



## FALLSTUDIE

# KOSTENFREI IST NICHT IMMER DIE ERSTE WAHL

RENA Technologies wählte sein Unified Endpoint Management mit Weitblick.

**In Rekordzeit hat der Schwarzwälder Maschinenbauer RENA Technologies („The Wet Processing Company“) ein neues Softwareverteilungs- und -verwaltungssystem installiert. Nach intensiven Recherchen entschied sich Michael Schonhardt, Head of IT, für einen Wechsel weg von Frontrange DSM. Das Rennen machte der Mittelstandsklassiker Empirum gegen die lizenzkostenfreie Microsoft-Lösung SCCM.**

Das Jahr 2017 begann für IT-Chef Michael Schonhardt des in Gütenbach ansässigen Maschinen- und Anlagenbauer RENA Technologies GmbH mit einer schwierigen Entscheidung: Es galt die IT-Mannschaft mit zeitgemäßen Basiswerkzeugen auszustatten.

Dazu gehörte definitiv ein Endpoint-Management-System. Für RENA ist die Software- und OS-Verteilung an die Anwendersysteme enorm wichtig: Von den zirka 600 Clients in den sieben Niederlassungen weltweit – fünf in Deutschland, eine in Polen, eine in Shanghai – sind etwa 30 Prozent „Konstruk-

tions-Clients“. „Wenn hier nicht alle mit exakt derselben Software arbeiten, geht gar nichts“, erläutert Schonhardt: „Das Delivery-Tool ist für uns deshalb unternehmenskritisch.“

Bis dato hatte RENA zu diesem Zweck ein Tool im Einsatz, das schon einige Male seinen Namen gewechselt hatte. Den meisten IT-Spezialisten ist es wohl als Enteo Net-Install oder Frontrange DSM bekannt.

Der damals evidente Grund für den Wechsel: Aufgrund der zwischenzeitlichen Umfirmierung (von Rena GmbH zu RENA Technologies) waren die meisten Softwareverträge – auch der für Enteo/Frontrange – obsolet geworden. Eine Verlängerung des Wartungsvertrags wäre also einem Neuabschluss gleich gekommen. So etwas ist immer eine gute Gelegenheit, Vorhandenes auf den Prüfstand zu stellen.

R | E | N | A | .

### MIT DEM WESENTLICHEN GUT PROFITABEL

Von den Meeting-Räumen der RENA Technologies GmbH in Gütenbach schweift der Blick über den Hochschwarzwald bis hinüber zum Feldberg. So können die Entscheider der „Wet Processing Company“ eigentlich gar keine kurzfristigen Beschlüsse fassen.

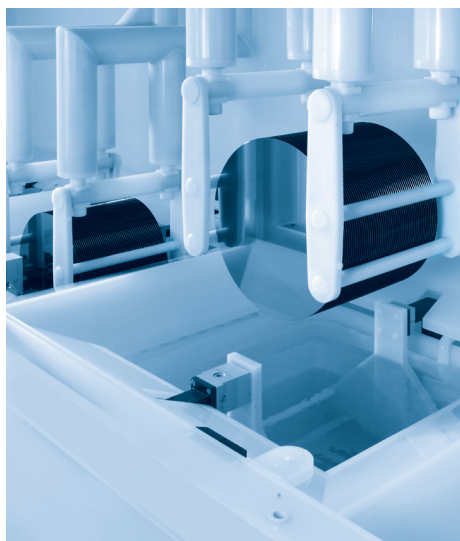
Inzwischen hat das rund 700 Mitarbeiter starke Unternehmen, neben fünf deutschen Standorten auch jeweils einen in Polen und Shanghai. Es konzentriert sich auf Produktionsmaschinen für erneuerbare Energien, Medizintechnik und Mikroelektronik.

## FALLSTUDIE

### DAS ALTE TOOL WAR QUASI „VERBRANNT“

Diejenigen Know-how-Träger, die damals verantwortlich waren für die Einführung, gab es nicht mehr. Beim verbleibenden Team hatte das alte Tool ohnehin wenig Freunde.

