

Die BASIS Advanced Information Technologies GmbH ist erster deutscher Fabric-Integrator von Brocade.

Der Münchner Integrator realisiert umfangreiche SAN-basierte Archiv- und Datenbanklösungen und empfiehlt sich

damit als Partner beispielsweise zur Umsetzung von ERP- und CRM-Projekten in der Größenordnung ab 500 GByte.

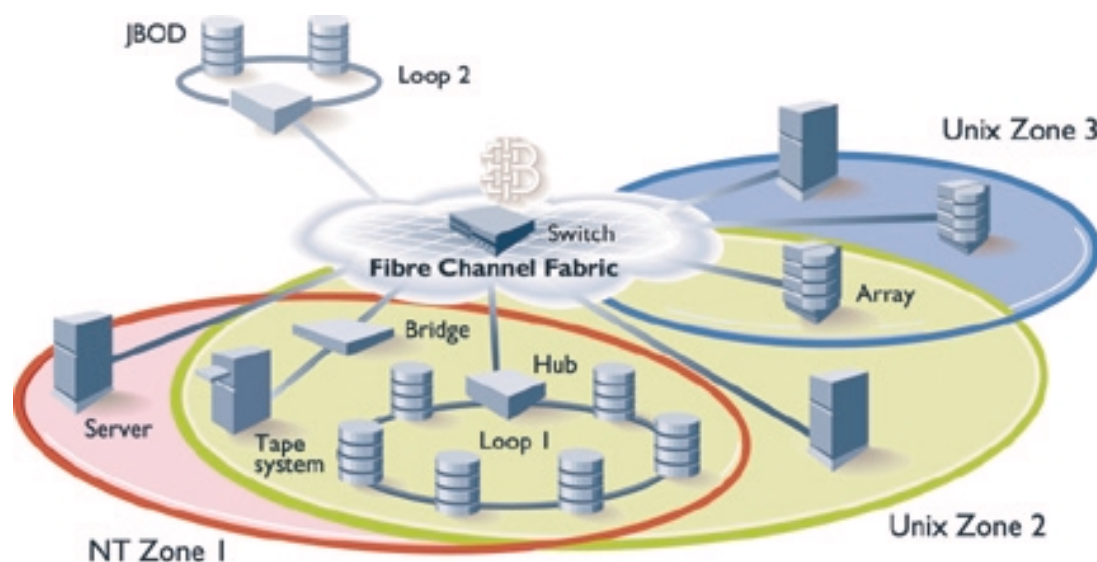
Die Geschäfte laufen zum Jahresanfang besser als erwartet. Entgegen der typischen Flaute im Januar freut sich BASIS-Geschäftsführer Stefan Fischer über zahlreiche Anfragen großer und mittlerer Unternehmen, mit typischerweise mehr als 500 Angestellten. »Nachdem das Y2K-Problem überstanden ist, nehmen die Firmen nun die Konsolidierung ihrer Speichersysteme in Angriff«, erläutert Fischer. Die bisher mit der Jahr-2000-Umstellung beschäftigten Mitarbeiter stehen jetzt wieder für andere Aufgaben zur Verfügung.

Die frühzeitige Spezialisierung auf den inzwischen wachstumsstarken Markt für unternehmensweite Speichersysteme zahlt sich heute für die BASIS

GmbH aus. Mitgründer Fischer sieht die Entscheidung, den Fokus auf Storage zu legen, durch den Erfolg des Unternehmens bestätigt: Seit der Gründung der GmbH 1995 verzeichnet die Firma jährliche Wachstumsraten zwischen 30 und 70 Prozent.

Als Spezialist in einem Nischensegment konzentriert sich das 15-köpfige Team auf Projekte zur Speicherkonsolidierung in Unix und Windows-NT-Umgebungen. »Nach unserer Erfahrung verdoppeln sich die Datenbestände im NT-Umfeld etwa alle 12 bis 18 Monate«, versichert Fischer. Damit halbiert sich das verfügbare Zeitfenster zum Backup der Daten von Jahr zu Jahr. Die Kunden stehen vor zwei Problemen: Die Spei-

cherkapazitäten müssen regelmäßig erweitert werden. Beim klassischen Ansatz mit direkt angeschlossenen Speicher (DASD - Direct Attached Storage Devices) sind die maximal möglichen Konfigurationen schnell erreicht und die frei verfügbaren Slots in Servern und RAID-Boxen damit belegt. Der einzige Ausweg liegt darin, neue Server oder Plattensubsysteme anzuschaffen. »Auf diese Weise wachsen in den Unternehmen Insellösungen heran, die immer unüberschaubarer werden und sich kaum noch zentral verwalten lassen«, erklärt der BASIS-Geschäftsführer. Die Kosten für ständige Neuanschaffungen und vor allem das IT-Management steigen unaufhörlich.



Erst FC-Switch-Technologie macht komplexe Speichernetzwerke mit zentraler Ressourcenverwaltung möglich

Storage Area Networks (SAN) bieten einen langfristig ausgerichteten Lösungsansatz. Bei einem Industriekunden konnten die BASIS-Mitarbeiter ein System aus 32 Windows-NT-Servern mit insgesamt fast drei TByte Daten durch den Einsatz von SAN-Technologie konsolidieren. Die Rechner wurden zu vier NT-Clustern zusammengefasst, die jeweils über ein Fibre-Channel-Netzwerk auf ein TByte Speicher zugreifen. Die Datensicherung läuft ausschließlich über das SAN und hält so das Produktivnetz für Anwendungsprogramme frei.

