

## ÜBERBLICK

### Branche

- » Natürliche Ressourcen (Bauholz)

### Herausforderung

- » Acht Rechenzentren konsolidieren
- » Entwicklung einer weltweiten Unternehmensvision für die IT
- » Erhalt oder Verbesserung des Datenzugangs für 2.000 Benutzer

### Lösung

- » Mit Riverbed und VMware konnten acht Rechenzentren auf zwei konsolidiert werden
- » 230 Server an unterschiedlichen Standorten konnten zu 15 virtualisierten Servern konsolidiert werden - ohne Leistungseinbußen
- » Steelhead Appliances an elf unterschiedlichen Standorten

### Vorteile

- » Zentralisiertes Datenmodell sorgt für einfachere und sichere Daten
- » Endanwender erleben eine einheitliche Anwendungsperformance
- » Investitionsrendite in weniger als einem Jahr

# Rayonier



# Rayonier

## Riverbed<sup>®</sup> ermöglicht dem globalem Naturrohstoff-Unternehmen eine Konsolidierung von Rechenzentren

Rayonier ([www.rayonier.com](http://www.rayonier.com)) ist ein international führendes Unternehmen für Forstprodukte mit drei Kerngeschäften: Bauholz, Immobilien und Performance-Fasern. Das Unternehmen ist Eigentümer, Pächter oder Verwalter von 2,6 Millionen Hektar Bauholz und Land in den USA und Neuseeland. Die Holdinggesellschaften des Unternehmens umfassen ungefähr 200.000 Hektar Land mit Entwicklungspotential für Wohn- und Geschäftsbauten entlang dem schnell wachsenden Interstate-95-Korridor zwischen Savannah, Georgia und Daytona Beach in Florida. Im Bereich der Performance-Fasern ist das Unternehmen marktführender Hersteller von hochwertigen Spezial-Cellulosefasern. Ungefähr 40 Prozent der Verkäufe realisiert das Unternehmen außerhalb der USA mit Kunden in über 50 Ländern. Rayonier hat die Struktur eines Immobilienfonds.

### Herausforderung: Kosten einsparen und zugleich die weltweite Zusammenarbeit ermöglichen

„Rayonier ist ein weltweit tätiges Unternehmen, das wie viele Unternehmen organisch gewachsen ist – das führte auch zu einer stark verteilten IT-Infrastruktur“, so Adam Rasner, Director Corporate Networking. „In der Vergangenheit mussten wir weltweit Server bereitstellen, um die Performance zu bieten, die unsere Endanwender benötigten.“ Rasner bemerkte jedoch, dass sich die Dinge änderten.

„Wir haben eine Vielzahl von Initiativen entwickelt, um Kosten einzusparen und unsere Infrastruktur zu vereinfachen, um unserem Wachstum und neuen Technologieanforderungen gerecht zu werden. Gleichzeitig wollten wir einen Teil unserer Server-Infrastruktur, die nicht mehr auf dem neuesten Stand war, erneuern. Auf Grund dieser Projekte war uns klar, dass eine Konsolidierungsinitiative sinnvoll wäre“, erklärt Rasner weiter. „Wir hatten zu diesem Zeitpunkt mehr als 230 Server, verteilt über acht Rechenzentren.

Für mein kleines IT-Team war es eine Herausforderung, all diese Server zu warten und am Laufen zu halten. Von Patches, Upgrades und Backups ganz zu schweigen. Wir suchten nach einem Weg, all diese Server zu virtualisieren und zu konsolidieren.

„Unserem Führungsteam hat die Idee gefallen, unter einer Bedingung: Wir mussten sicherstellen, dass Performance und Produktivität der Nutzer nicht beeinträchtigt würden. Das war also meine große Herausforderung: Konsolidieren, ohne dass das Geschäft unterbrochen würde.

