

IT

MITTEL
STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

IM INTERVIEW

Thomas Henkel (re.),
Mitglied der Geschäftsleitung
der Walter Rau Neusser Öl und
Fett AG, und IT-Leiter **Marcel
Hamaekers**

Seite 22

ERP-
SYSTEME

**Einstieg in die
Premiumklasse**

Seite 28

SICHERHEIT

**Nachholbedarf
beim Datenschutz**

Seite 42

OUT-
SOURCING

**Potentielle
Partner jenseits
der Grenzen**

Seite 54

WALTER RAU - NEUSSER ÖL UND FETT AG

IN ALLER
MUNDE

AUSZUG AUS...

IT
MITTEL
STAND

AUSGABE 3|2013



IN ALLER MUNDE

Die veredelten pflanzlichen Öle und Fette der Walter Rau AG aus Neuss kommen als Zutaten in zahlreichen Produkten der Lebensmittelindustrie und in der Systemgastronomie zum Einsatz. Damit die komplexen Herstellungsprozesse rundlaufen, vertraut der Mittelständler auf eine spezielle ERP-Branchenlösung.

TÄGLICH WERDEN DIE ROHSTOFFE aus aller Welt per Schiff, LKW oder Bahn am Sitz des Unternehmens im Neusser Hafen angeliefert und dort zu hochfunktionellen, kundenindividuellen Rezepturen weiterverarbeitet und raffiniert. Die Walter Rau AG beliefert mit ihren Produkten viele namhafte Kunden in Deutschland und Europa. Neben der Lebensmittelbranche gibt es einige Anwendungsbereiche im sogenannten Non-Food-Segment, wo pflanzliche Öle und Fette zum Einsatz kommen – etwa in Ölkerzen oder in kosmetischen, pharmazeutischen und oleo-chemischen Produkten.

Um die komplexen Produktions- und Geschäftsprozesse sowie die eigene, strenge Qualitätskontrolle bestmöglich abdecken zu können, führte das Unternehmen vor gut anderthalb Jahren die auf Microsoft Dynamics NAV basierende Branchenlösung „Foodvision“ der Modus Consult AG aus Gütersloh ein. Im Gespräch mit IT-MITTELSTAND skizzieren Thomas Henkel, als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für die Bereiche Controlling, Finanzen und IT, sowie IT-Leiter Marcel Hamaekers die besonderen Branchenanforderungen sowie die wichtigsten Projektschritte.

ITM: Herr Henkel, was ist das Besondere an Ihrem Geschäftsfeld?

THOMAS HENKEL: Unser Hauptfokus liegt auf der Refinement und Veredelung von pflanzlichen Ölen und Fetten für die Lebensmittelindustrie. Dabei werden in der Regel mehrere Sorten – etwa Sonnenblumenöl, Rapsöl, Leinöl, verschiedene tropische Öle, aber auch besondere Rohstoffe wie etwa Kakaobutter oder andere Spezialrohstoffe – in einem aufwendigen Produktionsprozess zu funktionellen Kompositionen verarbeitet. Insgesamt verarbeiten wir in unserem Werk über 40 verschiedene Rohstoffe. Die Rezepturen werden dabei gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt, so dass die ausgelieferten Produkte genau auf deren jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt sind. Als „kleiner“ Mittelständler beliefern wir namhafte Kunden wie McDonald's, Unilever (Becel, Rama,



5,2 Mio. Euro hat die Walter Rau AG für die modernste Desodorierungsanlage ihrer Art in Europa investiert.

Die Walter Rau Neusser Öl und Fett AG

1887 als Ölmühle N. Simons & Söhne in Neuss gegründet, veredelt das zur Cremer-Gruppe gehörende Unternehmen ausgewählte pflanzliche Rohstoffe zu hochwertigen funktionellen Ölen und Fetten. Dabei durchlaufen die rohen Öle zunächst einen sorgfältigen Reinigungsprozess, die Raffination. Zusätzlich können die Fette und Öle durch den Einsatz der verschiedenen Modifikationsverfahren genau auf spezielle Kundenanforderungen abgestimmt werden.

