

Rösler Oberflächentechnik GmbH, Untermerzbach

Fit für die Zukunft – in Deutschland und aller Welt: mit itelligence und it.manufacturing im Maschinen- und Anlagenbau!

»Wir vernetzen mit SAP ERP unsere Sparten und Prozesse und sind überzeugt, dass wir nach einer entsprechenden Lernkurve effizienter arbeiten. Was bisher in getrennten Systemen ablief, Doppelarbeit und Abstimmungsaufwand nach sich zog, bilden wir jetzt in einer homogenen ERP-Lösung mit der itelligence AG ab. Wichtig ist uns die integrative Abbildung und Steuerung unserer einzigartigen Fertigungstiefe. Mit SAP ERP erreichen wir mehr Transparenz und sind in der Lage, unser Wachstum nachhaltig zu sichern.«

Stephan Rösler, Geschäftsführer, Rösler Oberflächentechnik GmbH

Mehr Effizienz durch Transparenz

Mit SAP ERP wird nachhaltig unser Wachstum gesichert.

Rösler Oberflächentechnik GmbH ist internationaler Marktführer bei der Herstellung von Gleitschliff- und Strahlanlagen, Lackier- und Konservierungssystemen, wobei kundenspezifische Sonderlösungen die große Stärke des Unternehmens sind. Um diese erfolgreiche Marktposition zu sichern und das weitere Wachstum erfolgreich voranzutreiben, führte das Unternehmen aus dem fränkischen Bad Staffelstein vor zwei Jahren ein Restrukturierungsprogramm durch. „Rösler, fit für die Zukunft“: So lautet der Titel des Programms und in diesem Rahmen nahm der Hersteller von Strahl- und Gleitschliffsystemen auch die verschiedenen Geschäftsprozesse genau unter die Lupe.

Dabei zeigte sich unter anderem, dass die bisherige IT-Landschaft (z.B. PPS Fiesta) den Unternehmensanforderungen des expandierenden Sonderanlagenbauers nicht länger gewachsen war. So konnte beispielsweise auch das bisher genutzte Microsoft ERP-Produkt Dynamics NAV (Navision) die vielfältigen Daten aus den verschiedenen Systemen nicht integrieren. Und auch das Ziel, die weltweiten Unternehmensniederlassungen an die IT-Lösung anzubinden, ließ sich so nicht realisieren. SAP ERP schien die weitaus bessere Lösung zu sein – das bestätigten die ersten Gespräche mit der SAP und der itelligence AG. „itelligence war für uns sofort der ideale Projektpartner, da das Unternehmen ebenfalls international aufgestellt ist und die Berater direkt durch ihr Fachwissen überzeugten“, berichtet Stephan Rösler. „Und diese für uns wichtige Branchenkompetenz spiegelt sich auch in der SAP Business All-in-One-Lösung it.manufacturing der itelligence AG wider, die uns das Team vorgeschlagen hat.“

Eine umfassende Komplett Einführung

Und so gingen Rösler und itelligence gemeinsam direkt die Konzeption der umfangreichen SAP-Systemlandschaft an, denn die Einführung folgte einem straffen Zeitplan: Innerhalb eines Jahres sollten die beiden deutschen Standorte in Untermerzbach und Bad Staffelstein mit der neuen Lösung produktiv gehen. So galt es zunächst, den gesamten Altdatenbestand aus den verschiedenen Insellösungen zusammen zu führen und in die neue Lösung zu migrieren. Eine umfassende Aufgabe, schließlich werden bei Rösler mehr als 220.000 Artikel verwaltet. Danach startete das itelligence-Team mit der Implementierung der ersten Module durch. Für die richtige Projektsicherheit sorgte dabei stets die itelligence Mittelstandsprojektmethodik, die ein permanentes Prototyping durchführt.

Auch das Prozesswissen wurde nachhaltig in den Fachabteilungen etabliert, denn die Key-User des Unternehmens stellten regelmäßig den wachsenden Prototypen der Unternehmensleitung vor. Auf diese Weise konnte die elektronische Zollab-



