



Flexibler, schneller und sicherer

Kunde: INMET Stahl GmbH & Co. KG
Produkt: iT-Infrastruktur / Virtualisierung



DIGITIZE YOUR BUSINESS



Kundensteckbrief

- **Name:** INMET Stahl GmbH & Co. KG
- **Branche:** Stahlbearbeitung
- **Markt:** Deutschland, Benelux-Länder
- **Mitarbeiteranzahl:** 100 (davon: 30 in der Verwaltung)
- **Gründungsjahr:** 1970

Anforderungen

- Überblick über iT-bezogene Risiken
- Absicherung von Kunden- und Lieferantenanbindungen (elektronischer Datenaustausch, EDI)
- flexible zukünftige Erweiterbarkeit, bspw. bei geplanter Einführung des neuen ERP-Systems
- Erhöhung der Ausfallsicherheit zentraler iT-Systeme
- sicherer externer Zugriff (eMails, HomeOffices)

R.iT-Leistungen



- iT-Infrastruktur-Assessment
- Unterstützung bei der Auswahl eines passenden Lösungskonzepts



- Aufbau einer Virtualisierungslösung
- Neukonzeption der Datensicherung inkl. Wiederherstellungsstrategie
- Neukonzeption der Firewall-Lösung mit abgesicherter eMail-Veröffentlichung



- Implementierung R.iT-Echtzeitmonitoring
- 2nd-Level-Support für interne iT-Abteilung

Kundennutzen

- Auswahl der wirtschaftlich sinnvollsten Lösung
- Investitionsschutz dank Projekt-Festpreis
- kein Arbeitszeitausfall während der Erneuerung der Serverinfrastruktur
- Umsetzung innerhalb eines Wochenendes
- Steigerung der Reaktionsgeschwindigkeit bei Supportfällen durch Einarbeitung der internen iT-Abteilung in die neuen Systeme und Unterstützung bei der Netzwerkdokumentation

Flexibler, schneller, sicherer

Innerhalb weniger Jahrzehnte wuchs die Bochumer INMET Stahl GmbH & Co. KG zu einem Spaltbandhersteller mit über hundert Mitarbeitern heran. Dank der Zusammenarbeit mit der R.iT und der runderneuterten iT-Infrastruktur kann das Unternehmen seine Qualitäten nun auch bei der digitalen Kommunikation mit Lieferanten und Kunden ausspielen.

Hohe Flexibilität sowie schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und Kundenwünsche, das hat den Spaltbandhersteller rasch wachsen lassen. "1970 hat mein Vater die INMET gegründet, im Wohnzimmer – daraus ist eine schöne Erfolgsstory geworden," berichtet Juniorchef Tobias Kamp von den Anfängen des Unternehmens. "Er kannte sich aus, hatte bei Stahlkontoren der Region gearbeitet. Unser Nachbar stellte den Lkw, mein Vater die Kontakte, und die beiden machten sich mit dem Handel von Spaltband selbstständig."

Hohe Anforderungen aus der Automobilindustrie

Heute beschäftigt INMET über 100 Mitarbeiter an zwei Standorten, dem Hauptsitz Bochum und einer Niederlassung im bayrischen Plattling. Gehandelt wird zwar auch noch, aber inzwischen stellt INMET die Rohre aus Spaltband selbst her: Das Unternehmen bezieht Stahl-Coils, spaltet diese individuell nach Kundenwunsch, verkauft direkt oder produziert daraus Profile. Kamp: "Vom Spaltband liefern wir etwa 80 Prozent in die Automobilindustrie. Dort sind die Anforderungen hoch, nicht nur, was die Produktqualität angeht, sondern auch bei internen Abläufen, Mitarbeitern und Datensystemen."

Stabile iT-Infrastruktur als Basis für weiteres Wachstum

Immer mehr Abnehmer fordern eine durchgängige digitale Wertschöpfungskette, etwa für Bestellungen und Abrechnungen per EDI (Electronic Data Interchange). Theoretisch hätte ein solches System zwar auch in die bestehende Infrastruktur eingebaut werden können, doch Kamp war klar, dass sich in der iT des Produzenten etwas mehr ändern müsste. Der studierte Betriebswirt hat das Ohr am Unternehmen, kein Wunder, ist er doch seit seinem 14. Lebensjahr mit dabei. "Ich bin zwar kein iTler, aber ich erkenne Bedarf. Wenn wir mit der Digitalisierung weiter wachsen wollen und dadurch immer mehr iT-Anwendungen benötigt werden, muss unsere iT-Infrastruktur dafür ausgelegt sein."



Neuralgische Punkte rasch ausgemacht

Von da an war es kein weiter Weg zur R.iT, denn für Kamp war die Bochumer iT-Unternehmensberatung keine Unbekannte. Hatte er doch von den analytischen Qualitäten gehört, mit denen die R.iT bereits seit Jahren in mittelständischen Unternehmen sehr erfolgreich iT-Risiken und Optimierungspotentiale strategisch bewertet. Das eigene "Bauchgefühl" der INMET bestätigten die Spezialisten der R.iT dann mit der Präsentation der Ergebnisse aus ihrer iT-Analyse. Besonders beeindruckt war Kamp dabei von der Vorgehensweise: So habe R.iT die Handlungsempfehlungen strukturiert vorbewertet und dann gemeinsam mit INMET priorisiert. "R.iT hat uns perfekt beraten, wie wir das erreichen können, was wir brauchten: Ausfälle und Datenverluste vermeiden, uns vor Cyber-Angriffen schützen und natürlich die Systemleistung insgesamt zu steigern", sagt Sebastian Hejnal, kaufmännischer Leiter bei der INMET. Die neuralgischen Punkte waren rasch ausgemacht: eine rein physikalische Serverumgebung, unvollständige und zu komplizierte Datensicherungen, zu geringer Firewall-Schutz und keine aktive Statusüberwachung der Backend-Infrastruktur.

