



Sedert 1958 zijn de Laboratoria Ortis gespecialiseerd in de aanmaak van gezondheidsproducten op basis van geneeskrachtige planten. Dit familiebedrijf stelt vandaag een 150 tal personen te werk in België en Luxemburg, haalt 75 % van zijn omzet uit export en werkt met meer dan 30 landen (Arabische Emiraten, Verenigde Staten, Frankrijk, Spanje, Italië...).

De jongste tien jaar kende de onderneming een sterke groei (ongeveer 15 % per jaar) en ze wil blijven groeien door nieuwe markten zoals Duitsland of Nederland te veroveren of door haar elektronische verkoop te ontwikkelen, zoals ze reeds deed in Israël. Didier Colinet, chef informatica bij Ortis, legt ons uit in welke context hij geopteerd heeft voor de virtualisatie van de servers.

ORTIS OPTEERT VOOR DE VIRTUALISATIE VAN ZIJN SERVERS



Welke plaats bekleedt informatica in uw onderneming ?

D.C. Toen ik in dit bedrijf aankwam, begon de informatica haar plaats in te nemen, aangezien de firma toen bezig was een ERP-systeem op te starten (dat in 2000 werd geïnstalleerd en operationeel was in 2001). Vervolgens is informatica een steeds belangrijker element geworden als gevolg van de wetten en regels die moeten worden in acht genomen bij het maken van voedingssupplementen en producten van het farmaceutische type. Op dat gebied zijn de regels heel drastisch wat de naspeurbaarheid van de producten betreft. De wet verplicht ons om de samenstelling van een product te kunnen nagaan vanaf de grondstof via de halffabrikaten tot het eindproduct (met inbegrip van de problematiek van de bewaartijden enz.). Bovendien moeten wij een zogenaamde "recall" kunnen uitvoeren: wanneer een probleem wordt vastgesteld bij een product, bijvoorbeeld met een grond-

stof, moeten we kunnen bepalen welke productiepakketten deze grondstof bevatten en moeten we alle producten in kwestie kunnen terugroepen.

“ ... de regels zijn heel drastisch wat de naspeurbaarheid van de producten betreft. ”

In welke context bent u tot virtualisatie gekomen ?

D.C. Vanaf 2000 hebben wij de onderneming geleidelijk aan geïnformatiseerd, te beginnen met de installatie van de ERP. Daarvoor moest onder meer een geschikte zaal voor de server worden ingericht.

Vervolgens zijn we gaan beseffen dat we verscheidene vakgebieden hadden die informatica vereisten. Op enkele jaren tijd hebben we een vijftiental bijkomende servers geïnstalleerd (naast de ERP). De keuze voor virtualisatie drong zich op toen we te maken kregen met prestatieproblemen van de hardware die we al 4 tot 5 jaar gebruikten. We hadden toen twee mogelijkheden: de hardware vervangen door krachtigere hardware, met het oog op veiligheid en redundantie. In dat geval moesten we de servers verdubbelen ("clusteren"), waaraan uiteraard een prijskaartje verbonden was; bovendien meende ik dat die oplossing niet enkel moeilijk te installeren en te gebruiken was, maar ook moeilijk te beheren zou zijn. Het voordeel van virtualisatie en van het "blade center" in vergelijking met de klassieke aanpak schuilt in het feit dat men niet meer spreekt over een OS dat op een machine is geïnstalleerd, maar over een OS dat in een virtuele sessie draait en op gelijk welk moment kan overgaan

naar een andere "blade" (dat wil zeggen naar andere hardware). De redundantie gebeurt dus automatisch en de veiligheid van alle binnen het geheel beheerde systemen is dus verzekerd. Nog een ander voordeel is de benodigde ruimte in de serverzaal. We waren begonnen met een rack; vandaag hebben we er 5, die overigens bijna verzadigd zijn. Dankzij de virtualisatie en het "blade center" konden we verscheidene toepassingen doen draaien op één "blade", wat minder toestellen vraagt en dus minder plaats inneemt in de zaal.

Hoe verliep de installatie ?

D.C. We hebben het project besproken in oktober 2006 en wilden ermee starten in februari 2007. De planning was betrekkelijk nipt: we moesten immers het materieel recupereren tijdens een vakantieperiode om het opnieuw te installeren in onze site in Luxemburg. In feite hebben we gezegd: "we hebben 3 dagen om het uit te voeren..." en we hebben het ook in 3 dagen gedaan (in productie brengen). Als ik zeg 3 dagen, dan houd ik geen rekening met de tijd die werd besteed aan de voorbereiding om alles mogelijk te maken, namelijk 6 tot 7 dagen vóór de migratie. Uiteindelijk is alles gemakkelijk en snel verlopen, met onmiddellijke en soms zelfs onverwachte winsten. Een voorbeeld: we hadden ermee rekening gehouden dat we één "blade" of zelfs verscheidene "blades" moesten toewijzen aan de ERP; bij het opstarten werkte die echter probleemloos en zelfs met reserve. Een leuke verrassing dus! Tijdens de nacht van het opstarten hebben we een defect aan de hardware gehad. Toen hebben we gemerkt hoe efficiënt het begrip redundantie echt is... want geen enkele gebruiker heeft beseft dat er een defect was... We kenden dus een probleemloze start doordat het systeem automatisch naar een andere "blade" overschakelde. Het systeem werd dus rechtstreeks in productie getest en onze keuze bleek de goede te zijn.

