

SERVERS FOR SURFERS

FUTURELAB BAUT AUF BASIS VON DELL SERVERN WEGWEISENDE ISP-PLATTFORM FÜR CABLECOM



Bis zu 2,5 Millionen Internet-User sollen künftig über die auf Dell Servern basierte ISP-Plattform surfen können: Die für cablecom entwickelte «Tornado Solution» wird der steigenden Nachfrage nach Breitband-Internet gerecht und unterstützt den Kabelnetz-Betreiber auf dem Weg zum führenden Multimedia- und Telekom-Anbieter der Schweiz.

«Das mit dem Tornado, das müsse man nicht so eng sehen», lacht Matthias Aebi, Gründer und CEO von futureLAB: «Wir geben unseren Projekten halt gerne einschlägige Namen.» Doch aller Bescheidenheit zum Trotz, die von der jungen Winterthurer Engineering-Firma entwickelte «Tornado Solution» wird wohl ähnlich ihrem nordamerikanischen Namensvetter auch hierzulande viel Staub aufwirbeln. «Das ist ein äusserst wichtiges strategisches Projekt

für cablecom», erklärt Jude Blake, Chief Marketing Officer bei cablecom. «Diese neue Plattform ermöglicht uns, die qualitativ besten Breitband-Produkte und Services anzubieten und unsere führende Position im Schweizer Markt auszubauen.»

VOM KABELNETZ-BETREIBER ZUM MULTI SERVICE PROVIDER

Die cablecom hat tatsächlich einiges vor. 1994 aus dem Zusammenschluss von vier Kabelnetzgesellschaften entstanden, ist die Gruppe heute, nach der Integration der Rediffusion (1996) und von Swissonline (1998), mit rund 1,5 Millionen Kunden das führende Kabelkommunikations-Unternehmen der Schweiz. Der ursprüngliche Kabelnetz-Betreiber hat in den letzten Jahren das Kabelnetz laufend ausgebaut und modernisiert, mit dem Ziel, dieses zum universellen Kommunikationsträger zu ma-

chen. Heute positioniert sich die Gruppe als Multi Service Provider und bietet aus einer Hand vielfältige Lösungen aus den Bereichen analoges und digitales Kabel-TV und -radio, Breitband-Internet und Business-Anwendungen sowie künftig auch Telefonie. Im Bereich Breitband-Internet-Access ist die Gruppe mit mehr als 100'000 «cablecom hispeed internet»-Kunden heute führend. «cablecom hispeed internet ist einer der wichtigsten Motoren für unser künftiges Wachstum», erläutert Blake die cablecom Strategie. «Um die Pläne, die wir für hispeed haben, zu realisieren, brauchen wir ein Produkt, das unseren Kunden Top-Qualität und Leistung bietet.» Und dafür wiederum braucht es eine entsprechende IT-Plattform, die den steigenden Bedürfnissen der Benutzer nach Breitband-Internet über das Kabelfernsehnnetz gerecht wird.

WEGWEISENDE ISP-PLATTFORM

Die bisherige Internet-Plattform der cablecom entsprach nicht mehr den aktuellen Ansprüchen an Performance und bestand aus einem im Laufe der Zeit angewachsenen «Sammelsurium» aus verschiedenen Komponenten. «Ziel war es, hier wirklich «Tornado-mässig aufzuräumen», schmunzelt Matthias Aebi, «und eine zentrale, leistungsfähige Infrastruktur zu schaffen».

Dass sich die cablecom für dieses ambitionöse Vorhaben an den jungen, wenige Mann starken Winterthurer Start-up gewandt hat, erstaunt nur auf den ersten Blick. Aebi und seine Crew sind in der Branche alles andere als ein unbeschriebenes Blatt. Hinter dem Unternehmen stehen die Gründer der ehemaligen Internet Access AG, einem der ersten und führenden Internet Service Providern. Nach dem Verkauf von Internet Access an DiAx entwickelte das

Team Dplanet, einen Access-Dienst. Und gewann damit in Fachkreisen weitem Beachtung. «Swissonline schielte schon damals auf unsere Plattform», erinnert sich Aebi. Dies war sicher auch einer der Gründe, die Entwicklungscrew aus Diax zu lösen und eine eigene Firma zu gründen. «Wir wollten unser Konzept auch anderen Providern zur Verfügung stellen.» futureLAB bezeichnet sich selbst als «Think Tank» für die Entwicklung von neuen Produktideen im Bereich der Internetkommunikation, bietet ihr Know-how aber auch im Rahmen von Consulting-Mandaten an. «Da wir selbst von der Provider-Seite kommen, ist es für uns einfach, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und darauf einzugehen.»

