



ANGEPASST FÜR HÜHOCO

Flexibilität für spezifische Prozesse



Flexibles IT-System für die spezifischen Prozesse

Das Beispiel der Wuppertaler Hühoco Gruppe zeigt, wie wichtig es sein kann, wenn ein ERP-Anbieter sich bereits bei der Präsentation des Systems auf die Prozesse des potentiellen Anwenders einstellt. „Von der Stange“ passt nicht immer, so auch beim bergischen Mittelständler. Denn die Wuppertaler Hühoco-Gruppe, deren Fokus auf der Bearbeitung sogenannter Metall-Coils liegt, fertigt mit einem sehr hohen Spezialisierungsgrad, wie viele deutsche Mittelständler. Der Begriff „Coil“ ist erfahrungsgemäß den wenigsten direkt geläufig, deshalb stellte Hühoco den drei infrage kommenden Anbietern vor der Auswahl des neuen ERP-Systems die Aufgabe, eben jenes Coil in den Mittelpunkt ihrer jeweiligen Produktpräsentationen zu stellen. Die IT-Verantwortlichen Klaus-Peter Schönfeld und Mike Schirrmacher der Hühoco berichten im Interview, wie sie so den richtigen ERP-Anbieter auswählen konnten.

Klaus-Peter Schönfeld und Mike Schirrmacher, Sie sind die beiden Zuständigen für den IT-Betrieb im Unternehmen. Welches sind Ihre Aufgabengebiete?

MIKE SCHIRRMACHER: Ich komme aus dem IT-Bereich und hatte bereits mit ERP-Implementierungen und -Programmierung zu tun. 2008 wurde ich als Unterstützung für Herrn Schönfeld eingestellt. Wir haben die Arbeitsbereiche nicht explizit aufgeteilt sondern decken beide weitgehend das gesamte Spektrum ab: dazu zählen der First- und Second-Level-Support und zu einem hohen Anteil auch die Weiterentwicklung unseres ERP-Systems.

KLAUS-PETER SCHÖNFELD: Ich bin zwar, wie man so schön sagt „IT-Quereinsteiger“ aber bereits seit 1991 bei der Hühoco beschäftigt – damals noch als gelernter Werkstoffprüfer. Ich habe mich dann 1997 zunächst zum Werkzeugtechniker weiter qualifiziert und im Anschluss zusätzlich eine Weiterbildung zum Qualitätsmanagementbeauftragten (QMB) absolviert. Mit diesem Know-how übernahm ich dann die Leitung der Qualitätssicherung.

2007 bat mich die Geschäftsführung, die IT-Leitung zu übernehmen. Wir hatten zu diesem Zeitpunkt eine ziemlich veraltete ERP-Software im Einsatz. Ein unix-basiertes Buchhaltungsprogramm aus den Siebzigern, das Warenwirtschaft nur rudimentär beherrschte. Ziel war es nun, diese zu ersetzen. Denn auch die Dokumentation war eher spärlich, sodass selbst der Ersteller und einzige Program-

mierer dieser Software Fehlerquellen häufig nicht mehr identifizieren konnte.

Wie entwickelte sich der Auswahlprozess für das neue ERP-System?

SCHÖNFELD: Das Auswahlverfahren war 2007 bereits im Gange, als man mir die IT-Leitung übertrug. Die Entscheidung für die Auswahl eines neuen Systems war da schon mehr als überfällig. Wir haben dann in Zusammenarbeit mit allen Abteilungen ein Lastenheft erstellt, und damit den späteren Soll-Zustand der Software zu ermitteln. Es wurden natürlich erstmal viele Wünsche und Anforderungen formuliert, die wir dann nach Wichtigkeit sortiert haben. Klar war uns sofort, dass das System bereits in der Grundausstattung viele Funktionalitäten im Standard abdecken sollte. Denn bei der vorherigen Software mussten wichtige Funktionen mit Excel oder Access hinzuprogrammiert werden. Diese Eigenentwicklungen stammten größtenteils von mir – ich glaube, deshalb hat man mir auch die IT-Leitung übertragen.

Vielleicht können Sie das Tätigkeitsfeld von Hühoco noch einmal etwas ausführlicher beschreiben?

SCHÖNFELD: Hühoco stellt am Standort in Wuppertal beschichtete Metall-Coils her. Und zwar in unterschiedlichen Größen, Dicken, Stärken und Breiten. Man kann sich überdimensionierte Tesa-Rollen vorstellen, auf denen sich als Trägerwerkstoff Aluminium oder Edelstahl befinden.