“... alles is gemakkelijk en snel verlopen, met onmiddellijke en soms zelfs onverwachte winsten.”

Waarom hebt u dat project aan Syllis toevertrouwd ?

D.C. Om verscheidene redenen. Doordat Syllis al 10 jaar met Ortis werkte, nog

vóór ik bij de firma in dienst trad, kende het zeer goed onze onderneming, de vakgebieden, de informatie en, vooral, de werkwijzen: welke rol moeten de toepassingen spelen en met welke gevaren kunnen we te maken krijgen ?

De adviezen over de technische keuzes en de berekening van de vermogens van de nodige machines zijn andere redenen. Vervolgens hebben de deskundigheden die ik bij Syllis aantrof een cruciale rol gespeeld, want tot op heden hebben wij in de dossiers die met Syllis werden afgehandeld, nog nooit problemen gehad inzake beschikbaarheid en deskundigheid. Een ander niet te verwaarlozen voordeel schuilt voor ons in de nabijheid, d.w.z. in elementen waaraan ik bijzonder veel belang hecht, zoals het menselijk aspect, een goede verstandhouding en een vlot contact. We hadden er echt vertrouwen in: in de deskundigheid, maar ook in de besprekingen die we hebben gehad met de financieel verantwoordelijke. In dat opzicht ben ik altijd zeker een overeenkomst te zullen bereiken.

“... de deskundigheden die ik bij Syllis aantrof hebben een cruciale rol gespeeld ...”

Hoe zou u de relatie met Syllis omschrijven ?

D.C. Als zeer goed – en het is trouwens daarom dat we al jaren samenwerken – voor wat betreft de relatie zelf, de opvolging van de rekeningen door de financieel verantwoordelijke, de hele sfeer die daarachter schuilt, de voorvalen, de klantenopvolging, enz. Kortom, ik ben zeer tevreden.

Welke meerwaarde bood Syllis in dit dossier ?

D.C. De meerwaarde is juist de kennis die Syllis heeft van onze onderneming en omgeving, de snelheid van de migratie en, uiteraard, de technische bekwaamheden. Het werk gebeurde uiterst snel en bijzonder goed.

Zou u virtualisatie aan andere ondernemingen aanbevelen ?

D.C. Ja, ik denk dat zo'n ingreep veel voordelen biedt. Ik ben in ieder geval van oordeel dat daàr de toekomst ligt. Het maakt een vermindering van de informaticakosten mogelijk; misschien niet onmiddellijk, aangezien er een investering moet gebeuren, maar bij het vervan-

gen of aankopen van hardware wordt dat snel duidelijk. Men moet beseffen dat het verschil niet groot is en dat de onderhoudskosten zullen dalen: het aantal machines zal verminderen en dus ook de daarbij horende kosten (onderhoud enz.), terwijl de prestaties zullen vergroten en de veiligheid beter zal zijn.

Als ik u goed begrijp, zegt u tegen andere informaticachefs dus : wanneer u servers moet vervangen, vergeet dan niet te denken aan virtualisatie. Daar komt het op neer, of niet ?

D.C. Ja, en zeker in bedrijven met servers die niet mogen stoppen en die te maken krijgen met "clustering".

Hoe zit het met de toekomst en de eventuele opbrengst van de investering ?

D.C. Ik heb het nog niet juist becijferd, maar ten aanzien van ons budget zal de rentabiliteit uiterlijk binnen drie jaar verzekerd zijn, zonder rekening te houden met de evolutie van onze behoeften. Voeg daar nog de menselijke impact bij, die moeilijker kan worden gekwantificeerd (namelijk de tijd die nodig is om de servers te onderhouden) en de tijd dat zogenaamde "kritieke" machines stilliggen. Wanneer een productiesysteem in een fabriek al was het maar 4 uur stopt, heeft dat een enorme financiële weerslag. Wanneer we bij ORTIS 1 tot 4 uur oponthoud per jaar uitsparen, dan is de investering perfect rendabel. Wat de toekomst betreft: als men meer vermogen nodig heeft, ligt het voordeel voor de hand op basis van de soepelheid van het systeem, dat zeer veel toevoegingen toelaat vóór het verzadigd is; met klassieke hardware is dat helemaal niet het geval...

“... de rentabiliteit zal uiterlijk binnen 3 jaar verzekerd zijn ...”

Is het virtualisatieproject nu helemaal voltooid ?

D.C. Dit was een eerste fase; het project is verre van voltooid. Op middellange termijn streven we naar een volledig gevirtualiseerde infrastructuur. We zullen alle servers geleidelijk migreren.

Zou u Syllis aan een andere onderneming aanbevelen ?

D.C. Zeker en vast, zonder probleem. ●