

WIE MARKTFÜHRER KELVION MIT NUR 2 MITARBEITENDEN DAS NETZWERK FÜR 72 STANDORTE BETREIBT

“ Innerhalb von nur sechs Monaten haben wir
gemeinsam ein vollständig gemanagtes SD-WAN an
weltweit 70+ Standorten implementiert. ”

Thomas Muth, Vice President Group IT, Kelvion



ÜBERBLICK

Kelvion ist ein globaler Spezialist für Wärmetauscher mit rund 6.000 Mitarbeitenden an 72 Standorten weltweit. Durch das internationale Wachstum des Unternehmens konnte die fragmentierte und teilweise unzuverlässige Netzwerkinfrastruktur den Anforderungen nicht mehr gerecht werden. Um sichere und zuverlässige Abläufe global sicherzustellen, benötigte Kelvion ein skalierbares, leistungsstarkes WAN mit minimaler Komplexität – und einen Partner, der es nahtlos an allen Standorten umsetzen konnte.

ERGEBNISSE

2

MITARBEITENDE

betreiben das Netzwerk
für 72 Standorte

6

MONATE

für den weltweiten
SD-WAN Rollout in
Rekordzeit

100%

MANAGED SD-WAN

Vollständig betrieben
von Open Systems mit
24x7 Support

0

AUSFÄLLE

Keinerlei Downtime seit
der Implementierung

1

GLOBALER PARTNER

für SD-WAN und
Connectivity

KUNDENDETAILS



Produktionsgewerbe



Herne, Deutschland



6 Kontinente



~6,000



kelvion.com

EINGESETZTE PRODUKTE



SD-WAN



ZTNA

Vor Kurzem sprachen wir mit **Thomas Muth, Vice President Group IT bei Kelvion**, über die bisherigen IT-Herausforderungen und -Zielsetzungen des Unternehmens – und darüber, wie Open Systems eine ganzheitliche Lösung ermöglicht hat.

WELCHE HERAUSFORDERUNG WOLLTEN SIE GEMEINSAM MIT OPEN SYSTEMS ANGEHEN?

Als ich 2018 bei Kelvion begann, habe ich eine sehr heterogene und veraltete Netzwerkinfrastruktur vorgefunden. Das bestehende WAN basierte überwiegend auf alten MPLS-Leitungen mit unzureichender Bandbreite – teilweise gemanagt, teilweise ungemanagt und häufig unzureichend administriert. Es existierte beispielsweise nur eine zentrale VPN-Strecke mit 100 Megabyte für den gesamten Konzern.

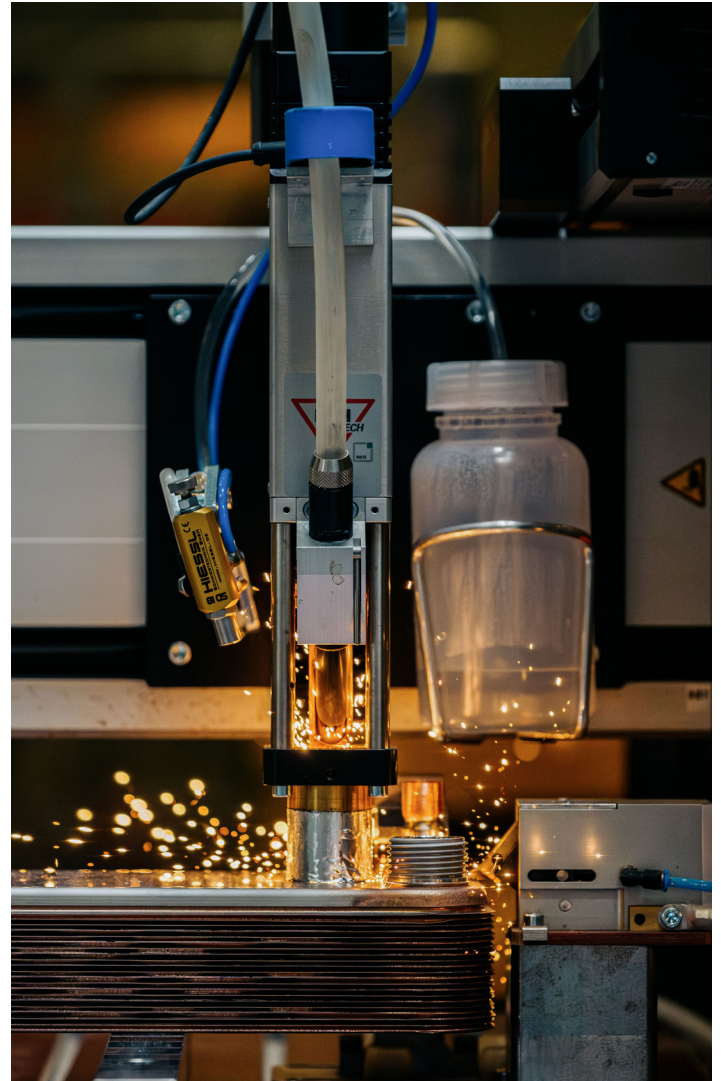
Angesichts des damals bereits absehbaren globalen Wachstums von Kelvion haben wir beschlossen, unser weltweites WAN grundlegend zu modernisieren. Die Herausforderung bestand zunächst darin, ein zukunftsfähiges Architekturkonzept zu entwickeln. Für mich war schnell klar, dass wir einen Partner benötigen, der maximale Flexibilität bietet, innovative Lösungen einsetzt und uns diese global, konsistent und zuverlässig zur Verfügung stellen kann – und das mit dem dafür notwendigen Team.

