Hydrobar®

# Mit Hochdruck in die **IT der Zukunft**

Mit Druck entspannter umgehen – das ist die Unternehmensphilosophie von Hydrobar. Dank des neuen IBM BladeCenter S blickt der Böblinger Spezialist für Hydraulik und Pneumatik auch beim Thema IT entspannt in die Zukunft.

Als „Spezialist für Dinge nicht von der Stange" beschreibt Hydrobar-Geschäftsführer Marcus Bartsch sein Unternehmen, das als Dienstleister für Hydraulik und Pneumatik bekannt ist. Neben Planung und Konstruktion von hydraulischen Anlagen bietet Hydrobar Produktion, Installation, Wartung und Instandhaltung sowie den 24-Stunden-Sofortservice „Hydrobär".

Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Bereichen, von der chemischen Industrie, über Luft- und Raumfahrt bis zum Baumaschinen- und Automobilhersteller. Aber auch außergewöhnliche Aufträge übernehmen die Böblinger Experten und liefern hydraulische Systeme für Spezialanwendungen wie z. B. die weltgrößte Uhr in Dubai.

Die Wurzeln des in dritter Generation im Familienbesitz befindlichen Unter-

*Die optimale Verbindung zwischen Handwerk und IT. Hydrobar setzt auf Verfügbarkeit und eine flexible Infrastruktur.*

nehmens reichen bis in die 1940er-Jahre zurück. Ringe in der Werkstattwand erinnern noch heute daran, dass der Großvater von Marcus Bartsch in seiner Schmiede die Pferde in Böblingen beschlug. Später baute die Firma Gottfried Müller Kutschen, Radreifen und schließlich Blattfedern für LKW. 1970 wurde mit einem hydraulischen Ladekran auf einem Lkw der erste Schritt in einen neuen Geschäftsbereich gemacht.
Dieser wurde über die Jahre immer wichtiger, so dass Marcus Bartsch sein Unternehmen 1994 unter dem Namen Hydrobar Hydraulik & Pneumatik GmbH neu gründete und mittlerweile 15 Mitarbeiter beschäftigt.

## Nichts geht ohne IT

Obwohl für die Kunden der Service vor Ort nach wie vor entscheidend ist, steckt dahinter mehr Technologie als man vermuten würde. „Ohne IT verlässt bei uns kein einziges Bauteil das Lager", betont der Geschäftsführer und IT-Leiter in Personalunion. Die wichtigste Anwendung bei Hydrobar ist das ERP-System MiCLAS, das an allen zehn Thin-Client-Arbeitsplätzen in Kundenzentrum, Produktion und Verwaltung eingesetzt wird. Dieses ist so weit individualisiert, dass Hydrobar eine beispiellose Schnelligkeit in der Variantenfertigung erreicht. „Bei Unikaten im Bereich hydraulische Schlauchleitungen hat unser Kunde das Angebot auf dem Tisch, sobald er den Telefonhörer auflegt", so Marcus Bartsch. „Diese Flexibilität erreichen wir nur durch konsequenten IT-Einsatz."

Zudem betreibt Hydrobar auf seiner Website einen e-Shop mit rund 100.000 Artikeln aus den Gebieten Hydraulik, Pneumatik und technischer Handel. Der Service überzeugt: Wer bis 21 Uhr bestellt, erhält seine Ware garantiert am nächsten Tag. Dies ist möglich, weil 98,7 Prozent der Artikel stets auf Lager sind. Ein besonderes Highlight ist laut Marcus Bartsch auch die sogenannte „Umschlüsselfunktion von Lieferantenteilen". Das Shopsystem zeigt dem Interessenten, welche alternativen Hersteller das gewünschte Teil zu welchem Preis im Angebot haben.

## Das Rechenzentrum in a Box

Seit März 2009 setzt Hydrobar auf das BladeCenter S von IBM. Das jüngste Mitglied der BladeCenter-Familie ist speziell für mittelständische Unternehmen und Außenstellen von Großunternehmen entwickelt worden und integriert Server und Storage ebenso wie eine Vielzahl gemeinsam genutzter Komponenten.

Der Grund für den Wechsel bei Hydrobar: „Die gewachsene Infrastruktur mit bis zu acht Jahre alten Komponenten war den Anforderungen aktueller Anwendungen und dem gestiegenen Datenvolumen nicht mehr gewachsen", so Bartsch. Außerdem sollten Datensicher-

*Maßanfertigungen sind Standard bei Hydrobar und werden direkt vor Ort realisiert.*

heit, Verfügbarkeit und die externe Anbindung über VPN verbessert werden. Eine Modernisierung war also der logische Schritt, um das Unternehmen und seine IT zukunftsfähig und skalierbar zu machen.

