



Eine Erfolgsgeschichte setzt sich in der Cloud fort

BSI Business Systems Integration AG und Cyberlink arbeiten bereits seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Nun haben die beiden Unternehmen in ihrer gemeinsamen Geschichte ein neues Kapitel aufgeschlagen. BSI suchte nach einem zuverlässigen und flexiblen Provider für seine Virtual Private Cloud – und hat ihn gefunden.

Der Software-Hersteller BSI hat ein klares Ziel: Das Unternehmen will seinen Kunden dabei helfen, deren Kunden zu begeistern. Um dieses Ziel zu erreichen, investiert BSI in wegweisende Innovationen und arbeitet mit einem Partner zusammen, der hierzu die passenden IT-Services liefern kann: Cyberlink.

Die Partnerschaft zwischen BSI und Cyberlink hat tiefe Wurzeln. Schon seit 2007 versorgt Cyberlink die beiden BSI-Standorte Baar und Baden mit Connectivity-Services. Mittlerweile wurden alle acht BSI-Standorte in der Schweiz und in Deutschland von Cyberlink angebunden und vernetzt. „2011 kamen dann Co-Location- und 2017 Virtual-Private-Cloud-Dienste von Cyberlink hinzu“, wie Matthias Hobi, Projektleiter und Lead BSI Cloud, erläutert. Es sind aber nicht nur die langjährigen Projekte, welche die beiden Unternehmen verbinden. BSI und

„Ich schätze den direkten und authentischen Austausch mit Cyberlink.“

Matthias Hobi
Projektleiter & Lead BSI Cloud, BSI

Cyberlink teilen dieselben Werte: Kurze Wege, flache Hierarchien und den Blick immer auf die Zufriedenheit der Kunden gerichtet. Zudem entwickelte sich über die Jahre eine intensive Zusammenarbeit, in deren Rahmen BSI Cyberlink sogar bei der Produktentwicklung unterstützt.

BSI macht Software. Kernprodukte sind das CRM-System BSI CRM für Vertrieb, Marketing und Service sowie die Digital Experience Platform BSI CX. Daneben gibt es branchenspezifische Lösungen für Insurance, Retail und Banking. Die Produkte werden weltweit von rund 70'000 Benutzern aus allen Branchen verwendet. Auf der Kundenliste stehen prominente Namen wie AMAG, Basler Versicherungen, Bank Gutmann, Degussa Bank, die Schweizerische Post, Möbel Pfister oder SWICA. 1996 in Baden gegründet, folgten später Standorte in Baar und Bern, Zürich, München, Darmstadt und Düsseldorf. Heute beschäftigt BSI rund 320 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von fast 60 Millionen Franken.

Um smarte Lösungen zu entwickeln, die das Maximum aus den CRM-Daten der Kunden herausholen können, setzt BSI

Die Lösung in Kürze

- Virtual Private Cloud (VPC), rund 190 aktive virtuelle Maschinen
- Kombination von VPC mit dedizierter Serverhardware und Cyberlink S3 Storage
- *Standortvernetzung:* 8 Standorte in der Schweiz und Deutschland, alle Standorte werden von Cyberlink mit hohen SLAs ausgestaltet, proaktiv überwacht und zentral verwaltet

auf die Cloud, genauer gesagt auf „Infrastructure-as-a-Service“ (IaaS). „Wir wollten im Kontext der von BSI erbrachten und auf IaaS platzierten Software Services einen hohen Automatisierungsgrad erreichen“, beschreibt Matthias Hobi die Ausgangslage. Ausserdem wollte BSI eine State-of-the-Art Cloud-Lösung. Als Provider mit dem „Cloud Verified“-Zertifikat von VMware war Cyberlink für beide Anforderungen bestens gerüstet.

