



DAS FELD BESTELLT

Der Landmaschinenhersteller Claas ist einer der Branchengrößen in der Landwirtschaft. Wobei das Wort Größe durchaus wörtlich zu nehmen ist: Die Mähdrescher der Ostwestfalen besitzen imposante Ausmaße. Wie sich das Unternehmen im mobilen Segment aufstellt, beschreibt IT-Leiter Bernhard Schuchert im Gespräch mit MOBILE BUSINESS.



► *Herr Schuchert, wer kauft Ihre riesigen Maschinen?*

BERNHARD SCHUCHERT: Das hängt ganz vom Einzelfall ab. Aufgrund historischer Gegebenheiten ist die Landwirtschaft sehr unterschiedlich strukturiert. Dort, wo es Erbsen gab, sind die Parzellen relativ klein, dort, wo es Erbsen gab, sind die Parzellen relativ klein, dort, wo immer der Älteste den Hof erbt, sind die Felder groß geblieben. Große Flächen existieren aufgrund der ehemaligen LPGs im Osten der Republik. Zum Teil haben sich mehrere LPGs zu AGs zusammengeschlossen. Das sind riesige, hochprofessionelle Unternehmen, die 10.000 Hektar und mehr betreiben. Diese Unternehmen kaufen mitunter auch mal zwei oder drei unserer Maschinen. Europaweit gibt es zudem Lohnunternehmer, die unsere Maschinen einsetzen und mit der Ernte von Süden nach Norden mitziehen.

► *Sind die Maschinen satellitengesteuert?*

SCHUCHERT: Ähnlich wie in der Automobilindustrie werden immer mehr Elektronik- und Assistenzsysteme in den Maschinen ver-

baut. Früher gab es einfachere Lenksysteme wie z.B. Laserpiloten, die die Schnittkante im Feld maßen und exakt an ihr entlangleiteten. **Heute wird vor allem in Deutschland immer häufiger mit GPS und Referenzpunkten gearbeitet.** Unsere Mähdrescher haben dank dieser Systeme bei einer maximalen Schnittbreite von zwölf Metern eine Abweichung von lediglich drei Zentimetern.

► *Welche weiteren Systeme kommen zum Einsatz?*

SCHUCHERT: Weitere Systeme sind Telematiksysteme, mit deren Hilfe auswertbare Maschinendaten an einen zentralen Server übermittelt werden, beispielsweise zur Tanküberwachung oder zum



Bernhard Schuchert ist seit acht Jahren für die gesamte IT bei Claas zuständig. Er hat BWL studiert, anschließend in der Metallgesellschaft AG zahlreiche Beratungsprojekte geleitet und IT-Leitungsfunktionen wahrgenommen, bevor er zu Claas wechselte.

► *Welches SAP-System nutzen Sie?*

SCHUCHERT: R/3 im neuesten Release-Stand. Wir haben zudem bereits ein CRM-System im Einsatz, das wir nach und nach ausrollen. Wenn wir neue Gesellschaften gründen, starten wir ebenfalls gleich mit SAP. Manch andere Unternehmen fangen mit einer kleinen Lösung an und wollen nach einigen Jahren des Wachstums später dann zu SAP wechseln. Wir hingegen ersparen uns die daraus entstehenden Migrationsaufwände und schätzen die direkte Integration in die Gruppe.

► *Sie starten in neuen Niederlassungen oder Geschäftsfeldern immer direkt mit R/3?*

SCHUCHERT: Ja. Vor dem Hintergrund, dass wir R/3 sehr integriert fahren, ergibt dieses Vorgehen Sinn. Claas ist strikt getrennt in die Bereiche Produktion (Produktionsgesellschaften) und Vertrieb, die jedes Jahr die Intercompany-Preise neu verhandeln. Die Produktionsgesellschaften müssen immer erst an den Vertrieb liefern, während der Vertrieb dann entweder die Händler oder die Importeure beliefert. Um diese Prozesse möglichst gleichmäßig abbilden zu können, befinden sich alle auf einem System.

Auch das weltweite Ersatzteilgeschäft von unserem zentralen Ersatzteillager in Hamm aus läuft zentral über SAP, so dass wir die Bestände jederzeit im Blick haben. Zusätzlich haben wir mehrere Onlineportale gebaut, über die die Händler und Importeure direkt im ERP-System bei uns bestellen können.

► *Welche Rolle spielt das Thema Mobilität in Ihrem Hause? Wie kam diese Entwicklung bei Claas ins Rollen?*

SCHUCHERT: Unser damaliger Geschäftsführer für den Vertrieb wurde vor einigen Jahren mit einem iPad vorstellig, noch bevor es offiziell in Deutschland verfügbar war. Mein erster Gedanke war, schnellstens eine Security-Lösung zu finden – ohne dass ich einen Auftrag dazu gehabt hätte. Damals entschieden wir uns für Mobile Iron.

