende in sechs Monaten würde für einen Neuanfang genutzt werden, waren sich Becker und die Geschäftsführung einig. Jetzt ging es erneut um die Realisierung der Infrastruktur, der Filialanbindungen und der Verfügbarkeit der Plattform.

### Alles anschließen bitte!

Beim ersten Treffen der Projektteams von OBETA und Claranet zeigte sich schnell, wie viel ein persönlicher Kontakt ausmacht. In kürzester Zeit waren die technischen Eckpunkte sowie die Art und Weise der Umsetzung geklärt. Zwei mittelständische Unternehmen, welche die gleiche Sprache sprechen, und das auf allen Hierarchieebenen. „Mit Menschen zu arbeiten, die auf der selben Wellenlänge sind wie wir, die das gleiche Verständnis für Qualität und Fachkompetenz und dazu noch die technischen Voraussetzungen haben, ist einfach sehr motivierend“, erläutert Becker.

Das Projekt umfasste die Anbindung aller rund 60 Standorte in einem hochverfügbaren Gesamtkonzept. Ziel war es, die bestehende Infrastruktur zu optimieren und Bandbreiten individuell zu erhöhen, um z.B. neue Software für Videotelefonie sowie neue Funktionen im Rahmen der fortschreitenden Automatisierung nutzen zu können. Zusätzlich wünschte sich OBETA eine Traffic-Priorisierung auf seinen Anbindungen, die mit dem bisherigen Anbieter nicht möglich war.

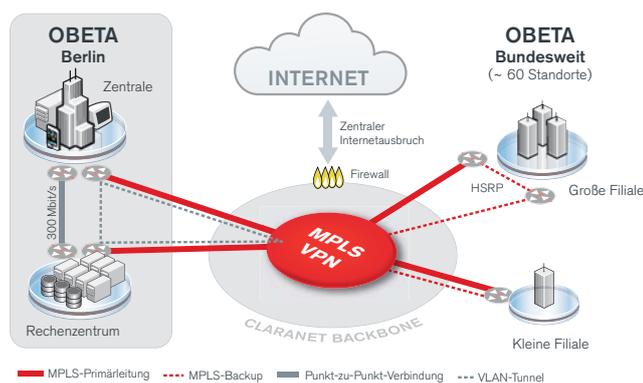
Trotz einer schnellen Vertragsunterzeichnung blieben den IT-Spezialisten gerade einmal sechs Monate für die Umsetzung der gesamten Anbindungen deutschlandweit. Eine Herausforderung für beide Seiten.

## Ein bundesweites Hochverfügbarkeitsnetz für OBETA mit Claranet Traffic Management

### Backupkonzept „mit Herz“

Ein Hauptthema war die hohe Verfügbarkeit und Sicherheit der Anbindungen für den Zugriff aller Standorte auf das zentrale Warenwirtschaftssystem „Comarch ERP Suite“.

Das OBETA Rechenzentrum und die Firmenzentrale wurden mit einer eigenen Punkt-zu-Punkt-Verbindung, einer 300 Mbit/s Glasfaserleitung, gekoppelt und an das MPLS VPN (Multiprotocol Label Switching Virtual Private Network) von Claranet angeschlossen. Über dieses VPN sind auch alle Filialen von OBETA mit dem Rechenzentrum und der Zentrale verbunden. Dieses dreiteilige Herzstück des Anbindungskonzeptes ist kosteneffizient und gleichzeitig hochausfallsicher durch das Prinzip einer Ringschaltung: Die Direktverbindungen können wie in einem Herzen die Funktionen einer ausgefallenen Ader übernehmen und leiten den Datenstrom über die noch bestehende Direktverbindung „im Kreis“ einfach in die andere Richtung. „Und selbst wenn die Anbindung der Zentrale oder die des Rechenzentrums ausfallen würde, könnten die Filialen immer noch untereinander kommunizieren und auf die zentralen Systeme zugreifen - OBETA bleibt vollständig arbeitsfähig“, präzisiert Dieter Kandziora, der zuständige Key Account Manager bei Claranet.



