

CASE STUDY



GERMANY



MANUFACTURING

DEUTSCHER ENERGIEVERSORGER BESCHLEUNIGT DIGITALE TRANSFORMATION MIT EINHEITLICHEM NETZWERK

TEGA

Umstellung des Netzwerks auf
Managed Services, um dem
Team mehr Zeit für digitale
Innovationen zu geben



Der globale Energiemarkt befindet sich in Aufruhr. Preissteigerungen, Rufe nach mehr Nachhaltigkeit und Sorgen um die Versorgungssicherheit stellen alles in Frage, was bisher als gewiss galt. Für Menschen mit Unternehmergeist ist Unsicherheit aber gleichbedeutend mit Chancen.

„TEGA ist 100 Millionen Euro wert und hat etwa 75.000 Kunden“, so Christian Petersen, CIO bei TEGA. „Wir können Flüssiggas und eine breite Palette an entflammaren und nicht entflammaren synthetischen und natürlichen Kühlmitteln abfüllen und liefern. Wir unterstützen so unsere Kunden dabei, zu umweltfreundlicheren Kältemitteln zu wechseln und einen Beitrag zu den EU-Klimazielen zu leisten. Wir haben das richtige Gas, ganz gleich, ob Sie Wärme oder Kälte erzeugen möchten.“

CHANCEN IM ENERGIESEKTOR ERGREIFEN

Laut verschiedenen Prognosen von Analysten wird der Markt für Flüssiggas bis 2030 jährlich um 6,5 Prozent wachsen. Flüssiggas gilt als zuverlässig, effizient und umweltfreundlicher als andere Energieträger. Außerdem lässt es sich leicht transportieren und lagern.

Auch TEGA möchte als einer der führenden deutschen Lieferanten von Kältemitteln und Flüssiggas (LPG) von diesem Wachstum profitieren. Nach der Übernahme durch die irische DCC Group im Jahr 2018 plant das Unternehmen, schnell weiter zu wachsen. Es bereitet gerade den Einstieg in erneuerbare Energien und seine Expansion auf internationale Märkte vor. Wahrscheinlich wird es in Zukunft noch weitere Unternehmen übernehmen.

Für dieses geplante Wachstum muss TEGA aber einheitlich funktionieren und gut vernetzt sein, um Chancen schnell ergreifen zu können. Und die Grundlage für diese Agilität bildet ein einheitliches Netzwerk, das außerdem eine tragende Rolle für TEGAs digitale Transformation spielt. TEGAs Vision ist ein



ANFORDERUNGEN

- Netzwerk-Upgrade zur Beschleunigung der digitalen Transformation
- Managed Services mit klaren SLA-Vorgaben
- Einheitliche Netzwerknutzung für alle Benutzer

LÖSUNG

- Cloudbasierte Infrastruktur & Servicemanagement mit Aruba Central
- Managed Network-as-a-Service durch die Bechtle AG, einem Partner von Aruba
- Einheitliche LAN- und WLAN-Infrastruktur von Aruba
- Wi-Fi 6 Access Points der Serie Aruba AP-500
- Access Switches der Serie Aruba 2930
- Access Switches der Serie Aruba 2540
- Zero-Touch-Bereitstellung

ERGEBNIS

- Einheitliche Verwaltung eines verteilten Netzwerks
- Entlastung des internen Netzwerkteams
- Nahtlose Mobilität an fünf Standorten
- Einfachere Integration neuer Standorte
- Vorbereitung auf ein reines NaaS-Betriebsmodell

Unternehmen mit digitalen Touchpoints, über die es Waren nachverfolgen, die Logistik planen und mit seinen Kunden kommunizieren kann.

„Wir brauchen ein Netzwerk, das mit dem Unternehmen mitwachsen kann“, erklärt Petersen. „Wir benötigen einen zentralen Überblick über die Netzwerknutzung und die Möglichkeit, das Netzwerk nach Bedarf zu vergrößern oder zu verkleinern. So ein Netzwerk bietet uns betriebliche Vorteile, sorgt für Einheitlichkeit in der gesamten Gruppe und bildet die Plattform für unsere digitale Transformation.“

WECHSEL ZU MANAGED SERVICE

Petersen wollte auf keinen Fall, Arbeitskraft in die Verwaltung des Netzwerks investieren. TEGA ist weiterhin bereit, in Netzwerkhardware zu investieren, erklärt er. Die Verwaltung möchte er aber gerne abgeben.