► *Welche Geräte sind denn bei Claas im Einsatz?*

SCHUCHERT: Wir sind, wie fast alle großen Firmen, in großen Teilen nach wie vor BlackBerry-Anwender. Viele schätzen die Tastatur nach jahrelanger Gewöhnung und wollen dabei bleiben. Die meisten Vertriebsmitarbeiter hingegen sind mit iPads unterwegs, wenige nutzen iPads und Blackberrys. Eher wird das iPad in Kombination mit dem iPhone genutzt, weil die Synchronisierung gut funktioniert. Rugged Notebooks von Panasonic werden von unseren Servicetechnikern im bzw. auf dem Feld eingesetzt, wo es staubig und dreckig ist. Diese Geräte laufen derzeit mit Windows 7 und besitzen eine UMTS-Karte.

Betriebszustand. Bei einem Mähdrescher ist schließlich interessant, dass er möglichst effizient und mit geringer Verlustrate fährt. Das Korn soll nicht verlorengelangen, sondern im Korntank landen. Auch Durchsatz- und Fahrgeschwindigkeit werden übermittelt. Die großen Maschinen verbrennen 1.000 Liter Diesel am Tag. Spart man nur fünf Prozent ein, lohnt sich das allemal.

► *Wie ist Claas IT-seitig aufgestellt?*

Wie verhelfen Sie dem Unternehmen zu Effizienz?

SCHUCHERT: Wir sind seit jeher stark im SAP-Umfeld aktiv, diese Software bildet unser Rückgrat. Wir setzen so ziemlich alles ein, was man in Walldorf kaufen kann.





► *Wie verbinden Sie die Geräte mit dem Backend und wie sorgen Sie für reibungslosen Datenabgleich?*

SCHUCHERT: Um dies zu gewährleisten, setzen wir einen Konnektor der Firma EBF ein. Der kam bereits ins Spiel, als es um die Anbindung von Mail und Kalender ging. Der Konnektor kann auf der einen Seite Oracle- und Sharepoint-Umgebungen sowie Lotus Notes und Exchange anbinden und auf der anderen Seite die gesamte Palette der mobilen Devices. Auch die Integration von Android- oder Symbian-Geräten stellt kein Problem dar.

► *Sie setzen auf eine einheitliche Prozesssteuerung. Nun bietet SAP auch Produkte im Mobility-Bereich an. Warum nutzen Sie im Sinne einer einheitlichen IT nicht Sybase?*

SCHUCHERT: Als unsere Entscheidung vor einigen Jahren anstand, befand sich die Liaison zwischen SAP und Sybase in ihren Anfängen. Wir hatten jedoch ein Zeitproblem. Bis man mit der SAP in eine konkrete Projektphase und die Umsetzung gelangt, dauert es meist eine Weile – hier war EBF viel schneller.

► *Claas war mit seinen 9.000 Mitarbeitern für SAP damals kein Prestigeobjekt?*

SCHUCHERT: Nein – außerdem ist Sybase eben auch sehr teuer, denn es handelt sich um eine riesige Infrastruktur. Ganz nebenbei: Unsere native CRM-App kommuniziert mit SAP über Webservices, ganz ohne Sybase – das funktioniert gut. Man muss bei einem solch neuen Thema auch erst einmal verschiedene Dinge ausprobieren, bevor man große Investitionen tätigt. Der Markt verändert sich rasant, die Marktverschiebungen zwischen Apple und Android z.B. sind gewaltig. Zudem ist unklar, wie Windows Phone sich entwickelt und wie es mit Blackberry weitergeht.

► *Wie lang hat das EBF-Projekt gedauert und wie viele Mitarbeiter sind angebunden?*

SCHUCHERT: Der erste Wurf, also die Integration von E-Mail und Kalender, war in lediglich drei Monaten erledigt. Heute haben wir mehr als 500 iPads, ca. 100 iPhones und 400 Blackberrys mit dem alten Betriebssystem angebunden. Wir werden auch das neue Betriebssystem Blackberry 10 unterstützen und bauen gerade die dafür benötigte, neue Serverinfrastruktur auf.

► *Android sehen Sie im geschäftlichen Umfeld noch nicht?*

SCHUCHERT: Nach wie vor nicht, beim Thema Security habe ich hinsichtlich Android doch große Bedenken. Im Tablet-Segment besitzt Android zudem keine nennenswerten Marktanteile.

► *Ist der Einsatz privater Endgeräte (Bring your own Device) für Ihr Unternehmen interessant?*

SCHUCHERT: Wir erlauben es den Mitarbeitern grundsätzlich, ihre eigenen Geräte für berufliche Belange zu nutzen. Die Nachfrage ist allerdings – anders als einem die Werbung glauben machen will – sehr gering. Es gibt nicht viele Mitarbeiter, die ihr privates Gerät ins Firmennetzwerk integrieren und es den Sicherheitsrichtlinien im Unternehmen unterwerfen wollen.