Die Beschichtung liegt im μm -Bereich (zwischen 6 und 150 μm). Bei diesem sogenannten Coil-Coating-Verfahren drehen sich gegenläufig eine Gummirolle und das zu beschichtende Stahlband. Über der Gummirolle sitzt eine Stahlrolle, dazwischen befindet sich eine Lackschicht, die entsprechend dem eingestellten Spalt zwischen den Rollen auf das Metallband aufgetragen wird.

Unsere Produkte haben die Eigenschaft, in einem Extrusionsprozess eine Haftung zu einem Gummi oder einem Kunststoff einzugehen und werden vorwiegend in Automobilen verbaut. Es entsteht ein Sandwich aus Metallträger und Gummi bzw. Kunststoff. Außerdem entwickeln wir selbst Systeme für neu auf den Markt kommende Kunststoffe. Mit dieser Entwicklung sind wir im Grunde deutschland- und europaweit Marktführer. Und dann fertigen wir noch einige dekorative Artikel, die teilweise nur einseitig mit Haftmittel versehen sind, z.B. Einstiegszierleisten für Autos. Die Zierleiste wird aber nicht von uns hergestellt, wir fertigen nur das Metallband, das wir unseren Kunden schicken, die wiederum die Automobilindustrie beliefern. Auf der Unterseite der Zierleiste befindet sich ein Kunststoffhaftvermittler, der ohne Schraube oder Niete mit dem Kunststoff im Spritzwerkzeug eine Haftung eingeht.

Abschließend zählt noch das Gummieren von Metallbändern zu unseren Tätigkeiten. Daraus werden von unseren Kunden Zylinderkopf-, Klima-, Getriebe- und weitere Nebendichtungen hergestellt. Diese kommen auch im Bremsenbereich zum Einsatz und dienen dort der Geräuschverminderung. Für die Entwicklung dieser Bänder halten wir sogar eigene Bremsenprüfstände vor.

„FÜR UNSER
EMPFINDEN HATTE
IAS WIRKLICH VER-
STANDEN, WAS WIR
TUN, UND IST
GENAU DARAUF EIN-
GEGANGEN.“

Und gibt es noch weitere Produktgruppen?

SCHÖNFELD: Ja, etwa Fensterzierleisten, Fenster-schachtabdichtungen, Gummiabdichtungen im Kofferraumbereich oder die Dichtungen von Motorhaubenklappen, die alle Metallseelen besitzen. Im Prinzip kann man sagen, dass wir in nahezu allen Automobilen verbaut sind – zum Beispiel auch im Fahrwerksbereich mit umgeformten Teilen. Es ist also nicht nur endlose Ringware, die wir produzieren, wir übernehmen in Zusammenarbeit mit spezialisierten Stanzbetrieben auch Teilefertigung. Daraus entstehen dann z.B. Schwingungstilger: Überall dort, wo Querlenker verbaut sind, stößt nicht Metall auf Metall, sondern zwischengelagerte Gummi-Metall-Verbundprodukte nehmen die Vibrationen auf. Die Metallteile stammen von uns und sind mit Haftvermittlern versehen. Die Besonderheit dabei ist, dass die Teile erst nach dem Coil Coating gestanzt und gebogen werden. Da das mit dem von uns eingesetzte Gummihaftvermittler möglich ist, wird eine aufwendige nachträgliche Stücklackierung der gestanzten Teile überflüssig.

Welche ERP-Anbieter kamen entsprechend Ihrer Anforderungen in die engere Auswahl?

SCHÖNFELD: Wir haben die „großen“ Anbieter im Grunde von Anfang an ausgeschlossen. Und dann zeigte sich, dass es schon eher schwierig war, ein System zu bekommen, das sich leicht verändern lässt und das wir eventuell auch selbst anpassen können. Da blieben am Ende nur noch drei Anbieter.

Welche Faktoren waren denn die entscheidenden bei der Auswahl?