Branche: Nahrungsmittelindustrie

Mitarbeiter: rund 190

Absatz 2011: 258.000 t an Raffinaten und Nebenprodukten

Umsatz 2011: 368 Mio. Euro

☞ www.WalterRauAG.de, www.Cremer.de

Marcel Hamaekers

Alter: 37 Jahre

Familienstand: ledig

Beruflicher Werdegang:

Nach seiner Ausbildung zum IT-Techniker arbeitete Hamaekers ab 2002 zunächst als IT-Administrator bei Akzo Nobel Chemicals in Emmerich. Nach der Standortübernahme durch die Oleon GmbH übernahm er dort die IT-Verantwortung für diese Niederlassung. Im Mai 2008 wechselte er zur Walter Rau AG nach Neuss.

Derzeitige Position: Leiter IT

Hobbys: Sport, IT, Reisen, Angeln

Thomas Henkel

Alter: 46 Jahre

Familienstand: verheiratet, drei Kinder

Beruflicher Werdegang: Nach

dem Studium der Wirtschaftswissenschaften und erfolgreichem Abschluss an der Universität Essen arbeitete Henkel von 1994 bis 1996 bei der Gebag Duisburger Gemeinnützige Baugesellschaft AG. Danach übernahm er leitende Funktionen bei der Deutschen Rockwool Mineralwoll GmbH & Co. OHG sowie der Profine GmbH in Troisdorf, beide Weltmarktführer in ihren Branchen. Seit 2007 ist Henkel bei der Walter Rau AG tätig.

Derzeitige Position: Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für den Geschäftsbereich Controlling, Finanzen und IT

Hobbys: Laufen (Halbmarathon), Fahrradfahren, Wandern, Hunde, Reisen

Lätta, u.a.), Ferrero, McCain und viele mehr. Unsere Produkte sind entweder Bestandteile vieler bekannter Marken, die man im Supermarkt findet, oder sie kommen bei deren Herstellung zum Einsatz, z.B. beim Frittieren von Pommes Frites oder der Herstellung von Chips. Ob in Snacks oder Knabbergebäck, in Brot- und Backwaren, in Eiscreme oder Süßigkeiten, in Margarinen oder Marinaden... der Endverbraucher kennt uns in der Regel nicht, und dennoch sind wir in aller Munde.

ITM: *Wie funktioniert die dahinterstehende Logistikkette?*

HENKEL: Wir selbst agieren nicht als Logistiker, sondern arbeiten mit Spediteuren zusammen. Manche Kunden holen ihre Produkte auch bei uns ab. Generell unterscheiden wir zwei verschiedene Auslieferungsformen: lose oder abgepackt. Die losen Produkte, sogenannte Bulkwaren, werden in der Regel in Tankzügen mit einem Volumen von 25 Tonnen geliefert – meist an Großkunden. Etwa 30 Prozent unserer Produkte werden je nach Wunsch und Anforderung der Kunden in abgepackter Form ausgeliefert. Hierbei stehen diverse Verpackungsformen zur Wahl – vom Eimer über Kartons bis hin zum 1.000-Liter-Container ist fast alles möglich. Nicht zuletzt vertreiben wir unter der Dachmarke „Flürin“ auch eine Eigenmarke für den Frittierbereich. Dieses Öl wird in Eimern verpackt und über den Großhandel vertrieben. Zum Einsatz kommt es vor allem in Imbissbuden oder kleineren Restaurants.

ITM: *Wie wichtig sind für Sie eine Just-in-time-Produktion und -Auslieferung?*

HENKEL: Sehr wichtig, wobei manche Lieferungen aufgrund einer Mindesthaltbarkeit von mehreren Monaten nicht zeitkritisch sind. Ausnahmen bestätigen jedoch die Regel. Bei einigen Kunden dürfen zwischen der Herstellung des Produktes und der Verladung nicht mehr als 24 Stunden vergehen. Es kann also sein, dass wir bereits Montagmorgen um sechs Uhr unser Öl an die gewünschte Produktionsstätte liefern müssen. Folglich müssen wir sonntags mit der Produktion beginnen und über Nacht anliefern.

