

Outsourcing bei der Dr. Peters Gruppe

# Der (IT)-Lotse ist immer an Bord

Die Front des neuen Bürogebäudes ist dem Bug eines Schiffes nachempfunden, hoch ragt er über den Eingangsbereich hinaus. Er ist jedoch weder von Wasser umgeben noch hört der Besucher krächzendes Möwengeschrei. Stattdessen eröffnet sich ihm nach Süden und Osten hin die ländlich geprägte Umgebung der ehemaligen Revierstadt Dortmund. Hier befindet seit August 2003 der Hauptsitz der Dr. Peters Gruppe. Das Unternehmen betreibt zur Zeit eine Flotte von 34 Öl- und Gastankern, 22 Containerschiffen, sieben Massengutfrachtern und zwei Kühlschiffen die zusammen 7,26 Millionen dwt (max. Frachtgewicht bei Schiffen) ausmachen. Damit unterhält der Initiator geschlossener Fonds die größte Schiffsflotte Deutschlands.

Als eines der führenden Emissionshäuser geschlossener Fonds in Deutschland gilt das internationale Engagement neben den Schiffbeteiligungen auch Immobilien und dem Zweitmarkt von US-amerikanischen Lebensversicherungen. Insgesamt beträgt das Investitionsvolumen 3,6 Milliarden Euro. Die Schiffe und Gebäude können nicht allein von Dortmund aus geführt und verwaltet werden, darum arbeitet die Dr. Peters Gruppe bei jedem dieser Objekte mit fünf bis zehn verschiedenen Partnern zusammen. Das erzeugt bei derzeit 111 Fonds täglich eine große Menge an sensiblen Daten und Dokumenten.

Auf der anderen Seite stehen die ca. 34.500 beteiligten Kommanditisten. Sie erwarten nicht nur attraktive Renditen, sondern möchten auch stets über die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung und Markttrends informiert werden - ohne befürchten zu müssen, dass Unbefugte in diese vertraulichen Nachrichten Einblick erhalten. Diese Flut an Informationen und die extrem hohen

Sicherheitsstandards stellen an die EDV des Unternehmens große Anforderungen - und doch verfügt die Dr. Peters Gruppe selbst über keine eigene IT-Abteilung. Das Unternehmen hatte 1960 als Handelshaus begonnen und initiierte 1975 seinen ersten Immobilienfonds. 1989 übernahm dann Dipl. oec. Jürgen Salomon die alleinige Geschäftsführung und schon im nächsten Jahr wurde die erste Schiffsbeteiligung platziert, das DS-24 Kühlschiff MS "Cape Cod". Damit begann das überproportionale Wachstum des Unternehmens, das wiederum kontinuierlich neue Herausforderungen an die Informationstechnologie stellte.

Im Jahr 1995 wurde der IT-Dienstleister und Internet-Service-Provider Dr. Bülow & Masiak GmbH mit ins Boot genommen. Das im gleichen Jahr in Marl gegründete Unternehmen hat sich auf Professionelle Netzwerk-Lösungen spezialisiert - angefangen von der Konzeption, über die Realisierung bis zur kontinuierlichen Betreuung solcher Netzwerke.

„Damals basierte das Bürokommunikationsnetz noch auf Novell und umfasste Fileserver-, Fax- und Datev-Dienste. Eine unserer Aufgaben bestand darin, den Versand von ca. 3.000 Faxmitteilungen einmal im Monat reibungslos zu organisieren und durchzuführen“, erzählt Geschäftsführer Gerhard Bülow. „Außerdem übernahmen wir auch die Einrichtung und Wartung des lokalen Netzwerks (LAN) und die Lieferung von Hard- und Software, die Installation und Konfiguration aller Server, Drucker und Arbeitsplätze bis hin zur Betreuung aller Benutzer mit ihren Problemen.“ 1996 folgte dann der erste Internetzu-