SCHÖNFELD: Das wichtigste war für uns das Coil – darum dreht sich ja bei uns alles „dreht“. Deshalb haben wir es den drei ausgewählten Anbietern für die Präsentation zur Aufgabe gemacht, uns zu erklären, was ein Coil eigentlich ist. Zum Präsentationstermin eine Woche später wussten alle, dass es sich um ein aufgewickelter Metallband handelt. Das war schon einmal gut. Zwei Anbieter hatten das Coil auch mit Bild in ihre Präsentationen integriert. Die entscheidenden Schritte war aber nur der dritte Anbieter weitergegangen. Er konnte uns in einem Testsystem bereits eine fertige Transaktion rund um unser Coil zeigen. Diese Transaktion nutzen wir heute, um die gesamten Coil- Daten vorzuhalten – es ist im Grunde die Coil-Stammverwaltung.

Und welcher der Anbieter präsentierte das?

SCHÖNFELD: Das war die IAS GmbH. Dort war die Einsatzbereitschaft so hoch, sich innerhalb einer Woche so tief in unsere Materie hineinzudenken. Und die präsentierte Transaktion beinhaltete auch nicht nur drei oder vier Felder, sondern besaß wirkliche Funktionalität, inklusive Speichern, Selektieren und das Eintragen von Werten. Einige der

Felder waren sogar bereits überwacht, es kamen also Warnungen bei fehlerhaften Eingaben. Für unser Empfinden hatte IAS wirklich verstanden, was wir tun, und ist genau darauf eingegangen. Der Anbieter hat sich selbstständig kundig gemacht, denn man war vorher noch nie mit Coils in Berührung gekommen, und versuchte, unsere Fragen in seinem System zu beantworten. Sie konnten sich reindenken und wussten schnell, was einen Coil eigentlich ausmacht, sie haben sich sogar die Fachbegriffe angeeignet. Es kommen etwa 300 bis 400 Daten zusammen und davon haben sie die maßgeblichen herausgriffen. Und genauso wurde präsentiert. Diese Herangehensweise überzeugte uns, sie als System-Partner zu wählen.

Ist das nicht ein für alle die ERP-Anbieter bzw. sogar IT-Dienstleister sinnvolles Vorgehen? SCHÖNFELD: Ja, selbstverständlich. Nur wer sich selbst bewegt, sozusagen hinter die Kulissen schaut, kann etwas bewegen.

Sie sagten, die großen Anbieter schieden von vornherein aus, warum? SCHÖNFELD: Die Systeme erschienen uns zu starr. Es hatte vor allem mit der Größe der Unternehmen zu tun, die hinter den jeweiligen Produkten stehen, auch wenn die meisten über Partner vertrieben werden. Wir befürchteten, dass bestimmte Anfragen einfach zu viel Zeit in Anspruch nehmen würden. Am Anfang hatten wir das damals noch eigenständige „Navision“ im Blick. Als Navision jedoch von Microsoft gekauft wurde, fiel es für uns heraus.

SCHIRRMACHER: Ja, und für kleinere Anbieter sprachen Punkte wie Nähe, der direkte Kontakt sowie die versprochenen Reaktionszeiten, die sowohl bei kleineren Änderungen als auch im Rahmen der Gesamtprojektentwicklung definitiv schneller sind.

SCHÖNFELD: Wir können es an einem Beispiel verdeutlichen: Wir haben einmal nach einem Release-Wechsel festgestellt, dass unter bestimmten Umständen gewisse Transaktionen nicht funktionierten. Es lag wohl daran, dass der neue Interpreter einen Fehler produzierte. Und bereits sieben Stunden später hatten wir wieder einen lauffähigen Interpreter. Der Fehler war mit höchster Priorität direkt an die Entwicklung weitergeleitet und der reparierte Interpreter dann remote in unser System eingespielt worden. Das wäre bei einem großen Anbieter undenkbar.

Wir merken, dass IAS mit ihren Kunden zusammenarbeiten will. So werden viele Kundenanpassungen auch in den Standard ihres ERP-Systems caniasERP übernommen. Die Anwender können also voneinander profitieren – fast wie Open Source, allerdings mit festgelegten Regeln. Für die Soft-

ware sprachen zudem die Flexibilität und die Möglichkeit, im Bedarfsfall selbst eingreifen zu können. Rückblickend ist die Geschwindigkeit mit der wir Funktionalitäten und Prozesse eigenständig erstellen und berichtigen können das Beste, was uns passieren konnte.