Die heterogene und teils unzuverlässige Infrastruktur stellte uns vor die Herausforderung, eine Lösung zu finden, die auch unter solchen Bedingungen eine sichere und performante Standortvernetzung ermöglicht. Eine globale, resilient funktionierende Verbindung über das öffentliche Internet wurde damit zu einem entscheidenden Kriterium.

Um den geeigneten Partner für unsere Netzwerktransformation zu finden, haben wir eine umfassende Ausschreibung durchgeführt. Ein zentrales Kriterium war dabei, nicht nur ein vollständig gemanagtes SD-WAN, sondern auch die Netzwerkanbindungen weltweit über denselben Anbieter abzudecken. Dies war die Voraussetzung für eine konsistente und performante Ende-zu-Ende-Konnektivität und reduzierte Komplexität in Betrieb und Support. Letztlich war nur Open Systems in der Lage, beide Komponenten – SD-WAN und globale Leitungen – als integrierte Lösung aus einer Hand bereitzustellen. Nach sorgfältiger Marktanalyse haben wir uns bewusst für die Lösung von Open Systems entschieden: ein weltweit einheitliches, modernes SD-WAN inklusive Netzwerkanbindungen, das vollständig vom Partner betrieben wird. Die Entscheidung fiel aufgrund des überzeugenden Gesamtpakets aus hoher Qualität, technischer Flexibilität und attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Gemeinsam haben wir ein internationales Rollout-Projekt aufgesetzt und innerhalb von nur sechs Monaten ein vollständig

gemanagtes SD-WAN an weltweit damals noch 90 Standorten implementiert. Open Systems stellte dafür die Security Gateways bereit, die wir vor Ort installieren liessen. Parallel dazu übernahm Open Systems global die Beschaffung und Bereitstellung der benötigten Leitungen – ein logistisch wie technisch äusserst anspruchsvoller Prozess.



Im Verlauf dieses Projekts wurde für mich deutlich, dass Open Systems nicht nur durch ihre Technologie, sondern vor allem durch die durchgängig hohe Qualität in der Umsetzung überzeugt.

Knapp ein Jahr nach dem SD-WAN-Rollout haben wir entschieden, unsere VPN-Kapazitäten zu erweitern – unter anderem, weil immer mehr Mitarbeitende flexibel und remote arbeiten. Wir haben daraufhin kurzfristig eine grössere Anzahl zusätzlicher VPN-Zugänge bestellt. Der gesamte Prozess verlief reibungslos, und die Lösung ist bis heute stabil und leistungsfähig. Auch das ist für mich ein klares Zeichen von Qualität und Skalierbarkeit.

WELCHE KONKRETEN ZIELE HATTEN SIE IN BEZUG AUF EINE SCHLANKERE IT-ORGANISATION?