Die wegweisende ISP-Plattform beruht auf dem von futureLAB entwickelten Konzept «Arteria», das, wie der Name sagt, aus einem verästelten Netz mit verteilten Kräften besteht. Und dies ist der Clou des einfachen, aber genialen Prinzips: Es basiert auf Standard-Einzelkomponenten, die parallel arbeiten und zu grösseren, «virtuellen» Servern gebündelt werden. Bei relativ tiefen Investitionskosten ist das System so voll redundant und durch den modularen Aufbau beliebig skalierbar.

DELL ALS KOMPETENTER HARDWARE-PARTNER

Die erste, für Diax realisierte «Arteria»-Installation basierte auf PCs und unterstützte bis zu 100 000 Internet-User. Für die «Tornado Solution» wählte futureLAB dasselbe Prinzip, jedoch diesmal auf Basis von Servern. Damit unterstützt das System mehrere Hunderttausend Internet-Benutzer, ein Ausbau bis zu 2.5 Millionen ist möglich. «Dazu war es uns wichtig, den richtigen Hard-

ware-Partner zu finden. Wir brauchten sehr leistungsfähige, skalierbare multi-redundante Rack-Server, die ausserdem nicht höher als 1 U sind», erklärt Aebi. Auch ein einfaches Management und Fernwartbarkeit war ein Kriterium: «Unser Ziel ist es, dass cablecom das System selbst warten kann, ohne dass stets ein Spezialist vor Ort sein muss.» Nach einer umfassenden Evaluation entschied sich futureLAB schliesslich für Dell. «Dell hat alle unsere relevanten Kriterien erfüllt, und dies zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis», kommentiert Aebi den Entscheid. «Ausserdem hatten wir ganz klare Vorstellungen, von dem was wir wollten. In Dell fanden wir einen kompetenten Partner, der unsere Sprache spricht, unsere Anforderungen verstand und uns mit der empfohlenen Konfiguration (PowerEdge 1650 Server mit 1.13 GHZ, 256 MB, 18 GB SCSI) genau das zusammenstellte, was wir brauchten.» Dell war auch bereit, Evaluations-Geräte zur Verfügung zu stellen, und der «Look and Feel» der Systeme hat futureLAB so überzeugt, dass sie auch gleich noch für sich selbst 30 Server bestellen. «Die Services und die Kompetenz, die Dell bieten kann, haben uns ebenfalls beeindruckt. Und «ast but not least»: Sie konnten schnell und zuverlässig liefern», ergänzt er. Schnell, das kann man wohl sagen: «Aebi rief uns an und sagte, wir brauchen 170 Server, und zwar innerhalb von 3–4 Wochen», erinnert sich Laurent Binetti, Projektleiter bei Dell. Dell machte das Unmögliche möglich und lieferte die Systeme in der gewünschten, massgeschneiderten Konfiguration innerhalb eines Monats.

ERSTER MEILENSTEIN ERREICHT

Und es ging im selben Tempo weiter. Innerhalb von 6 Wochen wurde die

Hardware installiert und läuft nach ersten Hätetests einwandfrei. Diese wurde an einer ersten «Tornado-Milestone-Party» stolz präsentiert und gefeiert. «Auch das Software-Design steht», erklären Matthias Aebi und Donat Grimm, Projektverantwortlicher bei cablecom. «Nun stehen uns über den Sommer noch einige arbeitsreiche Monate bevor, bis Mitte Oktober sollen dann auch die Implementation der Software, Testing, Migration und Training erfolgt sein.»