Sie wollen Dinge also in Eigenregie umsetzen können? Oder ist dafür ein Berater des Anbieters notwendig? SCHIRRMACHER: Zu Beginn waren die Anpassungen noch recht umfangreich, da war die Zusammenarbeit sehr eng. Wir waren wir so eingespannt mit der Begleitung der Einführungsphase, dass gar keine Zeit blieb, selbst an den Entwicklungen teilzunehmen. Im Laufe der Zeit reduzierte sich dieser Aufwand dann jedoch natürlich, weswegen wir uns selbst mit Projekten befassen und programmieren konnten. Und nun können wir immer mehr selbst übernehmen.

Das ist mit caniasERP also möglich? SCHIRRMACHER: Genau. Auch einige andere kleinere Anbieter lassen das zu, allerdings unseres Wissens nach nicht in dem Maße wie IAS. Wir haben Zugriff auf den kompletten Source Code. Eigenentwicklung wird in keiner Weise von IAS blockiert. Gleichzeitig kann man jederzeit Unterstützung erhalten.

Führt das nicht zu Schwierigkeiten bei der Release-Fähigkeit? SCHIRRMACHER: Wenn gewisse Regeln eingehalten werden, ist das eigentlich nicht der Fall. Denn die Änderungen werden nicht am Original-Source-Code durchgeführt, stattdessen durch sogenannte Überlagerungen. Damit bleibt das Original unverändert und wird nur von der individuellen Funktionalität überlagert. Man hat immer die Möglichkeit, den Original-Code aufzurufen.

Wie viel Zeit hat es in Anspruch genommen die Systematik Ihres ERP-Systems zu verinnerlichen? SCHÖNFELD: Da wir den Aufbau unseres Systems ja von Beginn an begleitet haben, wissen wir eigentlich gut, wie die Rädchen ineinandergreifen. Das hilft nun auch dabei, relativ komplexe Programmierungen durchführen zu können und macht einfach nur Spaß. Wir haben ja, wie gesagt, den gesamten Source Code für sämtliche Module mit erstanden. Wir können ohne Umwege, ohne Zeit- und Informationsverlust und ohne Missverständnisse Veränderungen schnellstens durchführen. Das ist ein echter Vorteil. Angefangen haben wir mit der Veränderung von Feldern, inzwischen können wir immer weiterreichende Anpassungen vornehmen. Und aktuell kümmern wir uns darum, die noch vorhandenen Insellösungen ins System zu integrieren.

Welche sind das zum Beispiel? SCHÖNFELD: Unser Kalkulations-Tool ist älteren Datums und arbeitet mit nicht aktuellen Grunddaten, das anzupassen, daran arbeite ich gerade. Wir wollen mit unserer bestehenden Datenmatrix und den gültigen Einkaufsinfodatensätzen eine Vorkalkulation auf Basis von Echtwerten aufbauen. Und am QS-Bereich arbeiten wir gerade, denn dort müssen wir noch Daten in externen, früher aufgebauten Datenbanken pflegen, z.B. die Sperrlagerverwaltung.

SCHIRRMACHER: Wir wollten es anfangs nicht zu kompliziert machen, deshalb gehen wir sukzessive vor. Bisher haben wir noch keine Grenzen in unserem System entdeckt, spätestens im dritten Anlauf funktionieren die Dinge. Das ist wirklich toll.

Verleitet Sie das nicht dazu, manchmal unnötige Schleifen zu drehen? SCHÖNFELD: Ja, natürlich möchten Nutzer gern alles haben, was möglich ist. Wir schauen dann zuerst, was wirklich nötig ist und reduzieren es erstmal darauf. Dabei steht natürlich auch immer die Abwägung zwischen den Kosten und dem Nutzen im Fokus. Natürlich verstehen wir, wenn ein Nutzer in einem bestimmten Prozess nicht immer fünf Klickschritte machen möchte. Wenn der Prozess aber nur einmal pro Monat ausgeführt wird, muss weiterhin fünfmal geklickt werden.

Wie sind Sie bei der Einführung vorgegangen? Auch schrittweise? SCHIRRMACHER: Gemäß dem betrieblichen Ablauf erfolgte die Abbildung des Datenflusses sukzessive von hinten nach vorn. Wir haben mit der Finanzbuchhaltung als Rechnungsschreibung angefangen, dann folgten die Packstückerstellung und die Rückmeldung an den Maschinen zur Erstellung der Packstücke in Verbindung mit Fertigungsaufträgen. Dann kamen Einkauf, Disposition und Vertrieb hinzu. Wir haben etwa anderthalb Jahre dafür gebraucht.