Rösler Oberflächentechnik GmbH

Als Spezialist im Sondermaschinen- und Anlagenbau erarbeitet die Rösler Oberflächentechnik GmbH mit Hilfe der Gleitschliff- und/oder der Strahltechnik ausgereifte Komplettlösungen für die Veredelung von Oberflächen. Weltweit unterhält das Unternehmen eigene Testzentren, um durch aussagekräftige Praxistests die optimale Kundenlösung zu finden. Neben dem Bearbeitungsverfahren schließt der umfassende Service auch die Wahl der richtigen Zusatzausrüstungen und Verfahrensmittel (Schleifkörper- und Compoundherstellung) mit ein. Das Unternehmen ist in Deutschland an zwei Standorten vertreten: in Bad Staffelstein und in Untermerzbach. Zudem ist die Rösler-Gruppe in mehr als 60 Ländern der Erde mit einem engen Netz von Niederlassungen und internationalen Vertretungen aktiv. 1.352 Mitarbeiter gehören dem Unternehmen an, davon 895 in Deutschland. In Summe werden 200 Mio. Euro Umsatz in der Gruppe erwirtschaftet.

wicklung für Exportunternehmen via SAP Global Trade Services (GTS) innerhalb von sieben Wochen produktiv gehen. Und auch das Rechnungswesen sowie die Logistik- und Fertigungsmodul konnten just-in-time live geschaltet werden. Neben dem Einsatz des SAP-Projektsystems (PS) mit logistischen Projektnetzplänen und kaufmännischen Projektstrukturen sind die Vertriebsabwicklung und die Lagerplatzverwaltung im SAP Warehousemanagement (WM), ebenso wie die Produktionssteuerung inklusive der Fertigungsrückmeldungen dabei wichtige Bausteine. Insgesamt erhielt Rösler mit der SAP-Branchenlösung it.manufacturing eine weltweit einsetzbare, integrierte Systemlandschaft, welche die Unternehmensanforderungen weitestgehend vorkonfiguriert im Standard abbildet.

Eine zukunftsichere und skalierbare ERP-Lösung im Standard

Programm-Modifikationen waren im SAP ERP kaum erforderlich, da die umfassenden Kundenanforderungen im Standardlieferungsumfang des SAP-Systems nahezu abgedeckt werden. Das SAP-System bietet somit eine maximale Release-Sicherheit. Die Projektteams konnten sich so auf kundenspezifische Ausprägungen der Standardsoftware konzentrieren: Der Service konnte die Versuchsdatenbank (Microsoft Access-Insellösung) in das Projektsystem (PS) integrieren, auch die Kundenserviceprozesse mit Montage, Ersatzteilverkauf, Reparatur und Vor-Ort-Service im After Sales wurden implementiert. Eingesetzt wird das SAP Product Lifecycle Management (PLM) im Bereich Änderungsdienst für Material- und Stücklistenverwaltung sowie Dokumentenverwaltung.

Die Versanddisponenten erhielten einen Transportleitstand, der relevante Informationen Real-Time verknüpft und die Disponenten von Standardaufgaben entlastet. Zudem wurden rationelle Verpackungsprozesse am Packtisch möglich – und auch eine Erweiterung des Kommissionierdialogs für die RF-Funkscanner im Warehousemanagement (WM-RF) setzte das itelligence-Team zusam-

men mit dem Rösler-Projektteam um. Eine Kapazitätsübersicht der Brennöfen in der Fertigung der Keramik Schleifkörper wurde ebenfalls realisiert. Besonders hervorgehoben werden muss an dieser Stelle noch die Direktintegration der Laserschneidanlagen von Trumpf via SAP PI. Mit Hilfe dieser Integration werden Fertigungsaufträge für die Bearbeitung von Blech vollautomatisch an die Laserschneidanlage zur Bearbeitung übergeben. Im Anschluss an die Bearbeitung erfolgt dann die Rückmeldung der Ist-Zeiten sowie die Buchung der entsprechenden Wareneingänge ebenfalls vollautomatisch.



In Summe konnten mit der SAP-Einführung 28 vorhandene Altsysteme und Insellösungen abgelöst werden. Einige Geschäftsprozesse konnten optimiert werden, weil vorhandene Verbesserungspotenziale entlang der Wertschöpfungskette genutzt wurden. So bietet die integrierte SAP-Branchenlösung nun international zahlreiche Analyse- und Controllingmöglichkeiten. Auch die Ressourcen- und Kapazitätsplanung in der Fertigung verläuft jetzt systemgestützt: Die Bestände konnten reduziert und Kosten gesenkt werden – durch die transparente Fertigungsplanung.