### Alles integriert im IBM BladeCenter S

Auf der Suche nach einer Lösung riet die levigo systems gmbh, mit der auch schon die Thin-Client-Strategie erfolgreich umgesetzt wurde, zum BladeCenter S. „IBM bietet auch für kleine Mittelständler zukunftssichere und bezahlbare Lösungen an", erklärt Geschäftsführer Oliver Bausch. „Der Break-even ist schon bei drei Servern erreicht, d.h. die Unternehmen sparen sowohl Kosten als auch Zeit für die Administration. Ich vergleiche die IT gerne mit einem Auto – hier gibt es die Technologie aus dem Luxussegment zum Preis der Mittelklasse." Die gesamte Hardware von Hydrobar, bislang verteilt auf fünf Server, wurde deshalb auf das BladeCenter S konsolidiert. Dieses kann mit bis zu sechs Servern ausgestattet werden und bietet Platz für zwölf Festplatten, auf die als integrierte Speichereinheit zugegriffen werden kann. Durch die Virtualisierung mit VMWare steht Hydrobar jetzt mit deutlich weniger Hardware mehr als die doppelte Rechenleistung zur Verfügung.

Durch die integrierte Storage-Einheit muss keine zusätzliche Hardware für die zentrale Datenspeicherung beschafft und administriert werden. Die BladeCenter Management-Konsole bietet eine übersichtliche und strukturierte, grafische Oberfläche und ermöglicht eine einfache und schnelle Implementierung und Verwaltung. Zwar gab es bei Hydrobar auch bislang schon ein zentrales Servermanagement, allerdings mit verschiedenen Oberflächen. „Ein weiterer Vorteil ist die Transparenz: Tritt an einem der Server ein Fehler auf, geht über unser Ticketsystem sofort eine Meldung an Levigo und Hydrobar", erläutert Oliver Bausch. So ist eine schnelle Problembehebung gewährleistet und alle Beteiligten sind stets über den aktuellen Stand informiert.

*Finden für jedes Problem die passende Lösung: Marcus Bartsch und Oliver Bausch, Geschäftsführer von Hydrobar und levigo systems.*

44 x 73 x 30 cm – die Maße des BladeCenter S von IBM sprechen für sich. Das „Rechenzentrum in a Box" ist kompakt, leise und benötigt keinen Starkstromanschluss, so dass es theoretisch in jedem Büroraum stehen kann. „Die komplette IT-Lösung für mein Unternehmen für rund 16.000 Euro, auf so wenig Raum und ohne den üblichen Kabelsalat – das ist schon ein großer Vorteil", bekennt der Hydrobar-Geschäftsführer.

www.mitdenken.com

*BladeCenter S – Kompaktlösung mit Wachstumspotenzial*

*Das IBM Blade Center S enthält alles, was zum Betrieb einer Anwendung notwendig ist: Prozessoren, Arbeitsspeicher, Plattenspeicher und I/O-Schnittstellen. Im BladeCenter-Chassis finden sich neben der integrierten Storage-Einheit gemeinsam genutzte redundante Netzteile, Hot-Swap-fähige Lüfter, DVD-Laufwerk, ein integrierter KVM-Switch, Switchmodule für Netzwerk und SAN sowie konsolidierte, leistungsfähige Managementfunktionen für bis zu sechs Server pro Gehäuse. Das BladeCenter S ist mit allen IBM BladeCenter-Chassis kompatibel und somit unbegrenzt erweiterbar.*

Auch im Hinblick auf den bevorstehenden Umzug in das neue Firmengebäude auf dem Flugfeld Böblingen im Herbst 2009. „Wir könnten uns das BladeCenter S hier einfach unter den Arm klemmen und im neuen Gebäude wieder einstecken."

## Mehr Flexibilität und weniger Energie

Das Thema „Green IT" spielte bei der Auswahl des BladeCenter S ebenfalls eine Rolle. „Wir haben uns den Stromverbrauch der einzelnen Module mit Levigo genau angesehen und dann eine fundierte Entscheidung getroffen", sagt Marcus Bartsch. Durch die Virtualisierung halbiert sich nicht nur die Zahl der Server, sondern auch der Stromverbrauch wird durch ein umfangreiches Portfolio an Niederspannungs-Prozessoren deutlich gesenkt. Die Lüftermodule im Gehäuse passen sich wechselnden thermischen Verhältnissen ebenfalls automatisch an, so dass bei niedrigerer Geschwindigkeit der Stromverbrauch reduziert wird.

„Durch das BladeCenter S wird unsere IT-Infrastruktur nicht nur energiesparender und kostengünstiger – wir können auch in Zukunft ganz einfach weitere Applikationen integrieren, ohne neue Hardware anzuschaffen", so Bartsch. Diese Flexibilität ist für Mittelständler wie Hydrobar besonders wichtig. So wird in Kürze ein neues CRM-System in Betrieb genommen, die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems steht auf dem Wunschzettel.

Der Geschäftsführer von levigo systems Oliver Bausch weiß, dass viele Kunden die Bindung an einen Hersteller kritisch sehen. Er ist hingegen davon überzeugt, dass dies ein großer Vorteil und Investitionsschutz ist: „Wer zu einem späteren Zeitpunkt mehr Serverplatz benötigt, kann jederzeit auf ein größeres Modell umsteigen. IBM garantiert außerdem die Kompatibilität der Blades. Die ersten BladeServer aus dem Jahr 2003 passen noch heute in die aktuellen Chassis-Modelle."

levigo®

levigo systems gmbh
Max-Eyth-Straße 30
D-71088 Holzgerlingen
Telefon (07031) 4161-0
Telefax (07031) 4161-50
eMail systems@levigo.de
Web www.levigo.de

Alle erwähnten Marken- und Produktnamen sind Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber und werden hiermit anerkannt.