“ Aruba Central war die perfekte Plattform für die zentrale Verwaltung unseres gesamten Netzwerks, Ich glaube, wir sind der erste Kunde von Aruba in Deutschland, der zu Aruba Central wechselt. Und ich habe kein Problem damit. Wir haben auf genau so eine Lösung gewartet. ”

CHRISTIAN PETERSEN

CIO, TEGA

„Wir haben mehrere Standorte und möchten keine Zeit damit vergeuden, zwischen ihnen hin und her zu fahren, um die neuesten Switches zu konfigurieren“, erzählt er. „Wir möchten eine einheitliche Kontrolle und zentrale Sichtbarkeit.“

Das Netzwerk von TEGA stellt eine besondere Herausforderung dar. Das Unternehmen hat fünf Standorte in Deutschland: die Zentrale in Würzburg, zwei Vertriebsbüros und drei Abfüllwerke. In seinen Abfüllwerken braucht es doppelt so viele Access Points, um die Metallflaschen zuverlässig zählen zu können.

„Die Überwachung ist extrem wichtig“, meint Petersen. „Wenn wir in einem Abfüllwerk auch nur einen Access Point verlieren, arbeiten unsere Gabelstaplerfahrer im Blindflug. Sie nutzen Tablets, um die Flaschen zu finden und Bestellungen zusammenzustellen.“

Vorreiter mit Aruba Central

Mit dem neuen einheitlichen Netzwerk wechselt TEGA von einem anderen namhaften Anbieter zur Aruba-Architektur, die von Bechtle als Service bereitgestellt wird. Der Platinum Partner

von Aruba arbeitet schon lange mit TEGA zusammen. Bechtle hat die gesamte LAN- und WLAN-Umgebung in die Cloudplattform von Aruba Central integriert und verwaltet das gesamte Netzwerk jetzt von dieser zentralen Stelle aus.

„Wir haben uns auf Bechtle's Empfehlung der Aruba-Architektur verlassen. Außerdem war Aruba Central ideal für die zentrale Verwaltung unseres gesamten Netzwerks mit einem Zero-Touch-Ansatz. Ich glaube, wir sind der erste Kunde von Aruba in Deutschland, der zu Aruba Central wechselt. Und ich habe kein Problem damit. Wir haben auf genau so eine Lösung gewartet.“

Der gut strukturierte Rollout dauerte nur wenige Tage und dabei mussten die einzelnen Switches nur wenige Minuten lang ausgeschaltet werden. Die WLAN-Umgebung konnte Bechtle sogar ganz ohne Ausfallzeiten implementieren. „Wir haben automatisierte Skripte und Richtlinien für die Konfiguration unserer Switches und APs, die wir zentral anwenden können“, fügt Peterson hinzu.

MEHR ZEIT UND RESSOURCEN FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION

Heute pflegt und verwaltet Bechtle das Netzwerk aus der Distanz über Aruba Central. Weil die Techniker von Bechtle bei Problemen schnell vor Ort sein können, musste TEGA keinen neuen Mitarbeitenden für die Netzwerkverwaltung einstellen. Die Managed Services erfüllen bestimmte SLAs, die laut Petersen im Laufe der Zeit weiter angepasst werden:

„Dank Aruba und Bechtle haben wir jetzt ein modernes, sicheres Netzwerk, das nach einem Zwischenfall schnell wiederhergestellt werden kann. Durch Bechtle's Plan für die Disaster Recovery haben wir immer ein Backup der aktuellen Konfiguration. Wir haben unser Unternehmensnetzwerk gemeinsam aufgebaut.“

Die Zeit und Ressourcen, die jetzt nicht mehr für die Netzwerkverwaltung benötigt werden, werden jetzt besser genutzt. TEGA arbeitet an der Digitalisierung seiner Logistik: Lieferungen werden über Tablets quittiert, die Lagerteams verwenden digitale Barcodescanner, die Kunden können online bestellen und der Füllstand kann aus der Distanz überprüft werden.

