



## Strahlanlagenhersteller Konrad Rump Oberflächentechnik GmbH & Co. KG sorgt für durchgängige Prozesse mit APplus

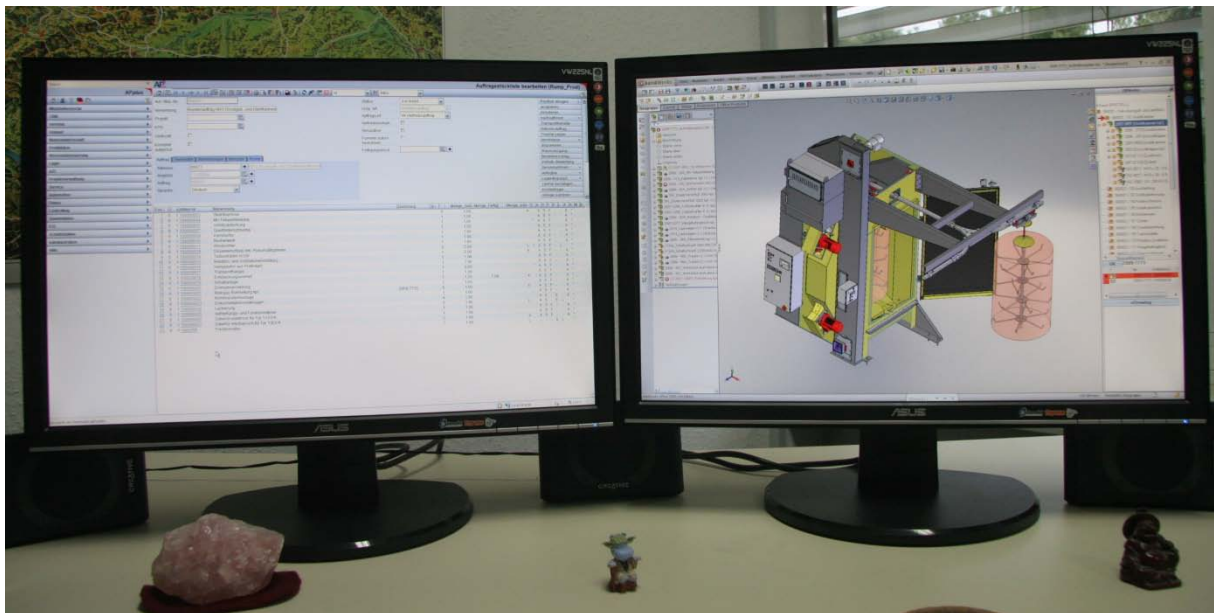
Die Konrad Rump Oberflächentechnik GmbH & Co. KG hat die erste Phase erfolgreich abgeschlossen.

Der mittelständige Anbieter für Strahlanlagen aus Salzkotten hat in nur 6 Monaten sein ERP-System auf das aktuelle APplus 5.0 migriert.

Mit dieser Entscheidung erhöht das Familienunternehmen die Prozesstransparenz und verbessert die Auftragsplanung deutlich. Alle Unternehmensprozesse vom Vertrieb über Konstruktion, Einkauf, Arbeitsvorbereitung, Fertigung, Lager und Kundenservice bis in

die Personalverwaltung und das Finanzwesen sind im APplus abgebildet.

*„Nachdem wir zuerst davon ausgingen, dass es sich um ein Migrationsprojekt handelt, wir hatten bereits das P2 aus dem Hause AP im Einsatz, mussten wir bald erkennen, dass auf Grund vom Alter des Systems es sich mehr um eine Neueinführung handelt. Umso stolzer bin ich auf unsere Mitarbeiter, mit denen wir in so kurzer Zeit diesen gewaltigen Schritt gemeinsam geschafft haben“,* erläutert Marcel Adriano, Mitglied der Inhabersfamilie und Projektverantwortlicher der Konrad Oberflächentechnik GmbH & Co. KG.



(„ERP meet CAD“ – via Systemlösung findet der automatische Austausch von Informationen statt)

Insbesondere durch die gelungene ERP-gestützte Verkettung der Prozesse Vertrieb, Konstruktion und Produktion erhofft sich der Sonderanlagenbauer einen spürbaren Mehrwert. Die unternehmensgerechte Abbildung der Abläufe und die einfache Bereitstellung aller relevanten Informationen sollen für erhöhte Transparenz sorgen und die Entscheidungsfindung beschleunigen. Der weitgehend automatisierte Datenfluss zwischen den einzelnen Funktionsmodulen wird darüber hinaus zu mehr Flexibilität in der Produktionsplanung und Fertigung führen.

*„Trotz des gegenwärtig schwierigen wirtschaftlichen Umfelds stehen bei uns die Zeichen weiter auf Wachstum. Ein wichtiger Baustein in dieser Strategie stellt ein modernes und flexibles ERP-System dar, das mit uns mitwachsen kann und uns die schnelle Anpassung an veränderte Marktbedingungen erlaubt. Mit APplus haben wir uns für die Zukunft einen wichtigen Wettbewerbsvorteil erschaffen“,* so Geschäftsführer Konrad Rump.



