

Klantcase Remeha | Architectuurontwerp IT-systeemlandschap

‘Mijn advies heeft impact op de organisatie, dat is leuk om te zien’

High level design De IT-manager van Remeha, producent van verwarmingsinstallaties, wist dat verandering noodzakelijk was. Maar waar precies? Franchisenemer Guido van Gisbergen hielp hen door assessments te houden en gaf zo advies voor vernieuwing van de IT-infrastructuur.

“Ik startte met een assessment voor (C-level) management en key users in de organisatie. Daarna met de IT’ers van Remeha over de infrastructuur zoals het netwerk, hosting platform, serverlaag en werkplekken. De bevindingen heb ik geanalyseerd en samengevat in een aantal knelpunten. Eén van de knelpunten betrof een core switch die in IT-termen praktisch prehistorisch was. De werkplekken communiceren via deze switch met de applicaties en het datacenter. Dat maakt je als organisatie kwetsbaar.”

Guido prioriteerde de knelpunten en voegde een financiële onderbouwing toe. Dit adviesrapport presenteerde hij aan het management.



Applicatielandschap

“In samenwerking met de IT-manager bracht ik het applicatielandschap in kaart. Dat resulteerde in een applicatie-roadmap. Op basis van die analyse kwam ik tot een hybride cloudadvies voor de IT-infrastructuur. Zo kan IT de bedrijfsvoering goed faciliteren en kan Remeha gecontroleerd over naar de cloud. Niet alles gaat naar een public cloud; het IT-landschap ondersteunt de productielijn voor de verwarmingsketels. Op het moment dat de netwerkverbinding uitvalt, valt ook de complete productielijn uit. Remeha wil die risico’s logischerwijs niet nemen. Dit deel blijft dus in een private cloud.”

Bij advies alleen bleef het niet voor Guido. Hij maakte een high level design voor de hybride cloudomgeving en stelde een set of requirements samen met de IT-manager en andere stakeholders. Dit alles vormde het RFP-pakket voor een aanbesteding. Guido adviseerde de IT-manager in de keuze voor de partij die de hybride cloudomgeving zou gaan bouwen en rondde zijn opdracht daarna af.

Breed beeld

“Elk bedrijf dat is aangesloten bij de holding waartoe Remeha behoort, heeft een andere IT-behoefte. Remeha heeft direct contact met de installateurs, de andere bedrijven leveren alleen aan groothandels. De serviceverlening is dus anders en daarom ook de IT-behoefte. Mijn advies door laten voeren had dus ook wat voeten in de aarde, want de holding moest overtuigd worden. Trajecten als deze zijn altijd interessant, omdat ze een breed beeld geven van het IT-gebruik in een organisatie. Mijn advies heeft impact op de organisatie; dat is leuk om te zien.”