Höchste Zeit also, „auf ein neues Pferd zu satteln“, wie Schonhardt es formuliert. Als Enterprise Agreement-Vertragskunde von Microsoft sah sich RENA zunächst mit einer verführerischen Option konfrontiert: Die Nutzung des „Systems Client Configuration Manager“ (SCCM) ist in den Serviceverträgen häufig schon eingeschlossen. So auch bei RENA.



Für Schonhardt ist das „Baukastensystem“ ein großer Pluspunkt der Matrix42 Software: „So brauchen wir keine Third-Party-Tools und die damit verbundenen Schnittstellen“, führt er aus.

Die einzelnen Bestandteile können also schrittweise eingeführt werden und sind dabei technisch innerhalb einer Standardlösung voll integriert.

Sich mit einer Lösung „für lau“ nicht näher zu beschäftigen wäre unverzeihlich gewesen. „Die Lizenzkostenfreiheit hatte schon ihren Charme“, räumt Schonhardt ein. Als Alternative zu Microsoft erinnerte sich Schonhardt, dass er vor zehn Jahren, als er zum ersten Mal über ein Client-Management-Tool nachdachte, eine andere Lösung mit zur Wahl stand, mit der man sogar einen Proof of Concept durchgeführt hatte. Es handelte sich um das Tool „Empirum“ von Matrix42.

Der Mittelstandsklassiker Matrix42 lief Schonhardt sprichwörtlich wieder über den Weg, als er am Ende eines eher frustrierenden CeBIT-Tags noch einmal durch den IT-Service-Management-Bereich schlenderte. Eigentlich hatten der IT-Chef und sein verantwortlicher Kollege für das Client Management, Matthias Fritsch, schon beschlossen, am nächsten Morgen einen frühen Zug nach Hause zu nehmen. Und plötzlich standen sie vor dem Messestand von Consulting4IT, dem in Waldbronn bei Karlsruhe ansässigen erfolgreichsten Partner von Matrix42.

So beschloss der IT-Chef beide Lösungen genauer unter die Lupe zu nehmen. Dabei ging er systematisch vor: Anstatt den Präsentationen der Anbieter zu vertrauen, bat er um Referenzkontakte.

### MODULARITÄT ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Die Gespräche mit IT-Experten aus vergleichbaren Unternehmen waren erhellend: „SCCM ist in Unternehmen mit fünfstelliger Client-Zahl sicher eine interessante Alternative aufgrund der hohen Skalierbarkeit. Am Schluss überzeugte uns aber das einfache Handling von Empirum“, konkretisiert der IT-Chef.

Das Bundle „Unified Endpoint Management“ von Matrix42 umfasst das Client-Management-Werkzeug Empirum für die Softwareverwaltung und -verteilung sowie

dem in derselben Oberfläche integrierten „OS Installer“, dazu das Tool „Silverback“ für das Management mobiler Devices, das RENA für seine iOS-Geräte nutzt.

Schnittstellen hat das Paket auch zu den Service-Management-Funktionen von Matrix42, insbesondere zum Service-Desk, aber auch zum Service-Catalog sowie zum Lizenz-, Asset- und Vertrags-Management.

Für Schonhardt ist das „Baukastensystem“ ein großer Pluspunkt der Matrix42 Software: „So brauchen wir keine Third-Party-Tools und die damit verbundenen Schnittstellen“, führt er aus. Die einzelnen Bestandteile können also schrittweise eingeführt werden und sind dabei technisch innerhalb einer Standardlösung voll integriert.

Die mit Consulting4IT vereinbarte Nachlizenzierungsoption für den Service-Desk wird RENA höchstwahrscheinlich ziehen. Zumal es für das derzeit genutzte „OTRS“ (Open Technology Real Services) kaum mehr Know-how im Unternehmen gibt, denn die Anpassungen der Freeware-Lösung setzen in der Regel tiefgreifendes Entwicklungs-Know-how voraus. Die anderen beiden Module stehen ebenfalls auf Schonhardts Wunschliste, müssen aber aus Budgetgründen erst einmal zurückstehen.