Eine Lösung mit neuen Funktionalitäten

Aber R.iT beriet nicht nur, sondern schlug alternative Konzeptsätze vor und wählte gemeinsam mit der INMET die passende Lösung aus. Diese sollte die Kernkompetenzen abbilden, mit denen INMET bisher schon am Markt erfolgreich war: Schnelligkeit und Flexibilität. Dazu konzipierte R.iT die Systemlandschaft aus schon in die Jahre gekommenen vier physikalischen Servern konsequent in Richtung Virtualisierung um. Nun laufen Datenbanken, eMails und Dateiserver auf jeweils eigenen virtuellen Maschinen, die von zwei leistungsfähigen, physikalischen Servern bereitgestellt werden. Auch die eMail-Handhabung wurde umgestellt: INMET regelt dies jetzt mit einem abgesicherten und veröffentlichten Exchange Server – so können nicht nur Mails, sondern auch Aufgaben und Termine problemlos zwischen PCs und Tablets oder Smartphones synchronisiert werden. "Vorher hatte ich oft viele eMails mehrfach auf meinen Geräten, das sorgte natürlich nicht für Übersicht", sagt Kamp, der zudem schätzt, dass durch die ebenfalls neue VPN-Lösung nun auch von zuhause bzw. unterwegs gearbeitet werden kann. Zum Schutz hat RiT neben einem neuen Datensicherungskonzept zudem eine leistungsfähige, neue Firewall-Lösung implementiert. Und das alles setzten die R.iT-Experten an nur einem Wochenende um.

Digitalisierung im Fokus

Flexibler und schneller ist natürlich auch die Verbindung mit den Geschäftspartnern geworden. Bei den ersten Pilotkunden laufen bereits Bestellung, Abruf und Rechnungskorrespondenz über den neuen EDI-Server. Und ein Stahlwerk liefert seine Produktdaten nun ebenfalls digital an INMET. Das macht die Verarbeitung deutlich effizienter und reduziert Fehler erheblich, wie Kamp betont. In Kürze werden weitere Lieferanten ihre Daten online liefern können – INMET jedenfalls ist bereit und kann diese dann problemlos an die eigene Infrastruktur und die eigenen Prozesse anbinden. Und natürlich werden auch weitere Kunden per EDI bestellen. Erfordert das – irgendwann – mehr iT-Ressourcen, so wären diese nun viel einfacher bereitzustellen. Schließlich hat INMET jetzt eine "zeitgemäße, sichere und flexibel erweiterbare" iT-Infrastruktur, wie Geschäftsführer Tobias Kamp zufrieden feststellt.



Für die komplette Umstrukturierung der Infrastruktur unserer Hard- und Software haben wir mit R.iT den optimalen Partner gefunden. Dank kompetenter Beratung, professioneller Planung und Umsetzung wurde innerhalb kürzester Zeit eine moderne und effiziente iT-Umgebung installiert.



Sebastian Hejnal
kaufmännischer Leiter
INMET Stahl GmbH & Co. KG



Technologiebasis



DIGITIZE YOUR BUSINESS

Profil

Als iT-Unternehmensberatung für die Digitale Transformation berät und begleitet die R.iT GmbH seit mehr als 16 Jahren Mittelstandsunternehmen bei der erfolgreichen und ganzheitlichen Digitalisierung ihrer Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse.

Unsere Kunden finden in uns genau das, was sie für ihren Erfolg in der Digitalisierung benötigen: Einen kompetenten, erfahrenen Partner, der aus den zahlreichen neuen Möglichkeiten konkrete Beiträge zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit liefert. Sie profitieren von unserer langjährigen Erfahrung bei der erfolgreichen Umsetzung komplexer

Digitalisierungsprojekte, der Konzeption und Implementierung sicherer, flexibler und leistungsfähiger Infrastrukturen, der iT-gestützten Geschäftsprozessoptimierung, der Schnittstellenentwicklung und der passgenauen Unterstützung der eigenen iT-Abteilung.

Zentral für unseren Erfolg sind das große Fachwissen, die Innovationsfreude und das Engagement unserer hervorragenden Mitarbeiter: iT-Consultants sowie iT-Spezialisten aus den Bereichen Softwareentwicklung und Systemintegration arbeiten bei uns Hand in Hand und schaffen damit den Mehrwert, der unsere Kunden kontinuierlich nach vorne bringt.

Zahlen & Fakten

- **Fokus:** iT-Unternehmensberatung
- **Gründungsjahr:** 2001 (Spin-Off, Ruhr-Universität Bochum)
- **Sitz:** Bochum
- **Geschäftsführung:** Tobias Rademann, M.A.
- **Mitarbeiter:** 17 (wachsend)
- **Umsatz:** > 1 Mio. Euro
- **Branchenschwerpunkte:** Dienstleistungsunternehmen, Großhandel, Gesundheitswesen, Industrie
- **regionale Schwerpunkte:** deutschlandweit

Sie haben Fragen?



Bastian Nowak
Leitung Marketing & Vertrieb

Tel.: +49 (234) 43 88 00-17
Bastian.Nowak@RiT.de