ITM: *Vor rund fünf Jahren veränderten Sie Ihr Geschäftsfeld, warum?*

HENKEL: Damals richteten wir unsere Geschäftsstrategie neu aus – auch im Rahmen eines Führungswechsels im Vorstand. Wir entschieden uns ganz bewusst dazu, unsere Flexibilität als Mittelständler als Chance zu begreifen und den Fokus unserer Geschäftstätigkeit auf Nischenmärkte sowie Spezialitäten zu legen und nicht im Preiskampf im Massengeschäft mitzumischen. Infolge dieses Strategiewechsels konnten wir die Wertschöpfung erhöhen – und das bei einer gleichzeitig reduzierten Absatzmenge.

ITM: *Herr Hamaekers, wie würden Sie den Anteil der IT an diesem Erfolg bewerten?*

HAMAEEKERS: Sie hatte einen sehr großen, denn wir haben fast alle Unternehmensprozesse durchgehend in unserem ERP-System abgebildet – von der Rohwarenanlieferung über die Produktion und Qualitätssicherung sowie die Auftragsdatenverwaltung für den Vertrieb bis hin zur Auslieferung. Dies war vor der Implementierung der neuen ERP-Software nicht der Fall, denn wir besaßen eine ausgesprochen heterogene IT-Struktur.

Um diese Heterogenität zu beenden, setzten wir vor der ERP-Einführung ein komplett neues Fundament für die IT auf – und zwar auf Basis aktueller, Microsoft-basierter Systeme sowie einer einheitlichen Hardwarestruktur von HP. Im Mittelpunkt dieser umfangreichen Modernisierung standen die Etablierung einer automatisierten Softwareverteilung und einheitliche Betriebssystemversionen bzw. PC-Konfigurationen im Gesamtunternehmen. Nicht zuletzt installierten wir ein stringentes Berechtigungskonzept sowie eine moderne Nutzerverwaltung.



„Unser Anspruch lautete von Beginn an, im Hinblick auf Pflege, Support und Wartung so nahe wie möglich am ERP-Standard zu bleiben.“

Thomas Henkel, Prokurist bei Walter Rau

ITM: *Welches ERP-System hatten Sie damals im Einsatz?*

HAMAEEKERS: Wir arbeiteten mit einer älteren Version von Navision, die unsere Prozesse nicht mehr durchgängig unterstützen konnte. Überdies war die Bestandsführung im System unzureichend abgebildet und das Qualitäts- (QS) bzw. Labor-Informations-Management-System (LIMS) nicht mit dem ERP-System verknüpft. Dadurch konnte etwa die Chargenrückverfolgbarkeit nur manuell und mit viel Aufwand durchgeführt werden.

HENKEL: Insbesondere die Chargenrückverfolgbarkeit stellt in der Nahrungsmittelbranche eine unabdingbare, vom Gesetzgeber geforderte Kernkompetenz dar. Demnach muss eine Rückverfolgbarkeit vom Endprodukt über die jeweiligen Lieferanten bis hin zum Ursprungserzeuger gewährleistet sein.

HAMAEEKERS: Doch damit nicht genug, müssen alle Produktionsschritte rückverfolgbar sein. Im Rahmen unserer Herstellungsprozesse gibt es je nach Artikel einige Produktionsschritte. Hier müssen wir bei jedem Verarbeitungsschritt bzw. jeder Vermischung der Rohstoffe nachvollziehen können, wie die vorherige Charge aussah und aus welchen Komponenten sie sich zusammensetzte.

ITM: Können Sie uns ein konkretes Beispiel beschreiben?

HENKEL: Fast immer bleibt ein Restbestand der Rohware in den Tanks. Trifft nun eine neue Lieferung ein, wird diese zu der Restmenge hinzugefüllt, wodurch eine Mischcharge entsteht. In unserem neuen ERP-System ist nun genau hinterlegt, welcher Restbestand sich noch im betroffenen Tank befand und wie sich dieser mit den neuen 25 Tonnen Rohöl vermischt. Zudem generiert das System automatisiert den entsprechenden Mischpreis sowie den Nachweis für die Rückverfolgbarkeit. Die neue Mischcharge fließt im nächsten Schritt in ein weiteres Zwischenprodukt ein, das anschließend in der Produktion nochmals verändert wird.