Ich komme aus dem Outsourcing-Umfeld, und für mich ist es ein grundlegendes Prinzip, Aufgaben dorthin zu geben, wo spezialisierte und wo möglich dennoch konsolidierte Anbieter sie besser, effizienter und mit höherer Qualität erledigen können als wir selbst. Ich bin fest davon überzeugt, dass man nicht alles in Eigenregie betreiben sollte – insbesondere dann nicht, wenn es weder wirtschaftlich noch qualitativ sinnvoll ist.

Ein eigenes Netzwerk intern zu betreiben würde bedeuten, dass ich mindestens fünf bis sechs Fachkräfte ausschliesslich für den operativen Betrieb vorhalten müsste – und das ohne 24x7-Abdeckung. Rechnet man realistisch, bräuchte man eher 14 Mitarbeitende im Schichtbetrieb, um denselben Qualitäts- und Verfügbarkeitsgrad zu erreichen wie Open Systems mit ihrem globalen 24x7-Support. Das wäre weder wirtschaftlich noch strategisch vertretbar.

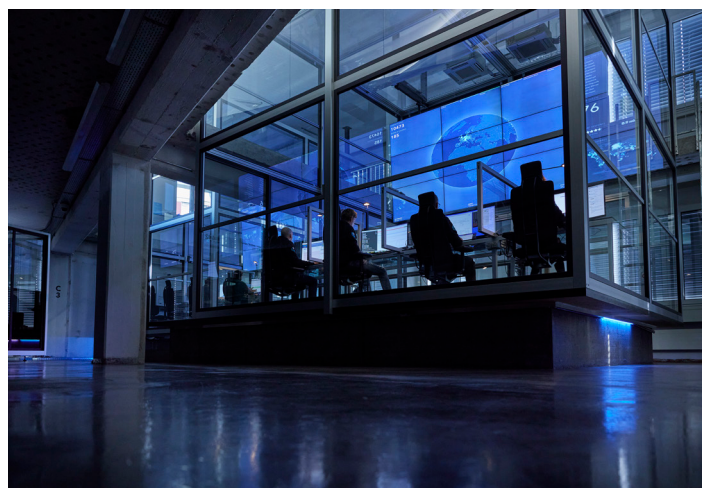
Open Systems betreibt tagtäglich deutlich mehr Netzwerke als wir – mit einer entsprechend hohen Kompetenz und einem klaren Fokus auf Qualität und Innovation. Ich nutze diesen Service bewusst und effizient: Bei uns ist ein dedizierter Service Manager im Einsatz, der gemeinsam mit Open Systems unser Netzwerk kontinuierlich weiterentwickelt – technologisch wie sicherheitsseitig. Das betrifft Firewalls, Security-Konzepte, Infrastruktur – die gesamte WAN-Landschaft.

“Wir wollten nicht nur ein vollständig gemanagtes SD-WAN, sondern auch die weltweiten Netzwerkanbindungen aus einer Hand – für konsistente Ende-zu-Ende-Konnektivität und deutlich weniger Komplexität.”

Wenn wir über das Thema Lean Organisation sprechen, geht es genau darum: die Nutzung externer Services mit hoher Qualität zu einem wettbewerbsfähigen Preis (TCO) – anstatt Funktionen intern zu produzieren, die andere besser und skalierbarer beherrschen. Genau deshalb war die Entscheidung für ein vollständig gemanagtes SD-WAN auch eine strategische – und keine rein technische.

WELCHE KONKRETEN VERBESSERUNGEN HABEN SIE DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT GESEHEN?

Eine konkrete Zeit- oder Kostenersparnis lässt sich schwer beziffern, da wir weder die WAN-Geschwindigkeit noch die individuelle Produktivität unserer Mitarbeitenden systematisch messen. Ich würde die Frage daher anders beantworten: Seit Beginn unserer Zusammenarbeit mit Open Systems haben wir keinen einzigen Ausfall erlebt, der durch deren Betrieb verursacht wurde – und das ist für mich ein zentrales Qualitätsmerkmal.



