

# DER RICHTIGE SCHLISS

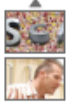
In der Krise investieren? Gerade deshalb, dachte man sich bei Rösler Oberflächentechnik und entschied sich für SAP Business All-in-One. Was das Unternehmen dazu bewog und was es sich davon verspricht, verrät Geschäftsführer Stephan Rösler im Gespräch mit SAP Spectrum.

**:: Wie macht sich das weltweite Konjunkturtief bei Rösler bemerkbar und was tun Sie, um der Rezession zu trotzen?**

*Stephan Rösler:* Die Krise verschont niemanden. Vor allem die Automobilbauer und deren Zu-

lieferer haben regelrechte Investitionsstopps verhängt. Über die Anschaffung neuer Maschinen wird nach strengsten Kriterien entschieden. Gleiches gilt für die von uns ebenfalls vertriebenen Verfahrensmittel, die der Kunde ja nur

in dem Maße einsetzt, wie er selbst produziert. Auch in der Strahltechnik spüren wir die Flaute, allerdings gibt es hier nach wie vor interessante Projekte. Wir reagieren unter anderem mit der Maßnahme Kurzarbeit. Personalabbau →



wollen wir vermeiden, denn wenn sich der Markt erholt, brauchen wir schnell wieder die volle Kapazität. Eine wichtige Initiative heißt „Rösler, fit für die Zukunft“. Teil dieses Restrukturierungsprogramms ist die Einführung der IT-Lösung SAP Business All-in-One für Sondermaschinenbau und Kleinserienfertigung.

**:: Wie kommt es, dass Sie gerade jetzt in neue Software investieren?**

Nach dem Boom der letzten Jahre haben die Mitarbeiter nun etwas freie Ressourcen. Wir wollen schlanker werden und unsere Arbeitsabläufe verbessern, um aus der Krise gestärkt hervorzugehen. Deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt, uns neu zu definieren und Prozesse zu hinterfragen, neu zu gestalten und in unserer IT-Landschaft abzubilden.

**:: Ursprünglich hatten Sie sich für Navision entschieden, haben dessen Einführung aber abgebrochen und an seiner Stelle SAP Business All-in-One für Sondermaschinenbau implementiert. Wie kam es dazu?**

Zunächst schien uns Navision funktional ausreichend. Doch seit der Entscheidung für diese Software haben wir uns extrem weiterentwickelt.

Die Anforderungen an das künftige ERP-System änderten sich dermaßen, dass das Microsoft-Produkt sie nicht mehr abdecken konnte. Insbesondere an der Integration unserer vielfältigen Daten, die über mehrere Systeme verteilt sind, ist Navision gescheitert. Ein weiterer Grund, zur SAP zu wechseln, war deren Internationalität, da wir auch unsere zahlreichen Auslandsniederlassungen an die neue Lösung anbinden wollen.

**WIR WOLLEN SCHLANKER WERDEN UND UNSERE ABLÄUFE VERBESSERN, UM AUS DER KRISE GESTÄRKT HERVORZUGEHEN.**

Zudem hat uns das Systemhaus Itelligence überzeugt. Da es ebenfalls international aufgestellt und im Maschinenbau, in der Chemie sowie im Transportwesen sehr kompetent ist, war Itelligence als Projektpartner bestens geeignet.

**:: Wie bewerten Sie Ihre Zusammenarbeit mit SAP und Itelligence?**

Das Vorgehen der beiden war viel professioneller als beim Navision-Projekt. Insbesondere die Branchenkenntnis der Itelligence hat uns überzeugt. Sie hat es geschafft, Spezifika wie

Maschinenbau, Chemie und Logistik vollständig abzubilden. Das können im SAP-beziehungsweise Microsoft-Umfeld nur wenige. Obendrein herrschten Flexibilität und Einsatzfreude.

**:: Was versprechen Sie sich von SAP?**

Wir werden damit unsere Standorte, Sparten und Prozesse vernetzen und infolgedessen effizienter arbeiten. Was bisher in getrennten Systemen

abließ, Doppelarbeit und Abstimmungsaufwand nach sich zog, bilden wir in einer homogenen Lösung ab. Wichtig ist uns die integrative Abbildung und Steuerung unserer einzigartigen Fertigungstiefe. So erreichen wir Transparenz, können die Produktion optimieren und unser Wachstum nachhaltig sichern.

**:: Gab es bei Ihrem Projekt auch Dinge, die weniger gut liefen?**

Ein Kritikpunkt ist, dass wir zu wenig über Extras wie zusätzliche Schulungen, Berater oder →

Server informiert wurden, mit denen sich die Einführung hätte beschleunigen lassen. Diese Möglichkeiten hätte man vorab offener kommunizieren sollen. Schließlich geht es um die wichtige Frage, ob man sparen möchte, indem man das Projekt langsamer laufen lässt, oder das Ganze so schnell wie möglich über die Bühne bringt. Wählt man die Turbovariante, muss man eben tiefer in die Tasche greifen. Budgetieren kann ich das aber nur, wenn ich es vorher weiß.

### :: Wann nehmen Sie SAP Business All-in-One in Betrieb?

Projektstart war am 6. April, den Regelbetrieb nehmen wir voraussichtlich am 1. April 2010 auf. Das macht knapp zwölf Monate, um die bisherigen Strukturen zu hinterfragen, umzuorganisieren und in SAP abzubilden – ein sportliches Ziel, aber wie vorhin gesagt: Das Gute an der derzeitigen Wirtschaftslage ist, dass man die Zeit hat, so etwas durchzuziehen.

### :: Wie sehen Ihre weiteren IT-Pläne aus? Denken Sie daran, Ihre Fertigung in die Betriebswirtschaft zu integrieren?

Die interne Fertigung ist bei uns zentrales Thema und trägt natürlich ganz entscheidend zum



Detaillierte Planung ist das A und O: Geschäftsführer Stephan Rösler (links) im Gespräch.

Erfolg von Rösler bei. Die Abbildung der einzelnen Fertigungsschritte in SAP ermöglicht es uns, Ressourcen optimal zu planen, Informationen an die Arbeitsplätze weiterzugeben und Rückschlüsse auf die erbrachten Leistungen zu erhalten. Gewonnene Erkenntnisse können betriebswirtschaftlich analysiert und Rückschlüsse daraus abgeleitet werden. Wie wir wissen, ist das eine Stärke der SAP. Bei der Ablösung unseres bisherigen Produktionsleitsystems durch SAP Supply Chain Management (SAP SCM) erwarten wir erhebliche Potenziale für die Zukunft. Diese liegen aus unserer Sicht in der besseren



Rösler und seine Mitarbeiter besprechen einen Fertigungsauftrag.

Planbarkeit von laufenden und zu erwartenden Aufträgen. Synergien sehen wir hier auch im Bereich der Bestandsführung. Durch eine weitreichendere Planung von Fertigungsaufträgen wollen wir dauerhaft Bestände senken und dennoch unsere Lieferbereitschaft erhöhen. Somit können wir weitere Vorteile gegenüber unserer Konkurrenz aufbauen. □

Stephan Rösler sprach mit Johannes Gillar