„Unser Ziel für die nächsten Jahre lautet, mindestens die Hälfte unserer Tanks mit Remote-Sensoren auszustatten. Wir sehen die Digitalisierung als eine Chance, unsere Abläufe effizienter zu machen“, erzählt Peterson. „Durch die Einsparungen in der Logistik und der Lieferkette werden wir unsere Emissionen und Kosten reduzieren können.“





Zero-Touch-Netzwerkverwaltung aus der Distanz

Die Managed Services für TEGA sind nur das neueste Kapitel in Bechtles Erfolgsgeschichte mit Aruba Central. Der Service Provider aus Neckarsulm verwaltet inzwischen mehr als 20 Aruba-Kunden über Aruba Central, von denen viele von Aruba AirWave zu Central migriert sind.

Laut Marcus Debald, Key Account Manager bei Bechtle, ist Aruba Central ein zentraler Baustein seines Network-as-a-Service-Angebots. Es bietet Sichtbarkeit und Kontrolle für Netzwerke in ganz Deutschland von einem Standort aus und jeweils absolut sicher und segmentiert.

„Wir müssen nicht für jede kleine Konfiguration oder Fehlerbehebung zu den Kunden fahren“, erklärt er. „Wir können ihnen regelmäßig umfangreichen Service mit detaillierten Berichten über ihre Netzwerkleistung bieten. Durch die Möglichkeit, maßgeschneiderte SLAs zu erstellen, können wir einen größeren Mehrwert schaffen.“

Support von Experten nach Bedarf verhindert Netzwerkausfälle

Laut Petersen bedeutet Erfolg für TEGA ein ausfallfreies Netzwerk. Das Netzwerk hat schon lange keine Ausfälle mehr erlebt und die Benutzer haben sich an den erstklassigen Service gewöhnt. Mit einem SLA über eine Reaktionszeit von vier Stunden ist Bechtle bei Problemen sofort zur Stelle.

„Wir hatten nach einer Möglichkeit gesucht, die neuesten Konfigurationen für Switches und Access Points an externe Techniker weiterzugeben. Die Managed Services von Bechtle bieten uns genau das“, so Petersen.

Diese Eigenschaft wird von entscheidender Bedeutung sein, wenn das Unternehmen weiter expandiert und neue Standorte in das Netzwerk integriert. TEGA eröffnet überall in Deutschland neue Vertriebsbüros und startete 2021 den Vertrieb in Österreich.

„Aus meiner Sicht wird Netzwerkkomponenten im IT-Notfallmanagement nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt. LAN- und WLAN-Anschlüsse sind wichtig für Unternehmen mit meh-



rerer Standorten. Mit der Aruba-Architektur können wir unser Netzwerk sicher für verschiedene Benutzer segmentieren.“

AUF DEM WEG ZU EINEM WAHREN NETWORK-AS-A-SERVICE

Die Erbringung der Managed Services wird genau von der DCC Group beobachtet. Die Gruppe besteht aus mehreren eigenständigen Geschäftseinheiten und eine mögliche Netzwerkkonsolidierung bietet ein offensichtliches Einsparungspotenzial, sowohl finanziell als auch verwaltungstechnisch. Ein zentral verwalteter Service bietet zudem die nötige Skalierbarkeit und Kostentransparenz für Fusionen und Übernahmen.

„Die Gruppe beobachtet unsere Erfahrungen mit großem Interesse“, erzählt Petersen. „Alle Unternehmensbereiche haben eigene Pläne für die digitale Transformation.“

Die Gruppe ermutigt die verschiedenen Geschäftseinheiten, eigene Innovationen zu testen und ihre Erfahrungen mit anderen Einheiten zu teilen.

Er fügt hinzu, dass Aruba Central als Plattform für die Service-Bereitstellung noch einmal deutlich macht, dass TEGA für die Zukunft auf die Cloud setzt. „Unsere Umgebung ist weiterhin hybrid. Ganz allgemein werden wir aber in den kommenden Jahren zunehmend zu Cloudlösungen wechseln. Im Moment haben wir noch eigene Netzwerkhardware. Wahrscheinlich werden wir aber in Zukunft zu einem verbrauchsbasierten NaaS wechseln.“