Weitere Voraussetzungen waren die Datenhaltung in Tier-3-Rechenzentren in der Schweiz und die Möglichkeit, dedizierte Serverhardware einzusetzen, um bestehenden Lizenzauflagen zu entsprechen. Auch in dieser Hinsicht fiel Hobi die Wahl eines Partners leicht: „Der IaaS-Service von Cyberlink überzeugt uns, er funktioniert schlicht problemlos.“

Die bisherige Zusammenarbeit im Bereich Connectivity überzeugte BSI davon, sich auch beim Hosting für Cyberlink zu entscheiden. „Die Flexibilität spielte hierbei eine wichtige Rolle“, sagt Hobi. „Mit dem Wachstum von BSI und den steigen-

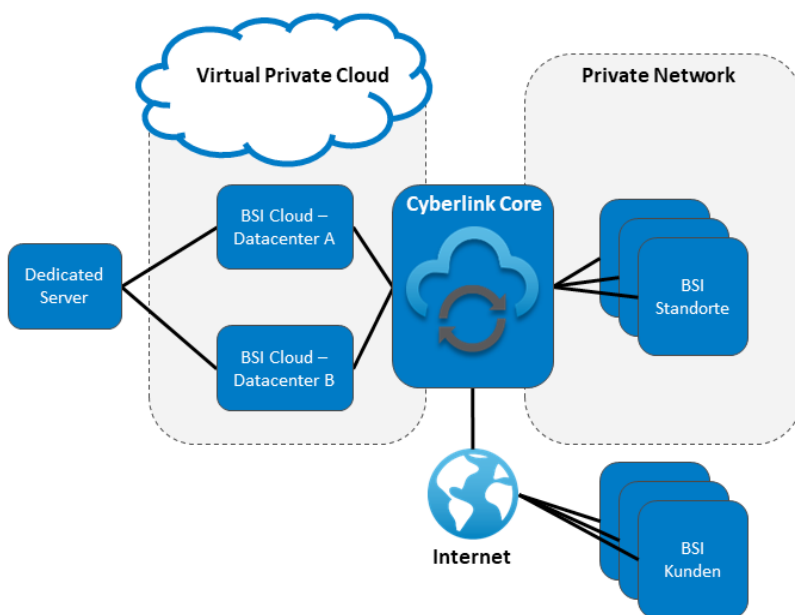
„Die sehr gute Zusammenarbeit mit Cyberlink machte den Entscheid auch beim Hosting einfach.“

Matthias Hobi
Projektleiter & Lead BSI Cloud, BSI



Migration auf die neue Plattform „vCloud Director“ war sicherlich die grösste Herausforderung im Rahmen der bisherigen Zusammenarbeit. Der Aufwand habe sich aber definitiv gelohnt: „Dank der neuen Plattform konnten wir unsere Automatisierung stark vorantreiben und noch effi-

wissen, welche Lösung am besten passt. Am meisten freut sich Matthias Hobi darüber, dass er mit Cyberlink einen Ansprechpartner für die Themen Connectivity und Cloud hat, der auf die Anforderungen von BSI eingehen kann und dazu noch ein verbrauchsorientiertes Abrechnungsmodell bietet. Die langjährige Partnerschaft, die 2007 mit der Vernetzung der Schweizer Standorte von BSI begann, setzt sich im Cloud-Zeitalter fort.



BSI kann durch die Anbindung von dedizierten Servern an die georedundanten Virtual-Private-Cloud-Umgebungen Kosten einsparen und dennoch flexibel skalieren. Netzwerkverkehr zwischen den Komponenten erfolgt durch private Verbindungen innerhalb des Cyberlink Core-Netzwerks. Somit sind die Bedürfnisse an Sicherheit und Skalierbarkeit effizient und kompromisslos umgesetzt.

den Anforderungen an das Cloud-Offering konnte Cyberlink stets mithalten.“ Die von BSI genutzten Services zeichneten sich durch eine sehr hohe Stabilität und Zuverlässigkeit aus, wobei er besonders den kürzlich hinzugekommenen Cyberlink S3 Storage Dienst erwähnt. Die

zienter werden“, berichtet Matthias Hobi.

Was BSI und Cyberlink bereits zuvor verband, konnten die beiden Unternehmen auch beim Thema Virtual Private Cloud zum Tragen bringen. Sie kennen sich, kommunizieren transparent und

Mehr Informationen zur BSI finden Sie unter: www.bsi-software.com

© 2021 Cyberlink AG

Alle Rechte vorbehalten. Inhalte und Layout dieses Dokuments dürfen ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von Cyberlink AG nicht geändert, angepasst, kopiert, in andere Arbeiten übernommen oder publiziert werden. Unternehmens-, Marken, Produkt- und Dienstnamen sind Eigentum und eingetragene Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.

Bellerivestrasse 241 • CH-8008 Zürich • +41 (0)44 287 29 92 • www.cyberlink.ch • info@cyberlink.ch

cyberlink