



ANWENDERSTORY RUTRONIK GMBH



Überzeugen durch Leistung

IT-Service sorgt für den reibungslosen weltweiten Handel bei RUTRONIK

➤ Nach diesem Leitspruch führt Helmut Rudel, Gründer und heutiger Präsident der RUTRONIK, sein Unternehmen seit über 30 Jahren mit dem Anspruch, für den Kunden da zu sein und da zu bleiben. Heute zählt das Unternehmen mit einem Umsatz von 565 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2007 und insgesamt mit mehr als 1.200 Mitarbeitern zu den führenden Broadlinern Europas und belegt weltweit ebenfalls einen der vorderen Plätze. Ein zukunftsorientiertes Unternehmen, am Rande des Schwarzwaldes gelegen, das sich zum Ziel gesetzt hat „Kundennähe zu leben“.

Von der Diode über komplexe Microcontroller bis zu Speichermodulen

Die RUTRONIK Elektronische Bauelemente GmbH ist einer der führenden europäischen Breitband-Distributoren für aktive, passive und elektro-mechanische Bauelemente sowie für Displays, Embedded Boards und Wireless-Produkte.

Schnellere Auftragsabwicklung, persönlicher Vertrieb, Online-Shopping und zuverlässiger Lieferservice sind die Basics.

Höchste Verfügbarkeiten in allen Produktgruppen und gesicherte Lieferfähigkeit mit umfassenden Support- und Serviceleistungen ergänzen die Basics und haben einen entscheidenden Einfluss auf die Effizienz der Versorgungskette.

„Unser Anspruch ist es, den Kunden all das zu liefern, was sie brauchen. Egal, ob Standard- oder Hightech-Lösungen – der Kundennutzen steht dabei stets im Vordergrund, denn wir verstehen uns nicht nur als Lieferant, sondern als Partner unserer Kunden. Ein Partner, der mitdenkt, versteht und auch individuellste Wünsche erfüllt. Dementsprechend breit gefächert ist unser Produktspektrum, das in dieser Branche seinesgleichen sucht und natürlich immer die passende Lösung bereithält.“, so Thomas Rudel, Geschäftsführer der RUTRONIK GmbH.

Über 10 Mrd. Elektronikteile – woher – wohin?

Der RUTRONIK-Campus am Hauptsitz in Ispringen setzt sich aus mehreren Gebäuden zusammen und befindet sich nur wenige Kilometer vom europäischen Zentrallager entfernt, in dem die Logistik gesteuert wird.





Das Zielspektrum umfasst ca. 40.000 verschiedene Teile, die in Milliarden Stückzahlen im Logistikzentrum bewegt werden, um von über 100 Mitarbeitern im Versand „just in time“ beim Kunden angeliefert zu werden. Die Teile werden global, von Asien über USA bis Europa, eingekauft. Dass die C-Teile in der Logistik im Mittelpunkt stehen, liegt auf der Hand. Hier gilt der Satz: Je kleiner der Preis, desto wichtiger ist die Logistik.

Auf der anderen Seite gibt es die wertigen Produkte im Hause RUTRONIK, bei denen die Beratung im Vordergrund steht.

Mehr als 60 Standorte in 28 Ländern bilden die Unternehmensplattform. Eine spannende Frage stellt sich auch für die RUTRONIK-Produktmanager: Was braucht der Markt, was macht der Hersteller? Die Antwort liegt in einem engen partnerschaftlichen und vertrauensvollen Verhältnis zu Kunden und Herstellern.

Die Kunden gehören verschiedensten Branchen an, von der Unterhaltungs-, Automobil- bis hin zur Haushaltselektronikindustrie. Dass in fast allen Industriebranchen immer mehr Mechanik gegen Elektronik ersetzt wird, ist der allgemeinen Entwicklung zuzuschreiben und wird im Besonderen im Automotive-Bereich deutlich – und dies in Korrelation mit dem Trend, verstärkt zum Systemlieferanten zu tendieren.