gang sowie die Gestaltung, Programmierung und das Hosting des Webauftritts. „Auch wenn eine solide und leistungsfähige IT-Infrastruktur ein unabdingbarer Erfolgsfaktor ist“ - so Jürgen Salomon - „sehen wir sie nicht als Kernkompetenz an, die wir in unserem Haus aufbauen sollten.“ Hier habe sich eine feste Partnerschaft - wie sie sich mit der Dr. Bülow & Masiak GmbH in der langjährigen Zusammenarbeit entwickelte - immer wieder als richtig und effizient bewiesen. „Im Sinne von „never change a winning team“ basiert die Verbindung unserer Häuser heute auf Kompetenz, Vertrauen und Weitsicht.“ Das starke Wachstum beider Partner liefere dazu den Beweis.

Jürgen Salomon definiert dabei die Anforderungen an den Partner ganz pragmatisch: Informationstechnologie muss funktionieren - reibungslos und optimal. Er, der mit dem Firmenflugzeug in 32 Minuten in Hamburg sein kann, will sich genauso schnell informieren können: „Ohne Wenn und Aber“. Dabei geht es ihm weder





**Jürgen Salomon**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter der  
Dr. Peters GmbH & Co. KG:  
„Die langjährige Partner-  
schaft mit der Dr. Bülow  
& Masiak GmbH basiert  
auf Kompetenz, Vertrauen  
und Weitsicht.“

bei der Hard- noch bei der Software um „den letzten Schrei“, andererseits darf natürlich nicht an der falschen Stelle gespart werden.

„Als wir vor 10 Jahren die Verantwortung über den IT-Bereich übernahmen, hatte die Dr. Peters Gruppe 10 Mitarbeiter.“, erinnert sich Gerhard Bülow, „heute betreuen wir allein 72 fest angestellte Mitarbeiter.“ Das augenblickliche Service-Level-Agreement schreibt vor, dass die Dr. Bülow & Masiak GmbH von montags 8 bis freitags 18 Uhr mit einer Reaktionszeit von vier Stunden zur Verfügung stehen muss. Durchschnittlich ist pro Tag immer ein IT-Spezialist vor Ort.

Trotz der allgemeinen weltwirtschaftlichen Flaute der letzten Jahre erwies sich die Dr. Peters Gruppe als ein stark expandierendes Unternehmen. „Neue Maschinen, insbesondere die Server, haben wir daher immer mit möglichst großen Reserven ausgelegt, um den erwarteten Bedürfnissen Rechnung zu tragen“, beschreibt Michael Masiak die Entwicklung.

Schon bei der Planung des neuen Firmensitzes war die Dr. Bülow & Masiak GmbH von Anfang an beteiligt. So konnten auch in Absprache mit den anderen Gewerken eine optimale Lösung für das Netzwerk im neuen Gebäude erarbeitet und realisiert werden. Zur Zeit sind in diesem LAN etwa 120 IP-Endgeräte und vier Server unter Windows 2000 in Betrieb, während die Mailserver das auf Linux (Debian) laufende Qmail-Programm nutzen. Über das Netz erfolgt auch der Zugang zum Internet. Die fünf Mitarbeiter des Außendienstes greifen über VPN (IPSEC) auf ihren eigenen E-Mail-Server zu. Außerdem ist ein weiterer externer Dienstleister über VPN mit dem internen LAN verbunden. Diese Aufteilung der

Anwendungen auf verschiedene Server ist offen für künftige Anforderungen und erhöht gleichzeitig die Ausfallsicherheit.

