



Höhere Liefertreue und Produktivität für den Online-Versandhandel Musikhaus Thomann durch Cisco Catalyst-Netzwerk

Das Netzwerk gibt den Ton an

Musikhaus Thomann wird mit Cisco Switches produktiver

Executive Summary

Kundenname

Musikhaus Thomann e. K.,
www.thomann.de

Industriezweig

Online-Versandhandel für Musikinstrumente, Noten, Audio-Equipment

Partner

Demmler IT-Consulting GmbH,
Grasbrunn bei München

Geschäftliche Herausforderung

- Das Netzwerk sollte vom Sorgenkind der IT zu einer robusten, flexibel steuerbaren Plattform für alle unternehmenskritischen Geschäftsprozesse werden

Lösung

- Cisco Catalyst Switches der Serien 3750 und 3560

Geschäftsergebnisse

- Verfügbarkeit des Netzwerks sichert Produktivität
- Messbare Kosteneinsparung durch höchste Systemzuverlässigkeit
- Einfaches Management sowie hoher Investitionsschutz
- Offene Plattform für künftige Anwendungen wie Unified Communications

Das Musikhaus Thomann hatte lange Zeit ein Sorgenkind: sein IT-Netzwerk. Viele der diversen Einzel-Komponenten stammten von verschiedenen Herstellern. Sie passten schlecht zusammen und fügten sich nicht zu einem großen Ganzen. Fast jedes der Geräte erforderte eine Extra-Steuerungssoftware. Entsprechend aufwändig gestalteten sich Konfiguration und Management. Grund genug für den renommierten Online-Händler, das historisch gewachsene Netzkonglomerat abzulösen und durch eine zukunftsfähige, einheitlich administrierbare Infrastruktur zu ersetzen. Heute dient ein Catalyst-Netzwerk von Cisco als Plattform für alle kritischen Geschäftsprozesse, einschließlich Lager- und Lieferlogistik. Abgesehen von messbarem Produktivitätsgewinn und Einsparung im laufenden Betrieb verbessert ein zuverlässigeres Netzwerk natürlich auch die Liefertreue – und genau dafür ist das Musikhaus Thomann europaweit bekannt.

Über den Ladentisch direkt verkauft werden bei Hans Thomann Instrumente, Noten und Audio-Equipment ausschließlich am Firmenstammsitz Treppendorf, rund 20 Kilometer westlich von Bamberg. Gleichwohl behauptet das Musikhaus seit Jahren seine Position als Europas größter Musikalienhändler. Denn früher als andere, nämlich schon 1997 hatte Hans Thomann das Potenzial des Internets als Vertriebskanal erkannt. Noch im selben Jahr fuhr sein Unternehmen einen Online-Umsatz von 800.000 D-Mark ein. Was damals eine beachtliche Summe war, nimmt sich heute vergleichsweise bescheiden aus. Im Jahr 2008 erwirtschafteten etwa 580 Mitarbeiter in Treppendorf einen Jahresumsatz von 280 Millionen Euro, dies entspricht einem Umsatzwachstum von mehr als 60% gegenüber 2006. Das Musikhaus rangiert seit Jahren unter den 50 wachstumsstärksten Unternehmen Bayerns. Knapp 45.000 Artikel hat Thomann permanent im Lager. Weitere 4.000 sind innerhalb von drei Tagen lieferbar. Insgesamt umfasst das Sortiment fast 60.000 Produkte.

Wachstum schuf Handlungsdruck

Gleichfalls im Jahr '97 übernahm Stefan Thomann die Verantwortung für die IT des Unternehmens. Sein Verhältnis zum damaligen Netzwerk beschreibt der Quereinsteiger so: „Switches waren für mich nicht viel mehr als dumme graue Kästen, die lediglich Daten zwischen verschiedenen Systemen hin und her übertragen.“ Die ‚Kästen‘, von denen sich aufgrund des anhaltenden Firmenwachstums im Lauf der Zeit immer mehr ansammelten, stammten von unterschiedlichen Herstellern. Sie ließen sich nicht einheitlich administrieren. Bei Störungen dauerte es, bis die Ursache gefunden und der Fehler



Geschäftsführer
Hans Thomann

beseitigt war. Vor drei Jahren dann lief der Betriebsaufwand des Netzwerks buchstäblich aus dem Ruder, und Stefan Thomann suchte nach einem Ausweg aus dem Dilemma der historisch gewachsenen Heterogenität. Da traf es sich gut, dass sein Service-Partner, die in Grasbrunn bei München ansässige Demmler IT-Consulting GmbH, ihn auf die ganzheitliche Management-Philosophie der Catalyst-Plattform von Cisco hinwies.