Hat Branchenfunktionalität in Ihrem Auswahlprozess eine Rolle gespielt? SCHÖNFELD: Für uns war wichtig, dass im Standard bereits viele Funktionen abgedeckt sind. Und der modulare Aufbau unseres Systems ist hier ein großer Vorteil. Wir wünschten uns ein Kernsystem, das sich langfristig ohne weitere Insellösungen nutzen lässt. Um sich von dieser Basis aus weiterzuentwickeln, konnten wir verschiedenste Module ohne großen Aufwand sofort einsetzen. Nach zehn Jahren Zusammenarbeit mit IAS und durch unsere Anpassungen haben wir nun für uns eine optimale Branchenlösung rund um Coils geschaffen.

Wir zeigten den IAS-Consultants zu Beginn den gesamten Prozess. Darunter fielen Lackierbühnen und Eingangsprüfprozesse, wie man Reißproben

„caniasERP WIEDERUM IST BREIT AUFGESTELLT UND STELLE FÜR UNSERE PRÄZISEN ANFORDERUNGEN DIE GEEIGNETE BASIS DAR, AUF DER WIR SEHR GUT AUFBAUEN KONNTEN“

durchführt, was chemische Analysen sind und wie sich die Analysen und die zugrundeliegenden chemischen Elemente infolge der Nutzung unterschiedlicher Grundwerkstoffe ändern. IAS hat all diese Prozesse verinnerlicht, das machte die gemeinsame Kommunikation immer leichter. Sie setzt sich aus den Grundwerten unserer Technologie und der Sprache der Programmierung zusammen. Wenn wir mit den IAS-Leuten reden, schalten alle anderen am Tisch ab, weil keiner uns verstehen kann.

Es musste also eine sehr weitgehende Anpassung erfolgen? Gab es keine alternative Branchen-Software aus den Bereichen Fertigung, Beschichtung und/oder Metallverarbeitung?

SCHIRRMACHER: Wir haben keine Software gefunden, mit der nur durch leichte Anpassungen ihr Einsatz möglich gewesen wäre. Es wäre sicher schön, wenn man lediglich einige Normen in die Prüftabellen zu integrieren bräuchte oder man einfach ein Bild oder Logo für den Ausdruck des Lieferscheins hinzufügen müsste, aber das ist fern jeder Realität.

caniasERP wiederum ist breit aufgestellt und stellte für unsere präzisen Anforderungen die geeignete Basis dar, auf der wir sehr gut aufbauen konnten. Uns ging es darum, dass wir uns nicht einem System anpassen mussten, wie wir es bei SAP wohl zwangsläufig hätten tun müssen, sondern dass wir eine anpassungsfähige Software erhielten, die wir zu Hühoco-ERP machen konnten.

Welche Anpassungen gegenüber dem ausgelieferten Standard haben Sie denn vorgenommen? SCHÖNFELD: Wir wollten zum Beispiel mit Eingang eines Vertriebsauftrages wissen, wann wir das Vormaterial bestellen müssen und wann welche Maschine mit welcher zu erwartenden Kapazität belastet wird. Das war eine der Hauptaufgabenstellungen. Auf der Basis haben wir uns den Standard vorgenommen. Und da im ERP bereits eine Disposition existierte, die sowohl über mehrere Stücklisten hinweg berechnen und Bestellzeitpunkte ermitteln konnte, hatten wir hier ganz gute Voraussetzungen.

Daneben wollten wir einen Fertigungsauftrag über einen Arbeitsplan erstellen. Wir haben jedem Verkaufsmaterial einen Standardarbeitsplan zugeordnet – also neue Tabellen erzeugt und diese einem Material zugeordnet. Die gesammelten Abläufe inklusive der Transporte zur Herstellung eines Materials werden über den Standardarbeitsplan definiert. Dieser Arbeitsplan wird mit Varianten eingegeben, sodass man hinterher noch dispositiv bzw. kapazitiv entscheiden kann.

So ist es möglich, dass ein Auftrag dann eventuell nicht wie ursprünglich vorgesehen komplett in Wuppertal gefertigt wird, sondern stattdessen unser Werk in Bad Salzungen einige Arbeitsschritte übernimmt, wenn diese Maschinen durch den Kunden freigegeben sind. Aufträge lassen sich viel verlässlicher und schneller bestätigen, da wir die Maschinenkapazitäten bereits bei der Auftragsannahme einsehen können.