Optimale Steuerung von Vertrieb und Marketing

Nachdem in ersten Workshops die Anforderungen an die neue CRM-Lösung definiert wurden, stand der Implementierung von SAP CRM – parallel zum ERP-Projekt – an den zwei deutschen Unterneh-



Name:
Rösler Oberflächentechnik GmbH

Branche:
Maschinen- und Anlagenbau im Bereich Oberflächenbearbeitung

Produkte:
GLEITSCHLIFF- und STRAHLECHNIK, Anlagen, Maschinen und Werkzeuge, Verfahrensmittel (Schleifkörper und Compounds) als Komplettlösungen für die Veredelung von Oberflächen

Unternehmensgröße:
1.352 Mitarbeiter, davon 475 SAP-User

Umsatz:
200 Mio. Euro (2010/2011)

Stammsitz:
Bad Staffelstein (D)

Niederlassung:
Untermerzbach (D), Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Österreich, Schweiz, USA, Spanien, Rumänien, Brasilien, Südafrika, China, Indien, Russland

mensstandorten in Bad Staffelstein und Untermerzbach nichts mehr im Weg. Und so wird der Vertrieb nun unter anderem im Account- und Contactmanagement unterstützt. Von jedem Standort aus können die Mitarbeiter zukünftig online die Kundenprofile und die anstehenden Aktivitäten einsehen. Mithilfe des Aktivitätenmanagements ist die Aktualisierung der Kundenprofile ebenfalls jederzeit möglich – und auch die Reisekostenabrechnung kann direkt an die Unternehmenszentrale übermittelt werden. Insgesamt werden Leads und Opportunities komplett abgebildet: Die Vertriebsmitarbeiter sowie das Management erhalten einen transparenten Überblick über Umsätze, Auftragsdaten und Vertriebsziele – in Echtzeit!

Erzielt wurde damit eine hohe Integration aller Geschäftsprozesse und Funktionen, eine Konsolidierung unterschiedlicher Systeme und Anwendungen in einem ERP-System. Die Transparenz von einheitlichen Abläufen in allen Unternehmensbereichen hat die Geschäftsprozesse von Rösler optimiert und international vereinfacht. Mit dem langfristigen Investitionsschutz durch den Einsatz der Branchenlösung it.manufacturing auf Basis der marktführenden SAP ERP-Lösung kann sich das Unternehmen am globalen Markt ausrichten und weiteres Wachstum im SAP-Standard ermöglichen.

„Die Entscheidung für itelligence war eine gute Entscheidung“, ist Marcus Henkel, Bereichsleitung Zentrale Organisation überzeugt. „itelligence bietet als SAP-Partner mit it.manufacturing eine erprobte SAP-Branchenlösung und spezifisches Branchen-Know-how im Maschinen- und Anlagenbau, aber auch eine tiefe SAP-Expertise im Bereich der Prozessfertigung für Schleifkörper- und Compoundsherstellung. Mit SAP und it.manufacturing können wir unsere Anforderungen nahezu im Standard mit nur wenigen Softwaremodifikationen abbilden. Das ist ein großer Gewinn im Vergleich zu unserem Altsystem Microsoft Dynamics. Das erfolgreiche SAP-Projekt ist ein Ergebnis der guten Chemie in der Zusammenarbeit zwischen den Rösler- und den itelligence-Mitarbeitern.“

Und so setzen die Partner nun engagiert die weltweiten Roll-Outs der Lösung um: Nach den Anbindungen der holländischen, belgischen, österreichischen und englischen Niederlassungen sollen schon bald die Roll-Outs in den USA, der Schweiz, Frankreich und Italien erfolgen. Auch werden die Bereiche SAP CRM in Zukunft weiter ausgeprägt.

Facts & Figures

Lösung: Einführung der SAP Business All-in-One Lösung it.manufacturing für den Maschinen- und Anlagenbau und SAP CRM 7.0

Projektlaufzeit: 13 Monate

Eingesetzte SAP-Module:
FI/AM, CO, PS, SD, MM, WM, LES, PP, PI, SCM APO, CRM, CS, PLM und QM

Die Vorteile:

- Optimale länderübergreifende Zusammenarbeit durch weltweit integriertes System
- Skalierbare, zukunftsfähige international einsetzbare SAP-Lösung
- Voreingestellte branchentypische Geschäftsprozesse
- Gesteigerte Daten- und Prozesstransparenz in allen Werken
- Projektsicherheit durch klare mittelstandsgerechte Einführungsmethodik
- Implementierungssicherheit durch erprobte SAP-Branchenlösung
- Optimierung der Geschäftsprozesse
- „Alles aus einer Hand“ durch den Partner itelligence: SAP-Lizenz, SAP-Hotline, SAP-Beratung und -Schulung
- Langfristige Investitionssicherheit und optimale Prozessabdeckung