„BYOD besitzt nicht die große Attraktivität, das muss man ganz nüchtern feststellen.“



Die Claas Gruppe...

beschäftigt gut 9.000 Mitarbeiter weltweit und setzte im Jahr 2012 3,4 Milliarden Dollar um. Das Geschäft ist sehr saisonal, ein Großteil des Umsatzes erfolgt in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres. Zum 1. Oktober erfolgt der Geschäftsjahreswechsel. „Nach der Ernte wird das Geld zusammengezählt.“

Die Produktionsstandorte sind global verteilt, wobei ein Großteil des Geschäftes nach wie vor in Europa stattfindet. Claas expandiert in Russland, Asien und Nordamerika, hat dort eine Endmontage in Omaha, Nebraska. Vor allem Feldhäcksler sind in den USA und weltweit gefragt. Bei diesen Maschinen liegt der Weltmarktanteil von Claas bei über 50 Prozent, bei einem Markt von 3.000 Maschinen im Jahr. Der Preis kann bei bis zu einer halben Million Euro für einen Feldhäcksler liegen.

➔ www.claas.com

Kurzum: BYOD besitzt nicht die große Attraktivität, das muss man ganz nüchtern feststellen.

► *Wie sichern Sie die – wenn auch wenigen – privaten Geräte im Netzwerk ab?*

SCHUCHERT: Möchte ein Mitarbeiter sein Smartphone betrieblich nutzen, spielen wir die Verwaltungssoftware Mobile Iron auf das jeweilige Gerät auf. **Im Ernstfall wollen wir schließlich in der Lage sein, das Device „zurückzuholen“ oder zumindest die Daten nicht in unbefugte Hände geraten zu lassen. Die privaten Daten berührt die Lösung nicht, beide Welten sind strikt voneinander getrennt.**

► *Was passiert, wenn sie erfahren, dass etwas an der IT vorbeiläuft, dass z.B. Mails unbefugt weitergeleitet werden?*

SCHUCHERT: In Abstimmung mit dem Betriebsrat installieren wir gerade eine neue Benutzerrichtlinie, denn gerade das Weiterleiten betrieblicher Mails ist immer wieder ein Diskussionspunkt – es wird täglich gemacht. Wenn wir von solchem Verhalten hören, greifen wir ermahrend ein. Die Frage ist immer, zu welchem Zweck die Mail weitergeleitet wurde.

► *Wie schwer war es generell, die mobilen Geräte in die Unternehmens-IT einzubinden?*

SCHUCHERT: Wir haben zunächst nur Lotus Notes, E-Mail und Kalender angebunden. In Zusammen-

arbeit mit EBF sind wir gerade dabei, den Vertriebsmitarbeitern alle relevanten Informationen auf das iPad zu replizieren: Videos und Simulationen unserer Maschinen, Preislisten oder Marketingmaterial. Die deutsche Vertriebsgesellschaft hält stets dreihundert bis vierhundert Dateien aktuell, strukturiert nach unseren Produkten. Dadurch haben die Vertriebsmitarbeiter keine Berge von Papier mehr bei sich, sondern finden alles elektronisch auf dem iPad.

► *Was versprechen Sie sich davon außer weniger Gewicht in der Aktentasche?*

SCHUCHERT: Eine Produktsimulation auf dem Tablet wirkt ganz anders als ein Prospekt. In Deutschland und Frankreich ist diese Lösung schon länger im Einsatz, unsere englischen Kollegen sind gerade dabei, die entsprechenden Inhalte aufzubereiten. Die Lösung wird uns dafür jedoch regelrecht aus den Händen gerissen.

► *Haben Sie auch eigene Apps entwickelt?*

SCHUCHERT: Wir bieten einen für das iPad optimierten Konfigurator an, wie man ihn aus der Automobilindustrie kennt. Damit ist es möglich, eine Maschine individuell zu konfigurieren, diese Konfiguration abzuspeichern und per Mail an den Kunden oder den Kundendienst zu verschicken. Als weiteres, vertriebsunterstützendes Werkzeug planen wir zur Zeit eine Produktvergleichs-App. Damit sollen die Vertriebsmitarbeiter die Vorteile unserer Produkte im direkten Vergleich zur Konkurrenz besser erklären können.