Viele Unternehmen kennen die Situation: Wenn ein WAN-Provider zwei- bis dreimal im Jahr Ausfälle verursacht – etwa durch fehlerhafte Updates –, dann entstehen reale Produktionsverluste. Produktionslinien stehen still, Mitarbeitende können nicht arbeiten, kritische Geschäftsprozesse sind unterbrochen. Solche Szenarien haben wir mit Open Systems nie erlebt – nicht einmal im Rahmen von regulären Updates, die in regelmässigen Abständen auf den Security Gateways oder in zentralen Komponenten durchgeführt werden.

Auch in Bezug auf Sicherheit profitieren wir massiv: Würden wir unser WAN selbst betreiben, müssten wir selbst die Verantwortung für sämtliche lokalen Komponenten übernehmen – insbesondere für Switches und Firewalls. Bei 72 Standorten reden wir über mindestens 72 Switches. Jedes einzelne davon müsste regelmässig mit aktueller Firmware versorgt werden. Zudem wären wir verantwortlich für das Einspielen und Pflegen von Firewall-Regeln, Whitelists, Blacklists und vielem mehr.

Diese Aufgaben übernimmt heute Open Systems für uns – vollständig gemanagt, auf Basis von Best-Practice-Methoden und unter Berücksichtigung aktueller Sicherheitsstandards. Das entlastet unser internes Team erheblich und gewährleistet gleichzeitig ein durchgängig hohes Sicherheitsniveau in unserem globalen Netzwerk.

WIE HAT SICH DIE ZUSAMMENARBEIT AUF IHRE INTERNE TEAMSTRUKTUR ODER SKILL-ANFORDERUNGEN AUSGEWIRKT?

Die Zusammenarbeit mit Open Systems hat sich bei uns konkret darin ausgewirkt, dass wir in den letzten vier Jahren kein zusätzliches Netzwerkpersonal einstellen mussten. Aktuell betreiben wir unser weltweites Netzwerk mit nur anderthalb Personen – einem internen Mitarbeitenden sowie einem externen Spezialisten.

Das ist deshalb möglich, weil ein zentraler Ansprechpartner bei uns ausreicht, um Open Systems als Partner zu steuern – durch regelmässige technische Reviews, die Koordination von Updates sowie die strategische Weiterentwicklung des Netzwerks.

Durch die Partnerschaft mit Open Systems konnten wir also nicht nur auf den Aufbau eines grösseren internen Netzwerkteams verzichten, sondern profitieren zugleich von einem professionell betriebenen, hochverfügbaren Netzwerk auf dem neuesten Stand der Technik. Die Zusammenarbeit versetzt uns in die Lage, mit minimalem Personaleinsatz ein globales SD-WAN effizient, sicher und skalierbar zu betreiben.



“**Open Systems’ ZTNA stellt für uns einen erheblichen Sicherheitsgewinn dar und reduziert gleichzeitig den administrativen Aufwand.**”

SIE NUTZEN AUCH ZTNA VON OPEN SYSTEMS. WIE IST IHRE ERFAHRUNG?

Für Wartungszwecke ist es gelegentlich notwendig, externen Partnern Zugriff auf unsere Systeme zu gewähren. Früher erfolgte dieser Zugriff klassisch über VPN – mit dem Nachteil, dass die externen Dienstleister damit potenziell Zugriff auf das gesamte Netzwerk erhielten.

Durch den Einsatz von ZTNA (Zero Trust Network Access) von Open Systems können wir diesen Zugriff heute deutlich granularer, sicherer und Compliance-konform gestalten. Externe Partner erhalten nun ausschliesslich Zugriff auf genau die Applikationen oder Systeme, die sie tatsächlich für ihre Arbeit benötigen – und nichts darüber hinaus.

Das stellt für uns einen erheblichen Sicherheitsgewinn dar und reduziert gleichzeitig den administrativen Aufwand. ZTNA ermöglicht uns eine deutlich feinere Zugriffskontrolle auf Anwendungsebene, ohne dabei die Flexibilität für externe Dienstleister einzuschränken.

WIE PLANEN SIE, IHRE IT-ORGANISATION KÜNFTIG WEITERZUENTWICKELN?