### Lösung: Steelhead-Produkte unterstützen die Beschleunigung der Virtualisierung

Rasner erinnert sich an den Suchprozess zur WAN-Optimierung. „Wir sind ein Cisco-Shop, daher haben wir bei Cisco angefangen. Unsere Infrastruktur basiert vollständig auf Cisco-Routern und -Switches. Wir benutzen Cisco für QoS und an einigen Standorten sogar für VoIP. Ich dachte, es wäre am einfachsten, wenn Cisco mir eine Lösung für dieses Problem anbieten würde.“

„Ich habe viel Zeit damit verbracht, zahlreiche Alternativen in diesem Bereich zu suchen, da die Wahl der richtigen WAN-Optimierung die wichtigste für eine erfolgreiche Konsolidierung des Rechenzentrums war. Ohne ein gutes WAN-Optimierungsprodukt konnten wir unsere Ziele nicht erreichen. Nach einiger Recherche im Internet und einer Prüfung des Gartner Magic Quadrants hatten wir immer noch keine Entscheidung getroffen. Während sie eine gute Routing-Infrastruktur bereitstellen, schien es, als sei die Beschleunigung von Anwendungen kein Bereich, in dem Cisco herausragende Lösungen anbietet“, erklärt Rasner weiter.

„Trotzdem war ich damit einverstanden, Kontakt mit einem Nutzer von Cisco WAAS aufzunehmen, um eine weitere Meinung einzuholen. „Als er sagte, hätten wir nochmal die Wahl, würden wir Riverbed anstatt Cisco kaufen, wusste ich, dass ich die Lösung von Riverbed genauer erkunden musste.“

„Als er sagte, hätten wir nochmal die Wahl, würden wir Riverbed anstatt Cisco kaufen, wusste ich, dass ich die Lösung von Riverbed genauer erkunden musste.“

Adam Rasner geht genauer auf die Evaluation von Steelhead Appliances in ihrer Umgebung ein. „Wir haben eine ziemlich komplexe Umgebung. Wir arbeiten mit Lotus Notes, Windows File Sharing und MS-SQL. Wir verfügen über viele Kundenanwendungen, die von SQL abhängig sind. Jede Beschleunigungslösung musste in der Lage sein, mit dieser Vielzahl von Anwendungen zu arbeiten und so gut zu funktionieren, dass Remotebenutzer es nicht bemerken würden, wenn wir unsere Server konsolidieren.“

**Vorteile: Zufriedene, produktivere Benutzer und geringere IT-Kosten**

Auf die Ergebnisse des Projekts angesprochen, antwortet Rasner schmunzelnd: „Was ich über Steelhead Appliances sagen kann, lässt sich am besten so zusammenfassen - unsere Endanwender wissen nicht einmal, dass wir sie einsetzen. Dank der WAN-Optimierungs-Produkte konnte unser Unternehmen die Infrastruktur ohne negative Auswirkungen für die Endanwender konsolidieren.“

**„Wir stellen fest, dass viele der Anwendungen, die wir nutzen, 12- bis 18-mal schneller geworden sind.“**

die wir nutzen, 12- bis 18-mal schneller geworden sind. Diese Art der Leistungssteigerung bedeutet, dass Benutzer auf der ganzen Welt zufrieden sind. Wir konnten sogar enorme Leistungssteigerungen beim Drucken feststellen, was für uns ein unerwarteter Vorteil war.“

„Was Steelhead Appliances so leistungsstark macht, ist nicht nur ihre Beschleunigungsfähigkeit, sondern auch die einfache Nutzung. Mein gesamtes Team war überrascht, wie leicht das Produkt konfiguriert und installiert werden konnte. Wir mussten an unseren Routern oder an der QoS-Konfiguration keine Änderungen vornehmen, um die Beschleunigung zu unterstützen. Wir mussten auch unser VoIP nicht anpassen. Es hat alles reibungslos funktioniert.“

**Investitionsrendite**

Rasner konnte dem Management ohne Probleme einen schnellen ROI für seine Riverbed-Investition vorlegen. „Einige kurze Berechnungen haben das belegt: Der Kauf von 16 T1 für ein einziges Büro würde mich ungefähr 7.800 US-Dollar pro Monat kosten oder fast 95.000 US-Dollar pro Jahr, pro Standort. Stattdessen würden wir einmalig 7.000 bis 15.000 US-Dollar pro Büro investieren und Folgekosten vermeiden. Das ist so einfach, dass es jeder versteht“, so Rasner.