Das Nervenzentrum von RUTRONIK

„Wir können es uns nicht leisten, dass Systeme ausfallen. Die IT-Landschaft muss beherrschbar sein, und es wird nur in Qualität investiert, deshalb auch unser zweites, räumlich getrenntes Rechenzentrum. Ein Element kann ausfallen oder eines der beiden Rechenzentren, aber alles läuft weiter – und das ist unser oberstes Gebot.“, fasst Markus Ziegler, Leiter der IT bei RUTRONIK, sein Leitmotiv zusammen und stellt klar:

„Die IT ist das Nervenzentrum von RUTRONIK.“

Die IT der RUTRONIK setzt bei der Mittleren Datentechnik auf IBM sowie im Intelbereich auf HP. Für das Netzwerk wurde CISCO als kompetenter Partner ausgewählt und im Bereich Workstations sind Produkte von Dell im Einsatz.

„Speziell im Rechenzentrum setzen wir auf zwei namhafte Hersteller. Gewünscht ist eine Wettbewerbssituation, um die optimale kaufmännische Lösung für RUTRONIK zu erreichen.“, beschreibt es Markus Ziegler.

IT erfolgreich managen

Markus Ziegler, staatlich geprüfter DV-Betriebswirt mit einem klassischen Studiengang aus DV-Wissen und kaufmännischer Ausbildung, ist seit 20 Jahren in der IT tätig.

Er managt zusammen mit 30 Mitarbeitern, davon fünf Auszubildende zum Fachinformatiker sowie zwei BA-Studenten, die IT von RUTRONIK.



IT-Ausfall kostet Geld, deshalb Hochverfügbarkeit planen

RUTRONIK plant seine Investitionen nach dem Motto: IT-Ausfälle kosten Geld und Vertrauen. Um das zu verhindern, ist Redundanz gefragt. Die Geschäftsleitung ist sensibilisiert, was Ausfallrisiken anbelangt, und das Ergebnis ist, dass für eine durchgängige Redundanz in allen IT-Bereichen gesorgt ist.

IT-Service, der Schlüssel für Hochverfügbarkeit

Die Entscheidung zur Zusammenarbeit mit Technogroup fiel im Jahr 2005, nachdem das Unternehmen zu dem Ergebnis kam, dass die bestehenden Serviceleistungen sowohl kaufmännisch als auch inhaltlich verbesserungswürdig seien.

Der Kontakt mit Technogroup baute sich danach „step by step“ weiter auf und dem Servicedienstleister wurde immer mehr IT-Verantwortung übergeben. „Aus diesen Anfängen entwickelte sich die Zusammenarbeit mit Technogroup zum heutigen Servicepartner für das gesamte IBM-IT-Equipment in den beiden Rechenzentren. Wegen ihres professionellen Auftretens und Know-hows wurde Technogroup 2008 der Umzug in ein neues Rechenzentrum übertragen. ▶



In 22 Stunden wurde der Umzug erfolgreich und professionell sowie in harmonischer Einheit durchgeführt.“, erinnert sich Markus Ziegler.

Alle Services aus einer Hand von Technogroup

Mehrere Elemente machen den stimmigen Mix von Mensch und Service aus: Es ist nicht nur die Nähe zum Kunden, die Technogroup auszeichnet, sondern auch, dass kompetente Technogroup-Servicetechniker für RUTRONIK jederzeit einsatzbereit sind. Das immer zur Verfügung stehende Ersatzteillager, der Remote-Service und der hohe Servicelevel der Mitarbeiter tragen ihr Weiteres dazu bei.

„IT-Service ist heute ein schnelllebiges, aber auch anspruchsvoller Markt. Man muss die Kunden durch Taten überzeugen. Nur das zählt.

Einen Kunden wie die RUTRONIK GmbH mit ihren Anforderungen zufriedenstellend zu bedienen, fordert uns. Aber dies gibt uns allen im Unternehmen die Sicherheit, den richtigen Weg zu gehen. Im Automotive-Bereich sehen wir eine große Chance für die Zukunft.“, fasst Claus Fischer, Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH, die Zusammenarbeit mit RUTRONIK zusammen.



Technogroup IT-Service GmbH

Telefon + 49-(0)-6146/83 88-0
 Telefax + 49-(0)-6146/83 88-22
 E-Mail: hotline@technogroup.com
www.technogroup.com

Technogroup IT-Service GmbH
 Feldbergstraße 6 • D-65239 Hochheim