ITM: Wie sichern Sie gleichbleibende Produktqualität?

HAMAEEKERS: Bereits beim Wareneingang werden die Rohstoffe gemäß hinterlegter Parameter über unser in der ERP-Software integriertes Qualitäts- und Labor-Informationen-Management-System kontrolliert. Dabei nehmen wir kontinuierlich Analysen der Rohware. Liegen die Ergebnisse innerhalb der freigegebenen Spezifikation, sind die Rohwaren direkt für die Produktion freigegeben und können in den jeweiligen Tank gepumpt werden. Während des Produktionsprozesses sorgen die permanente Betriebskontrolle sowie ein Produktionsüberwachungssystem für die stete Einhaltung aller relevanten Kennzahlen und Parameter. Ähnlich gestaltet sich der Ablauf im Warenausgang. Auch hier sind Spezifikationen im System hinterlegt, denen die Produkte entsprechen müssen. Diese werden erneut über das QS und LIMS geprüft. Sollte ein Produkt nicht der mit dem jeweiligen Kunden vereinbarten Spezifikation entsprechen, geht es zurück und wird überarbeitet.

HENKEL: Überdies arbeiten wir mit Rückstellmustern. Hierbei werden bei der Warenannahme kleine Proben des Rohstoffs entnommen, versiegelt, mit einem Etikett versehen und zentral aufbewahrt, etwa für spätere Nachfragen oder Reklamationen. Früher musste dies manuell dokumentiert werden, heute generiert das ERP-System Etiketten und Barcodes automatisch.

ITM: Mit Ihrem ERP-System sind Sie vor gut anderthalb Jahren live gegangen. Wie lief der vorherige Auswahlprozess ab?

HAMAEEKERS: Auf der Suche nach einem passenden System fuhr ich 2009 zur Cebit und besuchte verschiedene Systemhäuser. Außerdem recherchierte ich nach entsprechenden ERP-Projektreferenzen. Auf Basis der gesammelten Informationen schafften es fünf Anbieter in die engere Auswahl. Diese wiederum kamen im August 2009 zu Gesprächen nach Neuss, damit sich unser gesamtes Team ein Bild von den angebotenen ERP-Lösungen machen konnte.

ITM: Wie wichtig war Ihnen dabei das Branchen-Know-how?

HAMAEEKERS: Alle Anbieter konnten Erfahrungen in der Lebensmittelindustrie bzw. Chemie- und Pharmabranche nachweisen. Wichtig im Auswahlprozess war uns zudem das Know-how bei der Verarbeitung von flüssigen Produkten.

HENKEL: Im Rahmen des Auswahlverfahrens reduzierten wir die Zahl der potentiellen Kandidaten anhand eines eigens erstellten Kriterienkatalogs weiter. Schließlich landeten wir bei zwei Microsoft-Partnern, mit denen wir hier vor Ort intensive Workshops durchführten. Nicht zuletzt nahmen wir den finanziellen Hintergrund der Firmen unter die Lupe, um hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit des Systems auf der sicheren Seite zu sein. Unsere Entscheidung fiel schließlich auf Modus Consult und deren auf Dynamics NAV basierende Branchensoftware Foodvision.