### EIN AUSSERGEWÖHNLICHES TEMPO VORGELEGT

Der IT-Leiter hatte offenbar sehr klare Vorstellungen von dem, was das Unternehmen und die IT brauchten. „Wir wussten diesmal von Anfang an, was uns wichtig war“, sagt er. Dass die Entscheidung offen und nur von den Anforderungen gesteuert war, belegt schon die Tatsache, dass Fritsch von seinem vorherigen Arbeitgeber Erfahrungen in Sachen SSCM mitbrachte. Dennoch ließ er sich voll und ganz auf das Matrix42 Paket ein. „Ich schlafe quasi mit dem Tool“, scherzt er – „manchmal zum Leidwesen meiner Freundin.“

## FALLSTUDIE

Schonhardt ist begeistert vom Engagement und Know-how seines Mitarbeiters. Wie er gern ergänzt, hing der Erfolg aber nicht nur am Tool und den Mitarbeitern, sondern auch am Einführungsprojekt.

Mit der Schulung und Projektbegleitung hatte der IT-Leiter die Consulting4IT beauftragt. Fritsch und zwei andere Mitarbeiter aus dem Service-Desk besuchten Empirum-Trainings, die das Beratungsunternehmen in seiner „Academy“ am Firmenstandort Waldbronn abhält. „Neben der Kompetenz des Trainers spürt man die Serviceorientierung der Consulting4IT in der Academy besonders deutlich: Ein VIP Shuttle für Hotel, Bahnhof oder Flughafen mit einem extra dafür beschafften Academy Bus sowie das erstklassige Catering und die Abendunterhaltung sprechen für sich,“ erinnert sich Fritsch.

„Die RENA-Mitarbeiter haben nach den Trainings ein ungewöhnliches Tempo vorgelegt“, bestätigt Patrick Hild, Vertriebsleiter der Consulting4IT.

Auch die Implementierung ging extrem schnell über die Bühne. Sie nahm insgesamt fünf Tage in Anspruch, vier davon für Empirum, einen für Silverback. In dieser Arbeitswoche benötigte RENA genau einen externen Berater. Alle Standardaufgaben konnten die in Waldbronn ausgebildeten Mitarbeiter selbst erledigen.

„Wir haben uns einen detaillierten Schlachtplan erstellt: Aus den Bestandsrechnern wurden die Hardwareprofile abgezogen, dann die Betriebssystem-Templates erstellt, die Anwendungen paketierte und schließlich von zwei Leuten das Matrix42 Tool einschließlich SQL-Datenbank installiert“, berichtet Schonhardt. Was so locker-flockig klingt, war aber mit Sicherheit Knochenarbeit unter allerhöchster Anspannung.

### NEUE VERSION DER CAD SOFTWARE TRIEB DAS PROJEKT AN

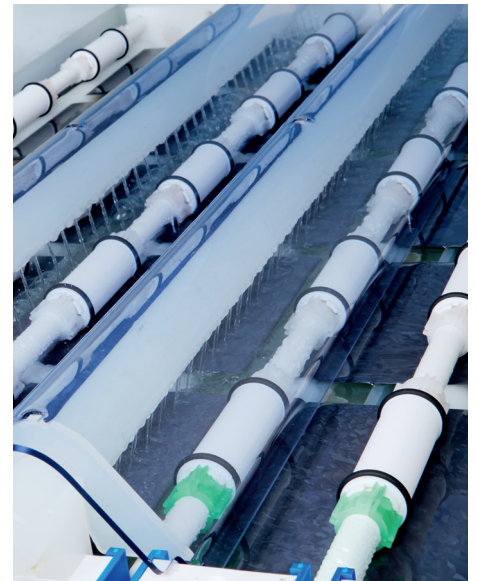
Die Eile war nicht ganz freiwillig. RENA hatte zwei große Projekte vor der Brust: Die Umstellung auf Windows 10 und vor allem das Update der CAD-Software „SolidWorks 2017“. Letztere wollte das Unternehmen im September 2017 einführen – ohne Wenn und Aber, doch selbstverständlich mit Hilfe einer automatischen Softwareverteilung.