Ich entwickle unsere IT-Organisation im Gleichschritt mit dem Wachstum des Kelvion-Konzerns. In den vergangenen drei Jahren sind wir sowohl personell als auch technologisch stark gewachsen, wobei eine leistungsstarke IT als Partner für das Business strategisch entscheidend war. Neben der kontinuierlichen

Erweiterung unseres Teams treiben wir die Digitalisierung aktiv voran – etwa im Bereich IoT, beim Einsatz von KI-Technologien, im Prozessmanagement sowie bei der Entwicklung von KPI-Systemen im Produktionsumfeld.

Dabei wächst die IT-Abteilung nicht nur durch interne Neueinstellungen, sondern auch durch gezieltes Partnering – etwa mit Unternehmen wie Open Systems oder anderen spezialisierten Dienstleistern. Diese hybride Wachstumsstrategie ermöglicht uns, flexibel und bedarfsgerecht auf neue Anforderungen zu reagieren.

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist für uns die Wachstumsflexibilität: Wir arbeiten bewusst mit externen Fachkräften, um temporäres Spezialwissen ins Unternehmen zu holen.

Wir haben nicht das Ziel, unsere IT-Abteilung in den nächsten Jahren stark zu vergrößern. Vielmehr wachsen wir themenbezogen, fokussiert und in enger Abstimmung mit den strategischen Anforderungen des Konzerns – sei es durch eigene Fachkräfte oder durch kompetente Partner.

WAS WÜRDEN SIE ANDEREN UNTERNEHMEN RATEN, DIE VOR ÄHNLICHEN HERAUSFORDERUNGEN STEHEN?

Viele Unternehmen arbeiten noch immer mit veralteter Technologie. Ein zentrales Problem ist oft die mangelnde Transparenz über die eigene IT-Infrastruktur – insbesondere über eingesetzte Systeme und deren Zusammenspiel. Wer moderne Technologien nutzen will, muss zunächst Klarheit über die eigene IT schaffen.

Warum nutzen Firmen nicht die neueste Technologie? Aus meiner Sicht sind es vor allem zwei Gründe: Zum einen die Kostenfrage – neue Technologien bedeuten zunächst Investitionen. Zum anderen ist es die Angst vor dem Veränderungsaufwand. Die Migration auf moderne Lösungen wird oft als zu komplex oder riskant eingeschätzt.

Ich kann jedoch jedem Unternehmen nur raten, sich aktiv mit neuen Technologien auseinanderzusetzen – insbesondere im Kontext von Cybersicherheit. Für international agierende Firmen ist es heute essenziell, dass ihr WAN – das Rückgrat der IT – ein hohes Sicherheitsniveau aufweist. Das bedeutet: Es muss kontinuierlich aktualisiert, professionell überwacht und aktiv betrieben werden – mit echten Experten, die rund um die Uhr hinschauen.

Ich empfehle allen IT-Verantwortlichen, sich ehrlich zu fragen, ob das im eigenen Unternehmen gewährleistet ist. Wenn nicht, sollte man gezielt nach Partnern suchen, die in der Lage sind, ein solches Projekt mit minimalem Aufwand für das Unternehmen

umzusetzen. Denn oft ist es nicht die Technik, sondern die Angst vor einem weltweiten Rollout, die bremst.

Ich kenne viele WAN-Projekte, die sich über Jahre hingezogen und am Ende nicht zuverlässig funktioniert haben. Häufige Gründe: die Wahl des falschen Partners oder der falschen Technologie. Deshalb ist es entscheidend, auf Erfahrung zu setzen und einen Partner wie Open Systems zu wählen, der bewiesen hat, dass er globale Projekte erfolgreich umsetzen kann.

Denn eines ist sicher: Wer diesen Schritt nicht geht, wird mittelfristig ernsthafte Probleme mit der IT-Sicherheit bekommen.

“
**Nach sorgfältiger
Marktanalyse haben wir
uns bewusst für die
Lösung von Open
Systems entschieden:
ein weltweit
einheitliches, modernes
SD-WAN inklusive
Netzwerkanbindungen,
das vollständig vom
Partner betrieben wird.**
”

GIBT ES EINEN ASPEKT DER ZUSAMMENARBEIT MIT OPEN SYSTEMS, DEN SIE HERVORHEBEN MÖCHTEN?