**Redaktion (RD):** „Warum ordnen Sie dieses Projekt nicht mehr in die Kategorie Versionswechsel ein?“

**Marcel Adriano (MA):** „Wir haben bereits am Anfang schnell erkannt, dass wir einen perfekten Zeitpunkt hatten, auch unsere interne Prozesslandschaft auf den Prüfstand zu stellen. Dies haben wir genutzt. Das Ergebnis war, dass wir durch prozessuale Veränderungen das Potential des neuen APplus noch besser erschließen können.“

**RD:** „Welche Maßnahmen machte diese Erkenntnis notwendig?“

**MA:** „Als erstes haben wir zusammen mit AP eine Prozessanalyse durchgeführt, um das Potential zu ermitteln. Das hat uns verdeutlicht, dass wir mit der Verbindung der ERP-Einführung und einem Prozess-Redesign den Hebeeffekt noch verstärken. Daher haben wir ein zusätzliches Projekt initiiert.“

**RD:** „Können Sie diesen Effekt konkretisieren?“

**MA:** „Schnelligkeit, Flexibilität und das Eingehen auf individuelle Kundenwünsche sind typische Eigenschaften, die man üblicherweise mit mittelständischen Unternehmen verbindet. Genau dieses Ziel haben wir mit der Projekterweiterung verfolgt. Unternehmensprozesse und deren Durchgängigkeit ohne Medienbrüche abzubilden, wird sich zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil für mittelständische Anbieter wie uns entwickeln“

**RD:** „Und das alles in 6 Monaten?“

**MA:** „Ja und nein. Nachdem wir früh das tatsächliche Potential erkannt hatten, haben wir gemeinsam mit AP unsere Strategie überprüft, und sind zu dem Entschluss gekommen, dass wir das ERP-Projekt für 3 Monate aussetzen, um unsere Prozess und Abläufe in einen theoretischen best-case Zustand zu bringen.

**RD:** „Also wurden erst die Prozesse verändert und dann das APplus eingeführt?“

**MA:** „Nein. Die Prozesse liefen in ihrer alt bewährten Form weiter. Wir haben die Veränderungen quasi auf einer grünen Wiese geplant und dann an einem Wochenende gemeinsam mit dem neuen ERP eingeführt. Der 3monatige Vorsprung reichte aus, um eine gemeinsame terminliche Punktlandung beider Projekte hinzulegen.“

**RD:** „Was würden Sie als Schlüssel zu diesem Erfolg bezeichnen?“

**MA:** „Entscheidend war eine fundierte Vorbereitung, die alle relevanten Abteilungen mit einbezog. Des weiteren zahlte sich aus, dass wir kei-

nen zusätzlichen Dienstleister hinzugenommen haben.“

**RD:** „Das heißt, der Softwareentwickler AP AG hat auch den Teil der Prozessentwicklung übernommen?“

**MA:** „Das Unternehmen AP ja, aber mit einem zusätzlichen Experten für das Thema. Wobei ich eher sagen würde, AP hat die Rolle eines Prozessberaters übernommen.“

**RD:** „Führte das nicht zu einem deutlichen Aufwand in der Kommunikation?“

**MA:** „Wenn ich das Ergebnis betrachte würde ich nicht von Aufwand sprechen. Aber ja, es musste schon etwas mehr gesprochen und abgestimmt werden. Aber das steht in einem absolut vertretbaren Verhältnis zum Erfolg.“

**RD:** „Wenn Sie von Ergebnis und Erfolg sprechen, ist die Maßnahme für Sie jetzt abgeschlossen?“

**MA:** „Wir haben die erste Phase abgeschlossen und sind mit neuen Prozessen und einem neuen ERP schlagkräftiger wie je zuvor. Jetzt werden wir damit anfangen, unsere Kompetenzen auszubauen.“

**RD:** „Wie sieht diese Schlagkraft aus?“

**MA:** „Die Konsolidierung und Optimierung von Prozessen wird Ressourcen freisetzen und uns einen weiteren Produktivitätsfortschritt beschere-“

**RD:** „Heißt dies, dass die Firma Konrad Rump die Geschäftsgebiete erweitern wird?“

**MA:** „Zunächst einmal werden wir weiterhin Strahlanlagen bauen, und dies als Sonderanlagen für den individuellen Kundenwunsch. Aber ich denke, dass wir im Gesamten den Kundenmehrwert einer Strahlanlage *Made by Konrad Rump in Germany* deutlich steigern werden.“

**RD:** „Was heißt *in Germany*?“

**MA:** „Wir sind stolz darauf, dass wir nach wie vor ausschließlich in Salzkotten entwickeln und produzieren, daher ein *in Germany*.“

Weitere Informationen:

[www.rump-oft.de](http://www.rump-oft.de) / [info@rump-oft.de](mailto:info@rump-oft.de)