„Außerdem hatten wir das Private Cloud-Projekt. Ein erfolgreiches Projekt könnte uns durch die Konsolidierung der Server in den Niederlassungen Einsparungen von 1 Mio. US-Dollar bringen, da wir die Aktualisierungskosten von über 200 Geräten, mit ungefähr 5.000 US-Dollar pro Server vermeiden würden. Dabei sind noch nicht einmal all die Zeitvorteile für unsere IT-Abteilung berücksichtigt, die keine Patches oder Upgrades von Servern umsetzen muss. Hinzu kommen die Sicherheitsvorteile, da sich alle Daten in einem Rechenzentrum befinden.“

„Alles in allem war es einfach aufzuzeigen, dass Steelhead Appliances sich in einem Jahr oder weniger bezahlt machen würden“, so Rasner abschließend. Sie würden dem Unternehmen große Einsparpotenziale bieten. Die Geschäftsführung war einverstanden und jetzt, nachdem das Projekt umgesetzt wurde, sieht jeder, dass das Projekt ein voller Erfolg war.“

„Wir konnten gleich nach Inbetriebnahme der Steelhead Appliances Resultate in unseren Aussenstellen feststellen. Im Durchschnitt konnten wir die Bandbreitenauslastung um 70 bis 90 Prozent reduzieren. Das bedeutet, dass ich praktisch die Leistung von 13 bis 16 T1 in jeder Zweigstelle habe, obwohl ich nur für eine bezahle.“

Außerdem stellen wir fest, dass viele der Anwendungen,

**„Mit einer erfolgreichen Konsolidierung konnten wir leicht 1 Mio. US-Dollar einsparen, da wir die Aktualisierungskosten von über 200 Servern vermeiden würden.“**

**Über Riverbed**

Riverbed ist ein führender Anbieter von IT-Performance-Lösungen für global vernetzte Unternehmen. Mit Riverbed können sie ihre strategischen Initiativen in den Bereichen Virtualisierung, Konsolidierung, Cloud Computing und Disaster Recovery erfolgreich und intelligent umsetzen, ohne dabei Einbußen bei der IT-Performance hinnehmen zu müssen. Durch die Bereitstellung einer Plattform, die ihnen das Verständnis, die Optimierung und Konsolidierung ihrer IT-Umgebung ermöglicht, unterstützt Riverbed Unternehmen beim Aufbau einer schnellen, unterbrechungsfreien und dynamischen IT-Architektur, die an ihren geschäftlichen Erfordernissen ausgerichtet ist. Ausführliche Informationen zu Riverbed (NASDAQ: RVBD) sind unter [www.riverbed.com/de](http://www.riverbed.com/de) zu finden.



2005, 2006, 2007, 2008, 2009



**Riverbed Technology**  
199 Fremont Street  
San Francisco, CA 94105  
Tel.: +1 415 247 8800  
Fax: +1 415 247 8801  
[www.riverbed.com](http://www.riverbed.com)

**Riverbed Technology GmbH**  
Max-Planck-Straße 8  
85609 Dornach  
Deutschland  
Tel: +49 89 92861 560  
Fax: +49 89 92861 5622

**Riverbed Technology AG**  
Dreikönigstrasse 31a  
8002 Zürich  
Schweiz  
Tel: +41 44 208 3840  
Fax: + 41 44 208 3640

**Riverbed Technology GmbH**  
Wienerbergstrasse 11/12a  
1100 Wien  
Österreich  
Tel: + 43 1 99 460 - 6570  
Fax: + 43 1 99 460 - 5000

©2011 Riverbed Technology. All rights reserved. Riverbed and any Riverbed product or service name or logo used herein are trademarks of Riverbed Technology. All other trademarks used herein belong to their respective owners. The trademarks and logos displayed herein may not be used without the prior written consent of Riverbed Technology or their respective owners.

**ZUSAMMENFASSUNG**

Rayonier wollte eine bessere Lösung zur Verwaltung der Anforderungen seiner weltweiten IT-Infrastruktur entwickeln. Mit seinen 2.000 Mitarbeitern auf fünf Kontinenten war das Abwägen zwischen Komplexität und Performance keine leichte Aufgabe. Nachdem sie sich bei ihrem Netzwerkanbieter Cisco nach einer Lösung erkundigt hatten, entschied sich Rayonier dennoch für eine vollständige WAN-Optimierungslösung von Riverbed. Mit Riverbed konnte Rayonier acht Rechenzentren auf zwei konsolidieren, ohne dabei die Performance von Endanwendern zu beeinträchtigen. Außerdem benötigte Rayonier keine zusätzliche Bandbreite. Durch den Erfolg dieses Projekts konnte Rayonier seine Investition für Riverbed in weniger als einem Jahr amortisieren.