Themen wie „Big Data“ oder „Industrie 4.0“ sind in aller Munde. Ist auch für Sie ein relevanter Punkt Produktionsdaten zu sammeln, um dann vorausschauend besser planen zu können? SCHIRRMACHER: Ja sicherlich. Wir haben unser System von etwa 100 Maschinen- und Arbeitsplandaten auf mittlerweile 500 bis 600 erweitert und die Controlling-Abteilung visualisiert und wertet alle Daten aus, die vom ERP-System während der Produktion gesammelt werden. Wir sind also in der Lage, unsere Auslastung und den Fertigungsstand exakt zu bestimmen. So können wir auch ermitteln, ob wir unsere vorab definierte Leistung und unsere hinterlegten Ziele erreichen.

Ist es für Sie auch denkbar, Kunden und Zulieferern Daten zur Verfügung zu stellen, etwa in Sachen Rückverfolgbarkeit? SCHÖNFELD: Vor allem in meiner Rolle als QMB habe ich natürlich stark darauf geachtet, dass die Rückverfolgbarkeit zu 100 Prozent gegeben ist. Es ist auch einer unserer Leitwerte, unser System transparent zu gestalten. Wir können also jederzeit über den gesamten Fertigungsprozess bis hin zum Wareneingang und zur Bestellung Auskunft geben, egal welchen Be-

zug mir ein Kunde hinsichtlich einer vermeintlich nicht intakten Lieferung nennt. Deswegen war es bei der Planung und Implementierung unseres ERP-Systems auch ein Vorteil, dass ein Prozesskennner im Bereich Qualitätssicherung und -management vorhanden war. Sich hier auf einen reinen ITler zu verlassen, der von den Prozessen und Normierungen ja gar keine große Ahnung haben muss, führt meiner Meinung nach zum Scheitern.

Sie haben den Open-Source-Charakter Ihres Systems angesprochen. Lassen sich denn Schnittstellen zum Andocken externer oder proprietärer Software erstellen? SCHIRRMACHER: Man muss immer schauen, inwieweit das System des Gegenübers angepasst ist. Einer der beiden Anbieter muss umzustellen oder anzupassen. Man kann also nicht von einer grundlegenden Normierung sprechen.

Man kann jedoch sagen, dass es zwar normierte Schnittstellen gibt, diese von jedem Anwender dann aber doch wieder angepasst werden müssen. Die Annahme, dass es z.B. im EDI-Segment vier oder fünf ohne weiteres einsetzbare Kommunikationsprotokolle gibt, kann ich nicht bestätigen.

SCHÖNFELD: Wir nehmen an einem Normierungsversuch aber übrigens gerade teil, und zwar an der ZUGFeRD-Initiative. Wir wollen einen großen Lieferanten in dieser Richtung aufbauen. Die ersten Test-PDF-A3 liegen bereits vor.

Können Sie den Nutzen von ZUGFeRD kurz beschreiben? SCHÖNFELD: Das Verfahren nutzen wir bereits zwischen unseren Niederlassungen als automatisierte Intercompany-Beziehung: Der Nutzer erhält beispielsweise Rechnungen zur Ansicht als PDF, gleichzeitig werden die Daten revisionssicher im System eingelesen, weil sie als XML im PDF mit hinterlegt sind. Ich gehe davon aus, dass sich dieses Format in Zukunft durchsetzen wird, weil man kein dazwischengeschaltetes Portal für die Übertragung von EDI-Daten benötigt, wie es etwa bei SupplyOn der Fall ist.

Wird Ihre IT zentral in Wuppertal betrieben? SCHÖNFELD: Richtig. Unsere anderen Standorte sind per VPN-Tunnel angebunden. Der interne Mailverkehr läuft darüber, ebenso greift der andere Standort auf einige Serverlaufwerke zu. Wir haben hier eine 100-Mbit-Leitung, in Bad Salzungen sind es 30 Mbit. Störungen gab es bislang nicht.

Ist das Thema IT-Auslagerung für Sie relevant? SCHIRRMACHER: Nein, aktuell nicht. Das liegt zum einen an der Datenverfügbarkeit am Standort und zum anderen an Datenschutzerwägungen. Ich

glaube nicht, dass eine extern betriebene IT in Sachen Verfügbarkeit dem internen Betrieb so weit überlegen sein, dass man große Vorteile daraus ziehen könnte. Und noch wichtiger ist das Thema Datensicherheit: Wir wollen jedes Risiko minimieren, indem wir die Daten intern vorhalten.