Während BASIS in Projekten vornehmlich den Pre-Sales, Vertrieb und die Implementierung übernimmt, kooperiert das Unternehmen im Bereich Service, Post-Sales und Kundenbetreuung mit der Anfang 1999 gegründeten ASSISTRA AG. Derzeit übernehmen sechs Spezialisten bei ASSISTRA unter anderem die Abwicklung Hotline, Support und Update-Verträgen. ASSISTRA wurde von den BASIS-Managern ins Leben gerufen, um eine optimale unabhängige Betreuung der Kunden auch nach Abschluss eines Projektes gewährleisten zu können.

Seit Ende letzten Jahres ist BASIS als erstes deutsches Unternehmen Fabric Integrator für Brocade. Der amerikanische Hersteller ist nach Erhebungen von IDC weltweit Marktführer für Fibre-Channel-Switches. Anfang 1999 waren demnach etwa Zweidrittel aller ausgelieferten FC-Switches mit dem Markennamen Brocade versehen oder es handelte sich um OEM-Versionen. FC-Hubs und Switches bilden die Herzstücke von SAN-Installationen. Erst durch die flexible Vernetzung von Speichersystemen über Punkt-zu-Punkt-Verbindungen oder Verknüpfungen zwischen einzelnen ringförmigen Strukturen, wie sie im LAN und WAN bereits alltäglich sind, lassen sich Storage Area Networks effizient gestalten. »Das technische Know-how und die Erfahrung aus der Realisierung zahlreicher Projekte waren mit ausschlaggebend dafür, dass uns Brocade als Partner ausgewählt hat«, ist sich Fischer sicher. Die Vertriebsstrategie von Brocade unterscheidet sich von der anderer amerikanischer Hersteller. Brocade

setzt wegen der erklärungsbedürftigen Produkte konsequent auf den One-Tier-Vertrieb (Ein-Stufen-Vertrieb). Der Fiber-Channel-Spezialist sucht gezielt Reseller als Partner, die eine lösungsorientierte Geschäftspolitik verfolgen. Fundiertes technisches Hintergrundwissen ist darüber hinaus die Voraussetzung, um die komplexen Fibre-Channel-Produkte effektiv in SAN-Konzepte zu integrieren.

Dienstleistung wird immer wichtiger

Lag der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der BASIS GmbH in den letzten Jahren noch auf dem Verkauf von Speicher-Hardware so lässt die Entwicklung seit Anfang 1999 einen wachsenden Anteil von Dienstleistungen erkennen. »Der Umsatzanteil aus dem Verkauf von Hard- und Software liegt nur noch bei maximal 80 Prozent«, erklärt Geschäftsführer Fischer. Dienstleistungen wie Consulting, Schulungen und Beratung, beispielsweise zur Konzeptionierung und Realisierung von Backup- und Archivlösungen, werden immer wichtiger.

Im Projekt Ministermappe des Bundeskanzleramtes wirkt die BASIS GmbH als aktiver Implementierungspartner mit. Ziel ist es, einen Videoservert und ein Multimediaarchiv aufzubauen. Datenmanagement, hochverfügbare Speicher- und Archivsysteme beispielsweise im SAP-R/3-Umfeld zählen zu den Schwerpunkten des in Ismaning bei München ansässigen Unternehmens. BASIS arbeitet dabei mit namhaften Hard- und Software-Herstellern zusammen. Der Integrator vertreibt unter anderem Plattenspeichersysteme von Compaq und EMC, Tape-Libraries von Adic, ATL und StorageTek und Datenmanagementsoftware von Legato. Als strategischer Partner beziehungsweise autorisierter Value Added Reseller der genannten Firmen legt die BASIS GmbH besonderen Wert auf die regelmäßige Zertifizierung ihrer Mitarbeiter. Geschäftsführer Fischer ist überzeugt davon, dass sich die komplexen IT-Probleme in den Unternehmen ohne konsequente Weiterbildung im Umgang mit neuesten Technologien nicht mehr effizient lösen lassen.

Auch auf Seiten der Kunden stellt Fischer immer häufiger den Wunsch nach einem Team effektiv koordinierter Spezialisten fest. »Die Unternehmen wollen sich nicht mehr in die Abhängigkeit nur eines großen Herstellers begeben«, verrät der BASIS-Manager. Besonders dann, wenn es darum geht eine Lösung vorort zu implementieren, vertrauen Kunden zunehmend »kleineren« Partnern, die sich auf derartige Projekte spezialisiert haben.

Bei BASIS ist man sich dessen schon länger bewusst und setzt daher in größeren Projekten auf die Synergieeffekte durch Kooperation mit anderen spezialisierten Integratoren. Die Ismaninger suchen konkret nach Partnern für umfangreichere Installationen im Bereich Customer Relationship Management (CRM) und Enterprise Resource Planning (ERP). BASIS bringt das Know-how aus der Planung und Realisierung von SAN-Installationen mit, um beispielsweise in Projekten der Größenordnung ab 400 bis 500 GByte eine langfristig effiziente Konsolidierung der Speicherressourcen zu gewährleisten. ■

Im Profil

BASIS Advanced Information Technologies GmbH
Carl-Zeiss-Ring 9
D-85737 Ismaning

Tel.: 0 89/3 58 73 6-0
Fax: 0 89/35 87 36 20

www.basis-gmbh.de

Geschäftsführer:
Stefan Fischer, Dirk Neumann

Gründungsjahr: 1995

Mitarbeiterzahl: 15

Fokus:
Speicher-Lösungen im Hochverfügbarkeitsumfeld inklusive Storage-Management, Multimedia-Archive, Storage Area Networks (SAN)

Referenzkunden:
Infineon, Bundeskanzleramt