Zur Aufgabe des Ideenlieferanten gehört eine kontinuierliche Analyse der bisherigen Entwicklung - und natürlich ein offenes Ohr für den Kunden. Nur so kann ein Gespür dafür entwickelt werden, wohin sich dieser entwickeln möchte. „Das setzt den Anbieter in eine große Verantwortung“, erklärt Michael Masiak, „denn natürlich bin ich als Unternehmer am Umsatz interessiert. Jedoch steht in solch einer Geschäftsbeziehung die Frage im Vordergrund, was jetzt für den Partner gut ist und was ihm eine weitere Entwicklung ermöglicht. Andererseits nützt es nichts mit einer Firewall so lange zu warten, bis der Kunde seine erste Havarie erlitten hat.“  
Schiffe werden traditionell noch per Handschlag ge-





Headquarter der Dr. Peters Gruppe in Dortmund: Die Front des Gebäudes ist einem Schiffsbug nachempfunden.

kauft, einem Ausdruck gegenseitiger Wertschätzung und bestehenden Vertrauens. Diese Geste gilt natürlich auch für die Kommanditisten. „Oberstes Gebot unserer Fondskonzepte ist daher die Sicherheit für den Anleger“, so Jürgen Salamon.

**D**enn von einem Unternehmen, das das Geld seiner Kunden Gewinn bringend investiert, sind natürlich alle Informationen interessant - besonders für unbefugte Dritte. Für diese wäre schon die E-Mail-Liste der Kommanditisten sehr viel wert. Ganz zu schweigen von vertraulichen Kundendaten. Würden im Extremfall sogar Online-Buchungen durch Virenprogramme verfälscht, wäre nicht nur der wirtschaftliche Schaden sehr groß, sondern auch das Image einer Fondsgesellschaft zerstört. Darum hat IT-Sicherheit allerhöchste Priorität.

Um das Unternehmen vor solchen Gefahren zu schützen, hat die Dr. Bülow & Masiak GmbH seit März 2004 eine Firewall von GeNUA installiert. Denn bei sehr hohen Sicherheitsanforderungen stoßen herkömmliche Paketfilter bzw. einstufige Firewalls an ihre Grenzen. Bei dem hier eingesetzten System sorgt ein zwischen zwei Paketfiltern

geschaltetes Application Level Gateway für die Trennung von Internet und LAN. Es analysiert alle Paketinhalte, stoppt gegebenenfalls Viren, aktiven Content und Spam. Außerdem überprüft es die Korrektheit der Absenderadressen. Erst wenn alle Ergebnisse negativ sind, wird die Verbindung zum LAN wieder aufgebaut.



„Dieser Aufbau entspricht einer dreistufigen Firewall (PAP) mit entsprechender demilitarisierter Zone (DMZ)“, fasst Geschäftsführer Gerhard Bülow zusammen, „eine Lösung die auch vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) empfohlen wird.“ Zusätzlich ließ die Dr. Peters Gruppe dieses Sicherheitskonzept von der Fachhochschule München untersuchen. Der Gutachter Prof. Dr. Rolf Lauser, Experte für Datenschutz und Datensicherheit, bestätigte daraufhin, dass die extrem hohen Sicherheitsforderungen anstandslos erfüllt würden. 2004 wurde auch der Webauftritt in Verbindung mit einem Content-Managementsystem neugestaltet. Ein spezielles Backoffice verwaltet nun die einzelnen Inhalte der Website. Das erleichtert das Einstellen der Bilder und der deutschen bzw. englischen Texte und garantiert die Aktualität der Daten. Außerdem steht den Vertriebspartnern jetzt ein Partner-Portal mit allen aktuellen Informationen und Dokumentationen zur Verfügung, welches die Kommunikation noch weiter verbessert.

**S**chließlich kann ohne eine verlässliche Mannschaft auch der beste Kapitän sein Schiff nicht führen. So arbeitet die Dr. Peters Gruppe weltweit mit anderen Unternehmen zusammen und hat dabei im Umgang mit externen Partnern sehr viel Erfahrung gesammelt. Jürgen Salamon: „Verträge mit einem Partner machen nur Sinn, wenn das persönliche Engagement der Entscheider, Kompetenz und Leistungskraft gegeben sind. Das war bei der Dr. Bülow & Masiak GmbH von Anfang an der Fall.“

Udo Mathee