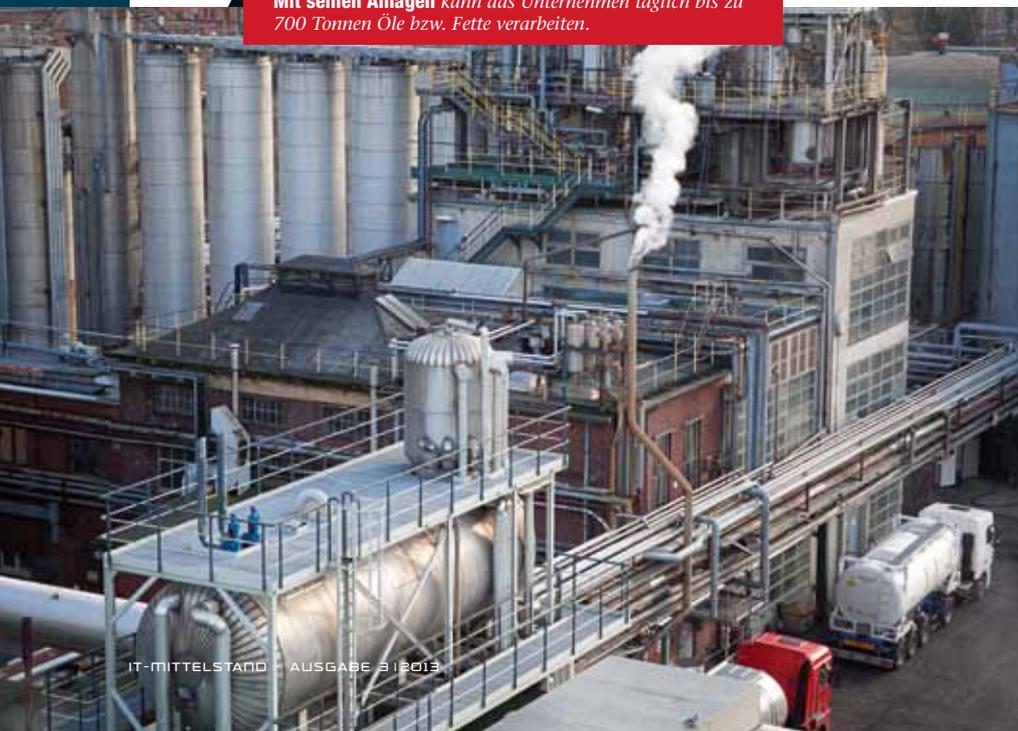
ITM: Gab es weitere entscheidende Kriterien?

HENKEL: Unser Anspruch lautete von Beginn an, im Hinblick auf Pflege, Support und Wartung so nahe wie möglich am Standard zu bleiben. Wir wollten aufwendiges Customizing und Individualentwicklungen weitgehend vermeiden und uns dort, wo unsere Prozesse nicht passten, möglichst dem Standard angleichen. Dies erwies sich jedoch als unrealistisch, da die Abläufe der Raffination oftmals zu speziell und eben doch einzigartig sind. Von daher mussten wir die notwendigen Anpassungen vornehmen lassen.

ITM: Welche Phase der Einführung erwies sich als besonders kritisch?

HAMAEEKERS: Die sehr intensive Phase kurz vor dem Rollout. Denn nach dem Abschluss der Datenübernahme ins neue ERP-System gab es fast kein Zurück mehr. Natürlich gehören zur kritischen Phase auch immer das Go Live und die Tage danach. Dank des Teams konnten wir wirklich kritische Situationen aber vermeiden.

Mit seinen Anlagen kann das Unternehmen täglich bis zu 700 Tonnen Öle bzw. Fette verarbeiten.



ITM: Sie sprechen von der Übernahme der Stammdaten?

HAMAEKERS: Nein, diese hatten wir bereits einige Monate zuvor übernommen und vervollständigt; es ging vielmehr um die Übernahme der aktuellen Bewegungsdaten. Diese können nur kurzzeitig parallel in beiden Systemen gepflegt werden, um die ohnehin durch das Projekt stark belasteten Mitarbeiter nicht in den Wahnsinn zu treiben.

ITM: Demnach setzten Sie keine schrittweise ERP-Einführung um?

HAMAEKERS: Wir haben alle Module auf einen Schlag in Betrieb genommen. Für eine schrittweise ERP-Einführung hätten wir zusätzliche Schnittstellen zu den alten Systemen erstellen müssen. Dadurch hätten sich die bereits angesprochenen hohen Belastungen der Mitarbeiter zeitlich in die Länge gezogen.

HENKEL: Für das Projekt hatten wir einen eigenen Lenkungsausschuss gebildet, der sich aus Vorstand, IT-Kollegen, Spezialisten von Modus Consult sowie Key-Usern aus den verschiedenen Abteilungen zusammensetzte. Der Ausschuss kam in der Regel alle zwei Wochen zusammen, um den Fortschritt des ERP-Projekts zu verfolgen. Das damals aufgesetzte Konzept besteht noch heute. Das ERP-Application-Management-Team und die Key-User leiten die nötigen Change Requests ein und treiben die kontinuierliche Optimierung des ERP-Systems voran. Auch heute finden noch regelmäßige Key-User-Meetings statt.

