

Grüner Daumen für das Netzwerk

**Customer**
COMPO**Business**

Wholesaler for garden products,

plant protection products and fertilisers

Sector

Garden products

Products and services

Colt SD WAN services

Challenge

Requires a network solution

enabling flexible and fail-safe

management of the branch network

Solution

Switching the network infrastructure from MPLS to SD WAN

Unser Geschäftsmodell basiert auf zugesagten Lieferfristen. Ein Netzwerkausfall darf dabei nicht passieren. SD-WAN minimiert das Risiko von Ausfällen und stellt unseren Geschäftsbetrieb auch bei Lastspitzen während der Hochphase der Gartensaison sicher.

Matthias Niehues, IT-Leiter von COMPO

Mit SD-WAN Lieferfristen einhalten

Für Unternehmen wie COMPO, weltweit führender Anbieter von Markenartikeln für Pflanzen in Haus und Garten und im Agrarbereich, hat ein Netzwerkausfall weitreichende Konsequenzen. Eine stabile Verbindung ist hier geschäftsentscheidend. Denn die gesamte Auftragsdisposition, von der Rechnungsstellung bis zur Zollabfertigung der Ware, wird elektronisch abgewickelt. Bei Netzwerkausfall steht damit nicht nur die Kommunikation, sondern vor allem die gesamte Logistik still. In der Folge können zugesagte Lieferfristen nicht eingehalten werden, die Handelskette ist unterbrochen und auf den Endverbraucher warten leere Regale. Nicht auszudenken, was das zur Hochsaison des Gartenbaus für das Geschäft und das Image des Herstellers bedeuten würde.

Um diesem Szenario vorzubeugen, hat sich COMPO entschieden, mit Colt seine Netzwerkinfrastruktur auf ein Software Defined WAN (SD-WAN) umzustellen. Diese Technologie ermöglicht die flexible Steuerung des Datenverkehrs und garantiert ein hohes Maß an Ausfallsicherheit.

Das Netzwerk ist geschäftskritisch

COMPO vertreibt seine Waren von 20 Standorten weltweit. Über diese werden große Do-it-yourself-Märkte, Gartenfachhändler und Genossenschaften beliefert. 80 Prozent der Bestellungen gehen

elektronisch ein. Der gesamte Prozess der Auftragsabwicklung wird über das SAP-System gemanagt. Das stellt hohe Anforderungen an das Netzwerk. Anforderungen, denen das bisherige Multiprotocol-Label-Switching-Netz (MPLS) nicht mehr gewachsen war. Standorte mit geringer Bandbreite meldeten Engpässe und waren in ihrer Geschäftstätigkeit eingeschränkt. Mit der Umstellung der Telefonie auf Voice over IP nahmen die Probleme mit der Verkehrssteuerung und der Priorisierung der Anrufe und Videodaten zu. Da der Vertrag für das MPLS-Netz auslief, entschied sich COMPO, die Themen Flexibilität und Eingriffsmöglichkeiten in die Verkehrssteuerung und Priorisierung des Datenverkehrs in den Mittelpunkt der neuen Ausschreibung zu stellen. Die Anbieter wurden aufgefordert, dafür Lösungsvorschläge zu unterbreiten.

Flexibel und ausfallsicher mit SD-WAN

Die Antwort der meisten Anbieter auf diese Anforderung hieß SD-WAN. Durch diese Technologie ist das komplette Netzwerk über einen softwarebasierten Network Controller flexibel steuerbar. Das reduziert den Wartungs- und Verwaltungsaufwand erheblich, da Anpassungen nicht manuell über neue Hardware vor Ort, sondern von einer zentralen Instanz ausgeführt werden.



„Ausschlaggebend dafür, das SD-WAN an Colt zu vergeben, waren neben den Vorteilen der Colt SD WAN Technologie insbesondere die Zusage von Colt, einen sicheren und einfachen Übergang auf die neue Technologie zu gewährleisten“, begründet Matthias Niehues, IT-Leiter bei COMPO, die Entscheidung. „Der Übergang ist immer der Knackpunkt, da hatten wir bei der Umstellung auf das MPLS-Netz einige Herausforderungen. Und auch in dieser Ausschreibung sagten uns Provider im September 2019, dass es mit einer Umstellung zu April 2020 schwierig sein würde. Da Colt das MPLS-Netz betrieben hat, konnten wir auf eine Fortführung bestehender Leitungen setzen, um den Übergang zu erleichtern.“

Der zweite ausschlaggebende Punkt war die Einbindung der SIP-Trunking-Lösung. Die kommt ebenfalls von Colt und musste daher nicht aus dem Netzwerk herausgelöst werden. „Colt bietet in allen Ländern, in denen wir aktiv sind, eigene kostengünstige SIP-Trunks und einen guten Service“, sagt Matthias Niehues. Über SD-WAN werden 17 Standorte, fünf in Deutschland und zwölf im europäischen Ausland, mit individuellem Bandbreitenbedarf angebunden. Dabei werden auch spezielle Anforderungen gemeistert. COMPO hat einen abgelegenen Produktionsstandort in einer Moorlandschaft in Norddeutschland, der traditionell schwierig in das Unternehmensnetz einzubinden ist.

Da die Verkehrssteuerung im SD-WAN über Customer Premise Equipment von Colt erfolgt, profitiert aber auch diese Niederlassung von der neuen Technologie.

Zudem werden statt eines zentralen Internet Breakouts im Unternehmensrechenzentrum nun lokale Internet-Breakouts eingesetzt. Für nicht kritischen Datenverkehr werden kostengünstigere Internet-Leitungen genutzt, während die Sprachübertragung und der Zugriff auf Unternehmensanwendungen wie SAP von der deutlichen Steigerung in der Bandbreite des neuen Netzwerks profitieren.

Die Migration läuft, die Hälfte der Standorte nutzt mittlerweile die neue Technologie. „Da wo wir migriert haben, läuft es super“, zeigt sich Matthias Niehues zufrieden. Die neue Lösung läuft reibungslos, Störungen durch hohe Downloadraten oder anderes Datenaufkommen gehören der Vergangenheit an. „Wir profitieren vor allem von der Flexibilität durch die bessere Verkehrssteuerung und von der Quality of Service bei VoIP. Die Kosten sind gleichgeblieben, wir haben aber höhere Bandbreiten und mehr Ausfallsicherheit“, resümiert der IT-Leiter.

Investitionen in das Netzwerk sind Investitionen in die Zukunft

Am Beispiel von COMPO zeigt sich, dass eine leistungsfähige Netzwerkinfrastruktur insbesondere bei „just in time“-Geschäftsmodellen Voraussetzung für eine funktionierende Logistik und den Vertrieb von Produkten ist. Nur wer pünktlich liefert und für seine Kunden verfügbar ist, entscheidet den Wettbewerb für sich. SD-WAN minimiert nicht nur das Risiko von Netzwerkausfällen, sondern ist zugleich eine zukunftsfähige Technologie im Hinblick auf die weitere Entwicklung der Applikationslandschaft.



Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung:

0800 26584 636
sales@colt.net
colt.net/de