



cyberlink

# cyberlink

## Cyberlink AG erfindet sich neu

Mit dem VMware Software-Defined Data Center war es der Cyberlink AG möglich einen neuen Geschäftszweig aufzubauen und die Zukunft des Unternehmens zu sichern.

Bereits seit über zwanzig Jahren ist die Cyberlink AG auf dem Markt und damit ein Urgestein im Schweizer IT-Umfeld. Stehengeblieben ist das Unternehmen jedoch nie, das sich zu hundert Prozent im Besitz des Managements befindet. Mit der Schnellebigkeit der Branche hat sich auch Cyberlink immer weiter entwickelt: vom klassischen Internetanbieter mit einem bunten Angebot für Privat- und Geschäftskunden hin zum spezialisierten Managed Service Provider. Heute bietet Cyberlink insgesamt drei unterschiedliche Services an: Connectivity, Managed-Security sowie Data Center Infrastructure Services. Zudem werden ausschließlich Geschäftskunden betreut – schweizweit mehr als 1.500.

Mit dem Wandel der Zeit hat sich auch das Portfolio von Cyberlink immer weiterentwickelt. Anfangs offerierte das Unternehmen ausschließlich Services im Bereich Internet, Telefon und Fernsehen für Privat- und Geschäftskunden. Als der „Fiber-to-the-Home“-Boom startete, also die Verlegung von Glasfaserkabeln bis hin in Wohn- und Geschäftshäuser fortgesetzt wurde, wurde das Geschäft mit dem Internet jedoch weniger lukrativ. Zudem haben sich andere Anbieter herauskristallisiert, die Telefon, Internet und Fernsehen in einem Komplettpaket anbieten konnten. Für das Management von Cyberlink war klar, dass solch ein Portfolio nicht der Strategie des Unternehmens entsprach. Deshalb kamen die Verantwortlichen zu dem Entschluss, das Unternehmen umzustrukturieren. Dazu gehörte zum einen, dass sich Cyberlink von Privatkunden löste und ausschließlich auf Geschäftskunden konzentrierte. Zum anderen sollte das komplette Portfolio überdacht, weiterentwickelt und ausgebaut werden.

### Software-Defined Data Center: eine Plattform für alle Kunden

„Eine Frage, die wir uns im Rahmen der Umstrukturierung des Unternehmens stellen war, was auf Unternehmensseite hinter einem Internet-Anschluss zu finden ist? Die Antwort lag auf der Hand: eine komplette IT-Umgebung“, sagt Michael Fiel, Head of Marketing and Sales bei der Cyberlink AG. Cyberlink stellte deshalb Überlegungen an, wie im Bereich Software

Defined Networking fußgefasst werden und Unternehmen mit entsprechend hochwertigen Infrastrukturdiensten ausgestattet werden könnten. „Wir wollten unseren Kunden Lösungen anbieten, die es ihnen ermöglichten, ihre IT von sich zu Cyberlink zu verlegen“, sagt Michael Fiel.

Um den Plan umzusetzen und einen komplett neuen Geschäftszweig aufzubauen, hat sich Cyberlink für eine in der Schweiz einzigartige IT-Infrastruktur entschieden: das Software-Defined Data Center. „Die Plattform ist die erste dieser Art in der Schweiz, welche VMware vSAN, VMware NSX und VMware vRealize Automation als durchgängige Lösung einsetzt und Kunden eine Infrastructure-as-a-Service anbietet. Dank der Plattform können Kunden, die VMware bereits selbst nutzen, Cyberlink als Backup einsetzen. Diejenigen, die neu investierten, haben die Möglichkeit, von Beginn an von einer bereits vorhandenen Umgebung bei Cyberlink zu profitieren“, sagt Michael Fiel. Darüber hinaus ist die Lösung bei entstehenden Peaks eine echte Alternative. Werden beispielsweise von Januar bis November nur wenig Ressourcen gebraucht, werden auch nur wenige Kapazitäten in Anspruch genommen – die Kosten sinken. Kommt es zu einem Peak im Weihnachtsgeschäft sind zusätzliche Ressourcen nötig, welche einfach und schnell hinzugebucht werden können.

### Die Sicherheit im Rechenzentrum optimieren

Im Rahmen des Software-Defined Data Centers setzt Cyberlink die

### HERAUSFORDERUNG

- Fiber-to-the-Home Boom führte zu wenig lukrativem Internetgeschäft
- Telefon, Internet und Fernsehen wurde von Konkurrenten als Gesamtpaket angeboten, weshalb neue Services entwickelt werden mussten

### LÖSUNG

- Entwicklung eines komplett neuen Geschäftszweiges sowie eines neuen Portfolios
- Aufbau eines Software-Defined Data Centers
- Konzentration auf Geschäftskunden und Aufgabe des Angebots für Privatkunden

**„Die Plattform ist die erste dieser Art in der Schweiz, welche VMware vSAN, VMware NSX und VMware vRealize Automation als durchgängige Lösung einsetzt und Kunden eine Infrastructure-as-a-Service anbietet. Dank der Plattform können Kunden, die VMware bereits selbst nutzen, Cyberlink als Backup einsetzen. Diejenigen, die neu investierten, haben die Möglichkeit, von Beginn an von einer bereits vorhandenen Umgebung bei Cyberlink zu profitieren.“**

Michael Fiel  
Head of Marketing and Sales,  
Cyberlink AG

**„Wir von Cyberlink sind uns sicher, dass NSX eine ähnliche Wirkung auf die Netzwerkinfrastruktur haben wird, wie die Servervirtualisierung vor etwa zwanzig Jahren.“**