Wenn ich an Open Systems denke, denke ich in erster Linie an die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten. Ein gutes Beispiel ist unser dedizierter Technischer Account Manager, der seit Jahren unser fester Ansprechpartner ist. Von Anfang an konnte ich mich auf ihn verlassen. Ich weiss, dass er mich sofort anrufen würde, wenn es irgendwo ein Problem gibt – und genauso selbstverständlich greife ich selbst zum Hörer, wenn ich etwas besprechen möchte.

Und das gilt nicht nur für ihn. Es gibt viele Mitarbeitende auf allen Hierarchieebenen bei Open Systems, auf die ich mich jederzeit verlassen kann. Es ist einfach ein gutes Gefühl, einen Partner zu haben, mit dem man über Jahre hinweg vertrauensvoll zusammenarbeitet – mit dem man weiss: Wenn es kritisch wird, melden sie sich sofort. Und umgekehrt kann ich jederzeit jemanden anrufen, sei es wegen einer technischen Rückfrage, einer neuen Idee oder einem konkreten Bedarf – etwa zu einer Firewall oder einer Netzwerkanbindung – und ich bekomme verlässlich Unterstützung.

Diese persönliche Nähe, die offene Kommunikation und das ausgeprägte Verantwortungsgefühl sind das, was ich immer im Kopf habe, wenn ich an Open Systems denke. Die Kolleginnen und Kollegen dort übernehmen echte Verantwortung dafür, dass unser SD-WAN stabil läuft. Auf dieses Engagement kann ich mich verlassen.

Ein prägendes Beispiel war auch die Situation zu Beginn der Corona-Pandemie: Innerhalb kürzester Zeit konnten wir gemeinsam VPN-Lizenzen aktivieren, um bis zu 5.000 Mitarbeitenden den sicheren VPN-Zugang ins Unternehmensnetzwerk zu ermöglichen – direkt aus dem Homeoffice. Das war exakt zwei Wochen vor dem Lockdown. Damals war noch gar nicht klar, ob es wirklich so weit kommen würde – aber wir hatten den richtigen Riecher. Und als es dann ernst wurde, waren wir vollständig vorbereitet. Dank der schnellen Umsetzung mit Open Systems konnte der Betrieb bei Kelvion nahtlos weiterlaufen.

AUF EINEN **BLICK**

DIE HERAUSFORDERUNG

Als wachsendes Unternehmen benötigte Kelvion ein skalierbares, sicheres und weltweit verfügbares WAN mit hoher Performance, geringer Komplexität und zuverlässigem Betrieb.

DIE LÖSUNG

Ein vollständig verwaltetes SD-WAN von Open Systems, das nahtlose globale Konnektivität, Sicherheit und 24x7 Experten-Support bietet – alles aus einer Hand.

DIE ERGEBNISSE



Schneller Rollout für **mehr als 70 Standorte weltweit** in nur **sechs Monaten**



Deutliche Entlastung des IT-Teams durch **Managed Services**



Hohe **Sicherheit**



Erstklassige **globale Konnektivität**

Über Kelvion

Kelvion mit Hauptsitz in Herne ist der weltweit führende Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von industriellen Wärmetauschern. Das Unternehmen betreibt weltweit 72 Standorte und beschäftigt derzeit über 6.000 Mitarbeitende.

Kelvion hat sich dazu verpflichtet, durch innovative Wärmetauscherlösungen Nachhaltigkeit zu fördern und einen zuverlässigen, effizienten und zukunftsfähigen Anlagenbetrieb sicherzustellen. Das umfangreiche Portfolio umfasst Wärmetauscher für Rechenzentren, Wasserstoffproduktion, Wärmepumpen, Schifffahrt, HVAC, Kältetechnik, die Lebensmittel- und Getränkeindustrie und mehr. Mit technologischer Exzellenz, globaler Präsenz und einem klaren Fokus auf Qualität gestaltet Kelvion aktiv die Zukunft effizienter Kühltechnologien.



Open Systems bietet Managed SASE-Lösungen, die Netzwerk- und Sicherheitsfunktionen in einer cloudbasierten Plattform vereinen und hybride IT-Umgebungen sicher vernetzen – für mehr Effizienz, Sicherheit und maximale Skalierbarkeit.