Ausfallschutz sichert Produktivität

„Mich hat die Möglichkeit einer durchgängigen Netzwerkadministration sofort fasziniert“, berichtet Stefan Thomann. Und weiter: „Die Cisco-Switches bringen nicht nur für mein dreiköpfiges IT-Team beträchtliche Zeiteinsparungen, sondern sichern hohe Produktivität im gesamten Unternehmen.“ Damit spielt er auf die Zuverlässigkeit und Ausfallsicherheit der Catalyst-Komponenten an. Sieben Modelle der Serie 3560 und etwa 20 Catalyst 3750 sind bis dato im Thomann-Netzwerk eingebaut. Ausgefallen ist noch keiner davon. Und was das mit der Produktivität im Unternehmen zu tun hat, rechnet

Stefan Thomann an einem einfachen Beispiel vor: „Fällt ein Switch aus, stehen im schlimmsten Fall alle IT-Systeme still. Fehlersuche plus Neustart kosten im Minimum zehn Minuten. Das ergibt bei 600 Mitarbeitern 6.000 Minuten – also volle hundert Arbeitsstunden!“

„Die Cisco-Switches bringen nicht nur für mein dreiköpfiges IT-Team beträchtliche Zeiteinsparungen, sondern sichern hohe Produktivität im gesamten Unternehmen.“

Stefan Thomann,
IT-Leiter

Neben höchster Verfügbarkeit sorgt das neue Cisco-Netzwerk ebenso für sicheren Investitionsschutz: „Das hängt mit der praktisch unlimitierten Skalierbarkeit dieser Technologie zusammen. Anders als früher hält unser Netzwerk heute mit dem rasanten Firmenwachstum Schritt. Außerdem sind Cisco-Komponenten hochgradig standardisiert. Und das wiederum bedeutet Of-

fenheit für künftige Anwendungen“, so IT-Chef Thomann. Die Catalyst 3750-Plattform eignet sich beispielsweise ideal für Unified Communications. Das Musikhaus könnte damit interne wie externe Kommunikationsprozesse entscheidend verbessern. Egal, ob und wann diese Option in Betracht gezogen wird – das Netzwerk jedenfalls ist bestens dafür gerüstet.

Seine Erfahrungen aus der Plattform-Modernisierung fasst Stefan Thomann folgendermaßen zusammen: „Bei Technologie-Entscheidungen darf man sich nicht nur auf den Kaufpreis fixieren. Wesentlich ist die Summe aller Effizienz- und Einsparpotenziale über die gesamte Nutzungszeit hinweg. In unserem Fall also Einsparungen durch vereinheitlichte Administration, Produktivitätsgewinn und hoher Investitionsschutz. Letzterer ist gleichbedeutend mit künftigen Kapitaleinsparungen. Aus dieser Gesamtkosten-Perspektive her war unser Votum für Cisco ganz klar eine rentable und damit sehr gute Entscheidung.“

„Anders als früher hält unser Netzwerk heute mit dem rasanten Firmenwachstum Schritt. Außerdem sind Cisco-Komponenten hochgradig standardisiert. Und das wiederum bedeutet Offenheit für künftige Anwendungen“

Stefan Thomann,
IT-Leiter



Herzstück des Online-Versands: Thomann Call Center



Cisco Systems GmbH
Kurfürstendamm 21-22
D-10719 Berlin

Cisco Systems GmbH
Neuer Wall 77
D-20354 Hamburg

Cisco Systems GmbH
Hansaallee 249
D-40549 Düsseldorf

Cisco Systems GmbH
Friedrich-Ebert-Allee 67-69
D-53113 Bonn

Cisco Systems GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 3
D-65760 Eschborn

Cisco Systems GmbH
Wilhelmsplatz 11
(Herold Center)
D-70182 Stuttgart

Cisco Systems GmbH
Am Söldnermoos 17
D-85399 Hallbergmoos

Tel.: 00800-9999-0522
www.cisco.de

Für technische Beratung bezüglich der Cisco-Produktwahl oder Fragen zu Ihrem Netzwerkdesign wenden Sie sich bitte an das Cisco Technical Helpdesk unter der Rufnummer 00800-9999-0522 oder schreiben Sie eine E-Mail an information@external.cisco.com

Copyright © 1992–2009, Cisco Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Aironet, Catalyst, Cisco, Cisco IOS, Cisco Systems, das Cisco Systems-Logo, Registrar und SMARTnet sind eingetragene Marken von Cisco Systems, Inc. und/oder ihren verbundenen Unternehmen in den USA und bestimmten anderen Ländern.

Alle anderen in diesem Dokument oder auf der Website erwähnten Marken sind das Eigentum der jeweiligen Besitzer. Die Verwendung des Wortes „Partner“ impliziert keine Partnerschaftvereinbarung zwischen Cisco und einem anderen Unternehmen. (0208R)