ITM: Mit der Einführung des ERP-Systems allein war es also nicht getan...?

HENKEL: ...weshalb wir für die Zeit nach dem Go Live am 1. Juli 2011 ein jährliches umfangreiches Budgetvolumen eingeplant haben. Damit konnten und können wir unser ERP-System kontinuierlich verbessern. Jetzt werden die „Chromleisten“ montiert. Es wäre utopisch zu glauben, dass nach einer Inbetriebnahme alles rund lief: Unser ERP-System lief zwar stabil, aber nicht perfekt. Für die Anwender gab es noch einige unkomfortable Prozesse, bei denen sie zu oft klicken mussten, um einen Vorgang anzustoßen. Genau an diesen Stellen haben wir Anpassungen vornehmen lassen und mit diesem Feinschliff die Akzeptanz der Anwender und die Systemperformance gesteigert.

ITM: Wer unterstützte Sie bei der ERP-Einführung?

HAMAEKERS: Da wir uns für die Vollausstattung von Dynamics NAV entschieden haben, hätten wir die komplette ERP-Einführung allein mit internen Ressourcen niemals geschafft. Neben der Unterstützung durch Modus Consult erhielten wir Projekthilfe von der Firma Burmeister & Partner. Hier war die Beraterin Caroline Schultz von Anfang an mit im Boot und übernahm die interne ERP-Projektleitung.

ITM: Sie sprachen die gewählte ERP-Vollausstattung an – haben Sie überhaupt keine Module ausgeklammert?

HAMAEKERS: Doch, z.B. die Bereiche Lohn & Gehalt sowie das Zeiterfassungs- und Zutrittssystem. Die hier erfassten sensiblen Daten verwalten wir gesondert mit einem System, welches die Firma Fourtexx GmbH seit eini-



Über entsprechende Schnittstellen sind Produktionsplanung und Steuerung mit dem ERP-System verbunden.

gen Jahren supportet. Das Einrichten einer Navision-Schnittstelle für die monatlichen Sachkontenbuchungen war unproblematisch.

HENKEL: Davon abgesehen halten wir jedoch alle Unternehmensdaten zentral im ERP-System vor. So konnten wir die Qualität unserer Daten signifikant verbessern und das Vertrauen der Mitarbeiter in die Datenbasis stärken. Das ist ein großer Vorteil gegenüber früher, als die gesamte Betriebsdatenerfassung über eingetippte Listen erfolgte. Neben Übertragungsfehlern gab es damals keine durchgängig gepflegten Kunden- oder Produktionsdaten. Heute ist alles integriert und läuft auf Knopfdruck ab. Wir besitzen eine hohe Datentransparenz, auf deren Basis wir fast alle erdenklichen Berichte generieren können.

ITM: Wie steuern Sie Ihre Produktion?

HAMAEKERS: Ein PPS-System ist ebenfalls in unserem ERP-System integriert. Hier setzen wir die „Grafische Plantafel“ der Firma Orderbase ein, die unser ERP-Partner als integriertes Tool anbietet. Im Moment nehmen wir gerade den letzten Feinschliff vor. Mit dem Tool können wir in der Produktionsplanung die Auslastung verdichten sowie eine optimale Produktionsreihenfolge festlegen.

HENKEL: Zudem stellt das Tool fest, ob verschiedene Kundenaufträge zu einem Fertigungsprozess zusam-

In der Qualitätssicherung werden die veredelten Öle und Fette mittels eines eigenen Sensorik-Panels auf ihren Geschmack und Geruch hin analysiert.



Im Labor werden die Produktspezifikationen stets mit modernsten Analysegeräten und -methoden kontrolliert.





mengefasst werden können, um parallel die optimalen Produktionslosgrößen sowie die Just-in-time-Lieferung zu realisieren. So sorgt die Software dafür, dass wir verschiedene Sorten und Aufträge optimal aneinanderreihen können. Nicht zuletzt müssen wir den richtigen Zeitpunkt zur Auslieferung abpassen. Denn es gibt raffinierte Produkte, die eine gewisse Standzeit im Werk benötigen. Sie müssen nach dem Abpacken zunächst im Lager zwei bis drei Tage stehen und dürfen nicht bewegt werden, um eine optimale Kristallisationsstruktur zu gewährleisten. All dies berechnet unser ERP-System rückwärtsgerichtet: Der Kunde gibt den Liefertermin vor und die Software berechnet automatisch die Stücklisten, Arbeitspläne, Standzeiten sowie den richtigen Zeitpunkt für den Produktionsbeginn.

