



“In den weniger als sechs Monaten, in denen unsere Datennutzung mit den modernen Filtereinrichtungen von DB*CLASSIFY analysiert wurde, sind wir nun in der Lage, bisher unentdeckte Terabytes von inaktiven Daten zu identifizieren, einschliesslich spezieller Tabellen, Spalten und Indexe, die wir dann auf eine niedrigere Speicherstufe bringen können”, meinte Keren Amar, Leiter des Data Warehouse von Partner. “Die Rendite ist unmittelbar und offensichtlich zu erkennen.”



Über Partner

Partner Communications Company Ltd. ist ein führender israelischer Anbieter für Mobilfunkkommunikation, der Mobiltelefondienste und kabellose Anwendungen unter der Marke Orange™ anbietet. Das Unternehmen nahm im Januar 1999 seinen Betrieb auf und brachte 2004 seinen 3G-Service auf den Markt. Durch ihr landesübergreifendes Netzwerk bietet die Firma einen qualitativ hochwertigen Service und eine Reihe von Besonderheiten für ihre 2,6 Millionen Teilnehmer.

Partner Communications (Orange)

wendet DB*CLASSIFY an, um die Data Warehouse-ILM-Strategie signifikant zu verbessern und die BI-Management-Kosten zu verringern.

Da sich der Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche immer weiter zuspitzt, müssen Mobilfunk-Service-Anbieter ihren Kunden eine erstklassige Leistung bieten, um ihre Teilnehmerbasis zu erhalten und zu vergrössern. Dennoch zwingt der dynamische Telekommunikationsmarkt die IT-Abteilungen der Service-Anbieter dazu, sich täglich mit aggressiven Marketing-Anforderungen und ständig neuen Herausforderungen auseinander zu setzen. Darüber hinaus verlangen gesetzliche Vorschriften von den Telekommunikationsanbietern, detailliertere Daten über die Kundenaktivitäten, über einen längeren Zeitraum hinweg, zu erfassen. Das führt zu erheblichen Herausforderungen für das Datenbank-Management.

Als ein führender Mobilfunkbetreiber versteht Partner, (die Mobilfunk-Kommunikation von Orange in Israel), das Data Warehouse als wichtiges Werkzeug für die strategische Entscheidungsfindung. Daher hat Partner in den letzten Jahren Millionen von Dollar investiert, um die Infrastruktur ihrer Datenbankverwaltung und Business Intelligence (BI) aufzubauen, zu pflegen und damit den Wert der Firmendaten zu maximieren.

Partner hat eine hochmoderne Data Warehouse-Umgebung aufgebaut, die der IT die nötige Flexibilität dafür bietet, die BI-Bedürfnisse von Entscheidungsträgern mit sehr kurzen Antwortzeiten zu unterstützen. Um dies zu erreichen, muss die Firma ein sehr grosses Data Warehouse unterhalten, das rasant immer weiter an Grösse zunimmt. Die Auswirkungen dieser Situation sind eine erhöhte Management-Komplexität, eine verminderte

Systemleistung und stark steigenden Kosten. (Sogar wenn die Preise für Datenspeicher weiterhin fallen, führen die erhöhten Management-Ressourcen, die für das Datenbank-Management-Team erforderlich sind, zu rasant steigenden Kosten für grössere Speicherkapazitäten.)

Das IT-Management von Partner hat erkannt, dass man eine effektivere ILM-Strategie entwickeln muss, um den Wert der Datenspeicherung zu maximieren, und gleichzeitig die immer wachsenden Anforderungen an die Ressourcen zu bewältigen. Ihr erster Schritt der Planung einer besseren ILM-Strategie war, festzustellen, welche Daten wirklich in der High-End-Speicherungsumgebung aufbewahrt werden müssen und welche entfernt werden könnten, ohne ihren Geschäftswert zu beeinflussen. Dies war der Zeitpunkt, als Zetapoint mit dem DB*CLASSIFY-System auf den Plan kam.

Durch seine einzigartige Technologie der Datenbank-Nutzungsanalyse und die technische Erfahrung mit sehr grossen Datenbanken, wurde Zetapoint eingebunden, um Partner die Datennutzungs-Analyse-Lösung zu liefern, die nötig war, um damit beginnen zu können, die Kosten zu reduzieren und die Leistung zu verbessern.