Die Anbindungen der rund 60 Standorte in ganz Deutschland an das „Herzstück“ erfolgten nach den Notwendigkeiten und Gegebenheiten vor Ort. Dabei wurde zwischen kleinen und großen Filialen unterschieden, Bandbreiten zwischen fünf und zehn Mbit/s und individuelle Backuplösungen gewählt. „Ein Anbindungskonzept ist immer ein Gesamtpaket“, erläutert Kandziora. „Wir haben durch unser großes Portfolio umfangreiche technische Möglichkeiten. Und wir haben alles eingesetzt, von einfachen DSL-Leitungen bis zur modernsten und leistungsfähigsten Fibertechnologie. Eben immer das, was wirklich benötigt wird.“

Für den Zugang ins Internet wurde ein zentraler Internetausbruch für OBETA installiert, über den alle Standorte sicher und stabil über das MPLS VPN auf das Internet zugreifen können.

Um Spitzen in den Leitungen abzufangen, setzt OBETA das Claranet Traffic Management (CTM) an allen Standorten ein. „Mit dem Traffic Shaping, das uns das CTM ermöglicht, gibt es keine Engpässe mehr wie früher“, erläutert Becker. „Einzelne Nutzer können nicht mehr die gesamte Bandbreite auf sich ziehen und andere Kollegen damit blockieren. Wir haben Claranet einfach unsere ganz individuellen Priorisierungen angegeben, und seither haben wir keine Sorgen mehr durch Überlastungen.“ Priorisiert werden z.B. Anwendungen wie VoIP-Telefonie oder geschäftskritische CITRIX-Applikationen.

### Spannender Abschluss

95 Prozent der Standorte konnten fristgerecht im September 2014 abgenommen werden. Die Umstellung erfolgte in allen Fällen im Echtzeitbetrieb ohne Downtimes oder Übergangsphasen. „Wir hatten auf beiden Seiten einfach ein gutes Team. Alles war fertig konfiguriert und verlegt, so dass die Umstellung in den meisten Fällen völlig unspektakulär verlief“, erklärt Becker.

Dass nicht alle Standorte bis zum gewünschten Zeitpunkt angeschlossen waren, lag weder in der Hand von OBETA noch von Claranet, sondern an besonderen, zum Teil kuriosen Gegebenheiten. So waren zum Beispiel für die Anbindung des Standorts Oranienburg Tiefbauarbeiten nötig. Die dafür benötigte Genehmigung der Landesbehörde konnte jedoch erst ausgestellt werden, nachdem diese geprüft hatte, ob nicht noch Kampfmittel aus dem Zweiten Weltkrieg geräumt werden müssten. „Wenigstens hat man keine Bomben aus dem Zweiten Weltkrieg gefunden, denn sonst wären wir heute noch nicht fertig“, schmunzelt Becker.

„Claranet hat eine große Flexibilität gezeigt“, erläutert Thomas Wätzel, Geschäftsführer bei OBETA. „Egal, ob es vor Ort anders aussah, als die Carrier es angegeben hatten, oder wenn durch unvorhergesehene Zukäufe noch schnell Standorte dazu kamen. Wir haben immer gemeinsam eine schnelle und gute Alternative gefunden. Zum Teil haben wir ganze Produkte ausgetauscht. Mit Claranet gab es immer eine Lösung.“

Im März 2015 war dann schließlich der letzte Standort angeschlossen und das Gesamtprojekt konnte final abgenommen werden. Das Hosting der eCommerce-Plattform des Traditionsunternehmens könnte das nächste gemeinsame Projekt werden.

„Wir sind alle glücklich und zufrieden mit unserer neuen Lösung. Und mit Claranet haben wir fast schon ein kollegiales Verhältnis. Durch die gute partnerschaftliche Beziehung sind auch meine Kollegen sehr entspannt“, betont Becker. „Wenn wir beim Claranet Support anrufen, sprechen wir immer mit einem Berater, den wir kennen. Und die Techniker wissen sofort, worum es geht.“

„Als ein sich ständig wandelndes Unternehmen stellen wir manchmal Anforderungen, die weit weg sind vom Standard. Da ist es gut zu wissen, dass wir bei Claranet immer jemanden haben, der zuhört, versteht und gemeinsam mit uns Lösungen findet. Es macht einfach Spaß, mit Claranet zu arbeiten.“

Christian Becker, Leiter IT Hardware & Service bei OBETA

#### Weitere Informationen:

- [www.obeta.de](http://www.obeta.de)
- [www.claranet.de](http://www.claranet.de)