Michael Fiel  
Head of Marketing and Sales,  
Cyberlink AG

### VMWARE IM EINSATZ

- VMware Software-Defined Data Center
- VMware NSX
- VMware vSAN
- VMware vSphere
- VMware vRealize Automation
- VMware vRealize Operations

Netzwerkvirtualisierungssoftware VMware NSX ein. Mit den Funktionen von NSX können ganze Netzwerke softwarebasiert erstellt werden. Zudem können nicht nur logische Zonen, sondern auch private Netzwerksysteme aufgebaut oder ganze Netzwerke voneinander getrennt – oder Daten aus dem Rechenzentrum virtualisiert abgebildet werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass keine weiteren LANs oder Switches benötigt werden – alles funktioniert einfach per Knopfdruck. Letztendlich entsteht ein Sicherheitsmodell für das Rechenzentrum, das mit ganz natürlichen Sicherheitskontrollen ausgestattet ist.

Auf diese Weise ist ein Security-Konzept entstanden, mit dem Kunden zukünftig dabei unterstützt werden können, agiler zu handeln und schneller zu arbeiten. Weitere Neuerungen sind: Die Infrastruktur des Kunden ist ab sofort nicht mehr bei diesem, sondern bei Cyberlink implementiert und im Einsatz – aufgrund dessen können Kunden bei Cyberlink sehr viel schneller und zuverlässiger an Bord gebracht werden. Darüber hinaus ergeben sich entsprechende Kostenvorteile, aber auch wichtige Sicherheitsvorteile, von denen Kunden vorher nicht profitieren hätten können. NSX unterstützt beispielsweise beim Disaster Recovery, aber auch hinsichtlich der generellen Unternehmenskontinuität. „Wir von Cyberlink sind uns sicher, dass NSX eine ähnliche Wirkung auf die Netzwerkinfrastruktur haben wird, wie die Servervirtualisierung vor etwa zwanzig Jahren“, so Michael Fiel.

Als Anbieter hochwertiger Standortvernetzung kann Cyberlink letztlich auch dafür sorgen, dass die Daten eines Kunden nicht über öffentliche Netze wie z.B. das Internet transportiert werden. „Swissness ist für unsere Kunden ein sehr wichtiger Kaufgrund. Wir stellen sicher, dass die Kundendaten weder im Transport noch auf der Virtualisierungsplattform jemals die Schweiz verlassen“, erklärt Michael Fiel.

### Die Umsetzung eines Mammut-Projekts

„Aufgrund der guten Erfahrung, die wir mit VMware bereits in den letzten Jahren gemacht haben, haben wir uns dazu entschieden, auch unseren neuen Geschäftszweig und unser neues Portfolio gemeinsam mit dem Unternehmen auszubauen. Wir befinden uns dadurch in der besonderen Situation, dass wir nicht nur selbst VMware einsetzen, sondern die Produkte auch über unsere Services weiterverkaufen“, erklärt Michael Fiel.

Mit der konkreten Umsetzung des Projekts hat Cyberlink im Oktober 2014 begonnen, als die ersten Entscheidungen hinsichtlich der Hardware getroffen wurden. Für die Umsetzung der VMware-Lösungen, welche im Januar 2015 startete, wurde das Unternehmen schließlich vom VMware Professional Service unterstützt. Zudem nahmen die verantwortlichen Mitarbeiter an Schulungen und Trainings teil, um die Lösungen letztendlich selbst implementieren zu können. Heute ist der neue Geschäftszweig voll ausgebaut und die entsprechenden Services können über das Software-Defined Data Center angeboten werden. Das Projekt mit einem Umfang von etwa 1 Millionen Schweizer Franken ist damit abgeschlossen, wird aber in naher Zukunft kontinuierlich weiterentwickelt.

### Die richtige Strategie: Vom Internetanbieter zum Managed Service Provider

Mit dem Aufbau des neuen Geschäftszweigs konnte Cyberlink gleich mehrere Vorteile erzielen: Zum einen konnten Kontakte mit neuen wertvollen Channel-Partnern geknüpft werden, zum anderen wurden Neukunden gewonnen, die vorher nicht erreichbar schienen. Und darüber hinaus konnte die Zukunft des gesamten Unternehmens gesichert werden.

Für die nächsten Jahre stehen bei Cyberlink weitere Projekte mit VMware auf der Agenda: „Zukünftig möchten wir als Service Provider in der Lage sein, unserer Kundenlandschaft eine kombinierte Hybrid Cloud anzubieten – und auch das können wir mit VMware schaffen“, so Michael Fiel. Darüber hinaus soll in den nächsten fünf Jahren der Bereich Network Function komplett virtualisiert werden. Firmen, die als Internet Service Provider auftreten möchten, soll dadurch geholfen werden, IP-Adressen anzulegen, die nicht auf Cyberlink zurückzuführen sind. Und auch im Bereich Software Defined Networking gibt es Visionen für die Zukunft, wie Michael Fiel abschliessend erläutert: „Unser Ziel ist es, letztendlich auch virtuelle Maschinen auf den Endgeräten beim Kunden einzusetzen. Denn dann können wir die Endgeräte-Konfiguration unseres Software Defined Networks automatisiert an der virtuellen Maschine vornehmen und so die Anzahl unterschiedlicher Endgeräte reduzieren und gleichzeitig die Effizienz und Qualität im Service-Fulfillment deutlich steigern.“