Anbieter erwidern darauf, dass sie dies besser und sicherer können als die Anwender selbst...

SCHIRRMACHER: Ja, das ist ein gern genanntes Argument.

Man konnte sich früher auch nicht vorstellen, wie wichtig das Smartphone würde – kann das nicht analog auch für ERP-Systeme auf Cloud-Basis gelten? SCHÖNFELD: Das denke ich aktuell nicht.

SCHIRRMACHER: Dem stimme ich zu. Mag sein, dass wir in dieser Hinsicht noch ein wenig zu traditionell denken, aber wenn wir uns nur die Datenvorfälle der letzten 24 Monate anschauen, sehen wir, dass das Thema Datensicherheit bei weitem nicht gelöst ist. Meiner Meinung nach erfordert es – noch – recht viel Mut, seine hochsensiblen Daten einem externen Anbieter anzuvertrauen.

Forschung und Entwicklung, betreiben Sie diese in abgeschotteten Systemen? SCHÖNFELD: Forschung und Entwicklung betreiben wir sowohl hier als auch in Bad Salzungen. Unsere Lackentwicklung befindet sich keine zwei Kilometer von hier in unserem Ex-Walzwerk. Ja, diese Systeme sind abgeschottet, die Entwicklungsdaten und Rezepte sind in sich selbst geschützt. Wir haben uns sogar erlaubt, diesen Bereich nicht selbst zu betreuen. Heißt: Wir selbst kennen die Systempasswörter nicht und möchten sie auch gar nicht kennen.

SCHIRRMACHER: Das System ist komplett eigenständig und nicht an unser ERP-System angebunden. Wir wollen so Eingriffe von außen verhindern.

Also keine allseits propagierte Offenheit mit dauernder Kommunikation über das Internet?

SCHÖNFELD: Das sehe ich bis zu meiner Rente nicht, und ich habe noch einige Jahre. In meinen Augen ist diese Offenheit noch recht weit weg.

Was heißt das für die Entwicklung der „Industrie 4.0“? SCHÖNFELD: Man sollte zudem ihre Beweggründe hinterfragen, es realistisch betrachten und die Brille derjenigen aufsetzen, die diese Themen mit Hurra propagieren.

SCHIRRMACHER: Eigentlich könnte man heute wieder auf traditionelle Briefpost umstellen, weil

E-Mails in hohem Maße kompromittiert sind. Sogar renommierte Sicherheitsexperten kamen vor einiger Zeit, als sogar der Bundestag und einige große Logistiker von IT-Attacken betroffen waren, zu dem Schluss, dass die elektronische Kommunikation eigentlich komplett eingestellt werden müsste. Das schließt dann natürlich jegliche Überlegung aus, die Systeme im Industrie- und Produktionsbereich bedingungslos nach außen zu öffnen.

Natürlich wollen auch unsere Kunden Daten vermehrt elektronisch austauschen. Das betrifft aber eher Liefer-Avise oder automatische Änderungen von Bestellungen. Die „große Lösung“ ist auch bei denen noch nicht angekommen. Und das ist vielleicht auch gut so.

Als abschließende Frage: Sehen Sie Verbesserungspotentiale für Ihr ERP-System? Und wenn ja, wo?

SCHÖNFELD: Da kann ich eigentlich nur die grafische Darstellung nennen. Das weiß IAS allerdings auch selbst und rät dazu, ein externes System via ODBC-Schnittstelle (Open Database Connectivity) zu nutzen. Wir verwenden hier. Damit hat man auf einmal einen umfassenden Grafik- und Auswertekünstler.

Unserer Controlling-Abteilung betreut Qlikview hinsichtlich Aufbau und Cockpit, während wir für das Funktionieren und Vorhalten der Datenbasis verantwortlich sind. Man kann verschiedenste Auswertungen in Echtzeit visualisieren und rasch abändern, man kann Monate herausnehmen und hinzufügen, sich bestimmte Maschinen separat anschauen, sehen, welcher Mitarbeiter zu welchem Zeitpunkt an welchen Maschinen arbeitete. Das ließe sich zwar mit einem ERP-System auch bewerkstelligen, allerdings nur verbunden mit einem ziemlich hohen Programmieraufwand.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Aus: IT Management 01-2018
Originaltitel: Angepasste Software
bei der Wuppertaler Hühoco Gruppe |
Flexibler Verbundstoff für die Prozesse