Der vorgesehene Zeitplan wurde nicht nur eingehalten, sondern weit unterboten: Auf die Referenzbesuche im April und Mai folgte im Juli die Schulung. Ende August war die Software implementiert.

Das Ergebnis überzeugte sowohl Schonhardt als auch Fritsch. „Wir konnten unsere CAD-Maschinen innerhalb von drei Stunden installieren – einschließlich aller Windows-Updates und zwar auf Knopfdruck ohne irgendwelche Fehler, die wir hätten nachträglich korrigieren müssen.“ Vorher habe dieser Vorgang drei Tage in Anspruch genommen. Die User-Akzeptanz sei folglich „um hundert Prozent nach oben geschnellt“.

Die Administration kann Fritsch im Alleingang managen; im Doing unterstützen ihn zwei Kollegen. Hilfe von außen war nach der Installation nicht mehr nötig.

„Wenn wir tatsächlich noch mal jemanden vor Ort brauchen, kaufen wir uns ein Dienstleistungspaket mit einer festgeschriebenen Zahl an Tagen.“ Dass sich die auf mehr als 10 Tage im Jahr summieren, erscheint ihm äußerst unwahrscheinlich.



Mit der Schulung und Projektbegleitung hatte der IT-Leiter die Consulting4IT beauftragt. Fritsch und zwei andere Mitarbeiter aus dem Service-Desk besuchten Empirum-Trainings, die das Beratungsunternehmen in seiner „Academy“ am Firmenstandort Waldbronn abhält.

„Neben der Kompetenz des Trainers spürt man die Serviceorientierung der Consulting4IT in der Academy besonders deutlich: Ein VIP Shuttle für Hotel, Bahnhof oder Flughafen mit einem extra dafür beschafften Academy Bus sowie das erstklassige Catering und die Abendunterhaltung sprechen für sich,“ erinnert sich Fritsch.

## FALLSTUDIE

### DER WUNSCH DES IT CHEFS FÜR DAS LAUFENDE JAHR

Entsprechend euphorisch beurteilt auch der IT-Chef das Projekt: „Die Einführung von Matrix42 – gemeinsam mit Consulting4IT – lief von Anfang an gigantisch, für das Unternehmen war sie ein voller Erfolg und ich habe meine Entscheidung zu keiner Zeit bereut.“ Vor allem lobt Schonhardt die Transparenz des Projektablaufs: Vom Start bis zum Ende habe er jederzeit gewusst, wo das Team und das Vorhaben aktuell standen. „Fazit: Ich fühlte mich richtig gut aufgehoben.“

Derzeit konsolidiert das IT-Team im Prinzip die gesamte Unternehmenssoftware. Ausschlaggebend ist dabei vor allem ein Gesichtspunkt: „Ich suche gezielt Lösungen aus, die von einem Spezialisten angeboten werden.“ Consulting4IT sei solch ein „absoluter“ Spezialist, liege also voll auf dieser Linie.

Ob er jetzt wunschlos glücklich sei? Diese Frage quittiert der erfahrene IT-Chef mit einem Lachen: „Wenn ich mir etwas wünsche, dann dass die Einführung des Service-Desk genauso geräuscharm über die Bühne geht wie die von Empirum. Wenn das passiert, bin ich glücklich – zumindest für 2018.“



„Die Einführung von Matrix42 – gemeinsam mit Consulting4IT – lief von Anfang an gigantisch, für das Unternehmen war sie ein voller Erfolg und ich habe meine Entscheidung zu keiner Zeit bereut.“

Michael Schonhardt,  
Head of IT



### Sie möchten mehr über uns und unsere Produkte erfahren?

Rufen Sie uns einfach unter **+49 7243 2058 500** an oder schreiben Sie uns an **insidesales@consulting4it.de**.

Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Termin!

#### Consulting4IT GmbH – Wir machen Kunden zu Helden

Im Ermlisgrund 8 | D-76337 Waldbronn  
Telefon: +49 7243 2058 500 | Fax: +49 7243 2058 502  
Web: [www.consulting4it.de](http://www.consulting4it.de) | E-Mail: [info@consulting4it.de](mailto:info@consulting4it.de)