► *Welche weiteren Mobility-Projekte sind in Ihrem Unternehmen geplant?*

SCHUCHERT: Wir haben eine native App programmieren lassen, mit der wir CRM-Funktionalität auf das iPad bringen. Mit ihr können unsere Vertriebsmitarbeiter Adressen, Activities, Opportunities sowie die Kundenhistorie und den Fuhrpark der Kunden einsehen und sich ein umfassendes Bild machen, bevor sie mit dem Kunden sprechen. Wir haben diese App auf der SIMA, einer großen Landwirtschaftsmesse in Frankreich, vorgestellt und sehr viel positives Feedback erhalten. Zunächst sollen unsere Mitarbeiter die Anwendung aber auf Herz und Nieren prüfen, damit statistisch belegbar ist, welche Funktionalität tatsächlich genutzt wird.

► *Ließen sich die Bereiche Wartung und Service nicht auch sehr gut mobil abbilden?*

SCHUCHERT: Ja, wir haben uns dieser Thematik auch bereits versuchsweise angenommen. Ein Szenario könnte sein, dass die Techniker über die Maschinenummer die Konfiguration erkennen und welche Ersatzteile benötigt werden. Allerdings sind wir noch nicht so weit, daraus ein echtes Projekt zu machen. Im Moment brauchen unsere Servicetechniker dazu ein Notebook, um die Fahrzeugdaten auszulesen und ihre Arbeitsaufträge und die Zeitabrechnung zu erledigen.

► *Gibt es aus den Fachbereichen Anforderungen, die an Sie als IT Leiter herangetragen werden?*

SCHUCHERT: Es gibt laufend Diskussionen. Es gibt auch schon einmal Fachbereiche, die alleine voranpreschen. Aber letztlich müssen sie doch bei uns anklopfen. Es gibt einen Konzernleitungsbeschluss, der besagt, dass alle mobilen Geräte zentral über uns beschafft werden müssen. Es bedarf außerdem einer Genehmigung durch den zuständigen Geschäftsführer. Der einzelne Fachbereich darf eigenständig keine Geräte oder Software beschaffen.

Es gibt in der IT einen Ansprechpartner, der sich um das Thema Mobile kümmert. Im Grunde sind die Fachbereiche froh, wenn ihnen geholfen wird. Wenn sie nicht gerade eine Wetter-App ausrollen wollen, hat man immer die Themen Backend-Integration, Security und Deployment. Und wenn man sich in der Apple-Welt bewegt, braucht man eine Entwickler-ID. Die Eintrittshürden für den Fachbereich sind also relativ hoch.

► *Mobility kommt zu ihren bisherigen Aufgaben hinzu. Wie empfinden Sie dieses zusätzliche Pensum?*

SCHUCHERT: Es ist natürlich Zusatzaufwand, der von außen nicht unbedingt gesehen wird. Das ist aber auch verständlich, denn ein Apple-Gerät wird ausgeliefert und funktioniert. Warum, so fragen sich manche, muss man also in der internen IT Leute beschäftigen, die dies administrieren? Verständnis zu erzeugen, dass das auch Aufwand bedeutet, ist immer ein Thema.




Aber das ist generell der Fall in Zeiten von Google und Amazon Webservices. Dort ist alles sofort verfügbar, was auf der einen Seite natürlich die Erwartungshaltung an die IT beeinflusst. Sie muss immer funktionieren, muss immer verfügbar sein, muss immer performant sein. Auf der anderen Seite verdeckt es den Blick auf die Aufwendungen, die notwendig sind, um solch eine Infrastruktur am Leben zu halten. Wir haben nicht nur Webservices und Google Applications, die automatisch auf dem neuesten Stand sind, sondern müssen einen Windows-7-Rollout über 7.500 PCs weltweit durchführen – ein gigantischer Kraftakt.

► *Apropos ... ist Windows 8 bei Ihnen ein Thema?*

SCHUCHERT: Nein, wir sind immer noch nicht ganz fertig mit dem Windows-7-Rollout – teilweise von Windows 2000 auf uralten Maschinen kommend. Wir haben zum ersten Mal einen Standard-Client definiert, der Windows 7 plus einen gewissen Softwarestandard beinhaltet. Dazu zählt eine Security-Lösung, die weltweit nach den gleichen Regeln verfährt. Neben der Technik ist so ein Projekt auch immer Psychologie: Der IT-Leiter vor Ort fragt sich, warum er mit liebgewonnenen Gewohnheiten brechen muss, wenn er diesen Standard-Client aus Harsewinkel installieren muss. Dort muss man erklärend tätig werden.

► *Wie bewerten Sie die Rasanz der Entwicklung – auch und vor allem bei mobilen Geräten?*

SCHUCHERT: In dieser Hinsicht besitzt Apple in meinen Augen einen entscheidenden Vorteil: Selbst bei einem Releasewechsel entstehen keine Probleme, ein iOS-Update ist auch für Laien kein größeres Hindernis. Bei unseren Apple-Geräten müssen wir sehr wenig First Level Support leisten. Dies ist im Windows-Umfeld ein wenig anders. Usability und Stabilität sind bei Apple nach wie vor hervorragend. 

GUIDO PIECH/ROBERT SCHINDLER