ITM: Sind Ihre Maschinen und Anlagen mit dem ERP-System vernetzt?

HAMAEEKERS: Zur Steuerung der Produktionsanlagen nutzen wir ein Prozessleitsystem, welches über Schnittstellen mit dem ERP gekoppelt ist. Damit ist das ERP-System mit den Maschinen unter sehr hohen Sicherheitsanforderungen verknüpft, so dass die Fertigungsaufträge sowie alle notwendigen Daten automatisiert ausgetauscht werden.

Überdies meldet das eingesetzte Fertigungssystem Mengen, Temperaturen und andere relevante Parameter zurück. Bei Bedarf können wir nachjustieren und so die Produktionsqualität verbessern. Dank des kontinuierlichen Austauschs mit dem ERP-System wissen wir zudem genau, wie viele Rohstoffe bzw. Hilfsmittel die Aufträge verbrauchen.

ITM: Gibt es neben der Fertigung weitere Integrationen mit dem ERP-System?

HAMAEEKERS: Seit dem Aufsetzen unserer neuen IT-Infrastruktur verfolgen wir eine einheitliche IT-Strategie und versuchen, viel zu standardisieren bzw. zu konsolidieren, um Insellösungen zu vermeiden.

Neben Foodvision nutzen wir vor allem den Microsoft-Sharepoint-Server. Beide Lösungen stellen unsere tragenden IT-Säulen dar, die wir inzwischen tief miteinander integriert haben. Das gesamte Reporting bilden wir mit Sharepoint-Bordmitteln ab, z.B. mit Powerpivot oder auch Reporting-Services.

HENKEL: Langfristig spielen wir überdies mit dem Gedanken, IT-Systeme in der Cloud vorzuhalten. Sharepoint gibt es bereits als Cloud-Variante und auch Dynamics NAV wird über kurz oder lang als Variante in der Wolke möglich sein.

ITM: Welche Hindernisse sehen Sie auf dem Weg in die Cloud?

HAMAEEKERS: Sobald die Datenschutzfrage geklärt ist, sehen wir uns auf längere Sicht in der Office-365-Cloud-Umgebung. Denn unter Kostengesichtspunkten ist die Cloud als Bezugsmodell sehr interessant. Es entstünden deutlich weniger Administrationskosten, außerdem sind Releasewechsel und Sicherheitsupdates automatisiert enthalten und die Lizenzkosten wären punktgenau pro Monat kalkulierbar.

Neben dem Datenschutz und den benötigten Bandbreiten müsste auch die Redundanzfrage geklärt sein. Microsoft gewährt aktuell eine Verfügbarkeit von 99,9 Prozent dank ihrer gespiegelten Rechenzentren in Amsterdam und Dublin. Sollte dies für uns ausreichen, könnten wir uns den Betrieb eigener Hardware komplett sparen.

ITM: Gibt es weitere Zukunftspläne?

HENKEL: Wir denken über den Einsatz mobiler Lösungen wie Tablet-PCs nach, mit denen z.B. Vertriebsmitarbeiter via VPN auf unser Netzwerk bzw. Sharepoint zugreifen und aktuelle Berichte in Echtzeit abrufen könnten. „Bring your own device“ haben wir jedoch strikt ausgeklammert, da alleine die rechtlichen Fragen bei der Nutzung privater Geräte für den geschäftlichen Gebrauch äußerst komplex sind. ➔

INA SCHLÜCKER

MODUS
CONSULT

Unser Wissen. Ihr Gewinn.



Ihr starker ERP-Partner für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie.



MODUS Consult AG

James-Watt-Straße 6 | 33334 Gütersloh
fon 05241 9217-10 | fax 05241 9217-400

contact@modusconsult.de
www.modusconsult.de