DIE OPTIMIERTE ILM-STRATEGIE REDUZIERT SPEICHER- UND MANAGEMENTKOSTEN

“ Indem DB*CLASSIFY eingesetzt wurde, waren unsere Data Warehouse-Experten in der Lage, sofortige Verbesserungen an der Datenbank-ILM-Strategie vorzunehmen. Inaktive Daten, die in eine historische Datenbank übertragen werden sollten, wurden einfach und komfortabel identifiziert,“ sagte Ruth Eliezer, BI-Technologie-Manager von Partner.”



FAZIT

“DB*CLASSIFY erhöht unsere Effizienz in vielen verschiedenen Bereichen,“ schlussfolgert Ruth Eliezer, BI-Technologie-Manager von Partner. “Dieses Produkt wird uns schliesslich dabei helfen, eine beträchtliche Summe Geld und andere Ressourcen einzusparen, während wir dem Management eine bessere BI liefern.”

VERBESSERTE AGGREGATIONS- STRATEGIE

Eine der geläufigsten Architekturen in Data Warehouse-Umgebungen ist die auf Aggregation basierende Architektur. Um die Leistung von Ad-hoc-Anfragen zu verbessern, haben die Datenbankadministratoren (DBAs) Aggregationstabellen zum Nutzen ihrer BI-Nutzer angelegt. Allerdings ist es schwierig zu wissen, welche Aggregationen die idealen sind und welche behalten werden sollten, um für die Bedürfnisse der realen Welt gewappnet zu sein, da diese Bedürfnisse sich im Laufe der Zeit immer wieder ändern.

DB*CLASSIFY löst dieses Problem, indem es die Spalten meldet, auf die mittels der Klausel “GROUP BY“ am häufigsten zugegriffen wird. Dabei kann jede gewünschte Zeitspanne ausgewählt werden. Diese Information wird dann dafür verwendet, um festzulegen, welche Spalten aggregiert werden sollen. Auf diese Weise erhöht sich die Leistungsfähigkeit, wenn Aggregationstabellen benutzt werden.

“ Indem wir DB*CLASSIFY benutzen, sind wir in der Lage, die inaktiven Aggregationsspalten und-tabellen zu eliminieren, von denen wir fälschlicherweise angenommen hatten, dass wir sie bräuchten. Wir konnten dadurch andere hinzufügen, die nötig waren,“ erklärte Ruth Eliezer. “Dies führte dazu, dass wir eine viel schnellere Antwortzeit für eine Anzahl von bestimmten Anfragen liefern konnten, die von unseren Geschäftsnutzern häufig durchgeführt werden.”

SCHNELLERE DBA-SUCHE UND EFFIZIENTERE IT-ENTWICKLUNG

“ Uns wurde schnell bewusst, dass DB*CLASSIFY uns ermöglichen würde, die Produktivität unserer BI-Experten und Datenbankadministratoren dramatisch zu erhöhen, während die allgemeine Zufriedenheit unter den Geschäftsnutzern verbessert wurde, die von uns unterstützt werden,“ sagte Keren Amar, Leiter des Data Warehouse von Partner.”

Anstatt Stunden und Tage damit zu verschwenden, zu erforschen, wie die Nutzer auf die Datenbank zugreifen, um neue Datenmodelle zu erstellen oder die bestehenden zu verbessern, können die BI-Experten und die Datenbankadministratoren nun schnell präzise anzeigen, wer welche Daten abfragt und in welcher Frequenz. Dies reduziert dramatisch die Zeit, die diese Manager und Berater aufwenden müssen, um die optimalen Datenmodelle festzulegen, die implementiert werden sollen.

Ergebnis: Das IT-Personal muss keine kostbare Entwicklungszeit damit verschwenden, Modelle anzulegen, die letztendlich gar nicht genutzt werden.

www.zetapoint.com • info@zetapoint.com

Vereinigte Staaten
1471 Jeffrey Road
Suite 73
Irvine, CA 92620
Tel • 949-500-9130
Fax • 949-716-8256

Grossbritannien
Building 3, Chiswick Park
566 Chiswick High Road
Chiswick, London W4 5YA
Tel • +44 20 8899 6713
Fax • +44 20 8899 6714

Deutschland
Sülzburgstrasse 263
D-50937 Köln
Tel • +49 221 29 52 522
Fax • +49 221 4308 2697

Israel
6 Hamasger Street
2nd floor
Or Yehuda
Tel • +972-3-634-4718
Fax • +972-3-634-4740