

Der Kunde

dbh Logistics IT AG (dbh) ist einer der führenden Dienstleister für Software und Beratung in den Bereichen Zoll und Außenhandel, Compliance, Transportmanagement, Hafenvirtschaft, SAP und Rechenzentrumslösungen. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung entwickelt das Unternehmen Branchenlösungen für Industrie und Handel, Spedition und Logistik sowie Schifffahrt und Hafen. Das Portfolio reicht von Beratung und Konzeption über Entwicklung und Umsetzung bis hin zu Hosting und Support. In den hauseigenen Rechenzentren in Bremen betreibt dbh sowohl einzelne Anwendungen als auch komplexe IT-Infrastrukturen und SAP-Systeme.

Produkte und Services

■ 2 x FUJITSU Storage ETERNUS DX200 ■ 2 x 100 Terabyte Speicherplatz

Die Herausforderung

Die dbh Logistics AG übernimmt unternehmenskritische Aufgaben für ihre Kunden: Sie sichert die Zollabwicklung, stellt Versandlösungen bereit und übernimmt die Abwicklung aller Formalitäten, die bei Im- und Export über Häfen anfallen. Unter anderem betreibt das Unternehmen das Port Community System der Häfen in Bremen und ist damit für die IT der Hafenabwicklung zuständig. 2.500 Kunden nutzen die Systeme des Bremer Dienstleisters, insgesamt sind 650 virtuelle Maschinen mit hohem Datenvolumen und enormer I/O-Last in Betrieb. Käme es zu einem Ausfall der Systeme, würde das die Warenströme der Kunden zum Stillstand bringen. Im Katastrophenfall hätte die Wiederherstellung der Systeme mit der bisherigen IT einige Tage gedauert.

Die Lösung

Installiert wurden zwei FUJITSU Storage ETERNUS DX200 als Storage-Cluster mit jeweils 100 Terabyte Speicherkapazität. Transparenter Failover sorgt dafür, dass der Betrieb auch bei einem Ausfall einzelner Komponenten an einem Standort unterbrechungsfrei weitergehen kann. „Das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis und die Möglichkeit, transparenten Failover mit dem Storage-Cluster ohne Zusatzmodule abzudecken, haben uns von Fujitsu überzeugt“, sagt Rudolf Klassen, Bereichsleiter IT Services der dbh Logistics IT AG. Er hat die Lösung vorab auf Herz und Nieren geprüft. Im DemoCenter von Fujitsu wurde das System aufgebaut, für das er sich entschieden hat und im Test mit echten Daten unter die Lupe genommen. Das System hat die Anforderungen voll erfüllt: unter anderem waren 44.000 IOPS nachzuweisen. „Wir haben dann das System bei uns aufgebaut und noch einmal viele mögliche Fehlerfälle durchgespielt, das hat uns Sicherheit vor dem Umstieg gegeben“, erklärt Klassen. Das hat sich auch im realen Betrieb bewährt, die angestrebte Performance wird erreicht. Klassen hat bereits in anderen Bereichen gute Erfahrungen mit Service- und Systemstabilität von Fujitsu-Lösungen gemacht, die sich auch im Storage bestätigt haben.

Kundenvorteile

Der wichtigste Vorteil für dbh ist der transparente Failover, der unterbrechungsfreien Betrieb auch bei Ausfällen sichert. Doch auch ohne die Notwendigkeit, auf das Reservesystem zu gehen, spielt die neue Storage-Lösung viele Stärken aus. Dazu gehört unter anderem, dass es nun wesentlich schneller möglich ist, Backups zu ziehen. Backup-Schritte, die vorher mehr als 20 Stunden in Anspruch genommen haben, sind nun in eineinhalb Stunden erledigt. Auch Backup-Strategien wie Remote Datenspiegelung und Snapshots werden nun genutzt, da sie viel weniger Zeit in Anspruch nehmen.

Für Rudolf Klassen hat die Lösung enorme wirtschaftliche Vorteile. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist gut, Fujitsu konnte sowohl bei den Investitionen in Hardware als auch bei den Servicekosten überzeugen. Auch die Erweiterbarkeit war für das Bremer Unternehmen ein wichtiges Thema. „Bei Fujitsu können wir auch einzelne Platten nachkaufen und müssen nicht gleich in komplette Shelves investieren. Außerdem erlaubt uns das Konzept einer kompletten Produktfamilie die Skalierbarkeit ohne Plattformwechsel“, nennt Klassen weitere Pluspunkte. Durch das technische Konzept kann dbh schneller wachsen, neue Geschäfte generieren und neue Kunden bei guter Performance auf die Plattform nehmen. Und nicht zuletzt kann das Unternehmen Neu- und Bestandskunden durch den transparenten Failover auch attraktivere Service Level Agreements anbieten.