



## apra-Gruppe

Konsequente Prozessorientierung ermöglicht Wachstum

Elektro- und Hightechindustrie, Metallbe- und -verarbeitung

### Name:

apra-Gruppe

### Website:

<http://www.apra.de>

### Produkte:

Gehäuse- und Schranksysteme aus Metall und Kunststoff, Klein- und Tischgehäuse, Baugruppenträger und Industrieschränke

### Standorte:

apra-norm Elektromechanik GmbH:  
Deutschland | Mehren/Vulkaneifel

apra-plast Kunststoffgehäuse-  
Systeme GmbH:  
Deutschland | Daun/Vulkaneifel

apra-Gerätebau GmbH & Co. KG  
Chemnitz:  
Deutschland | Neukirchen/Sachsen

apra-norm s.n.c.:  
Frankreich | Haguenau

apra-optinet Sp.zo.o:  
Polen | Opole

### Mitarbeiter:

320

### Umsatz:

40 Mio. €

### Entscheidung für proALPHA

- Integriertes Gesamtsystem mit starken funktionalen Bausteinen
- Intuitive Benutzerführung und logischer Aufbau des Systems
- Englische und französische Sprachversionen

### Highlights

- Kombination verschiedener Fertigungsarten: Serienfertigung, modifizierter Standard und kundenindividuelle Einzelfertigung
- Steuerung von Arbeitsgruppen mittels grafischer Analysen des Business Cockpits
- Beherrschbarkeit der enormen Variantenvielfalt durch Produktkonfiguration
- Zentrale Dokumentenverwaltung im systemeigenen DMS
- Einführung binnen 12 Monaten, 100 Prozent im Budget

### Benefits

- Durchgängige Abbildung der Geschäftsprozesse und Abhängigkeiten einzelner Abläufe
- Präzise Produktionsplanung und -steuerung
- 30 Prozent mehr Umsatz bei nur 10 Prozent höherer Mitarbeiterzahl seit der Einführung
- Automatisierte und fehlerreduzierte Produktkonfiguration
- Standortübergreifender Zugriff auf alle Dokumente im DMS
- Einheitliche Stammdatenbasis

Die apra-Gruppe bearbeitet täglich 160 Produktionsaufträge pro Maschine. Die anspruchsvollen Schranksysteme und Gehäuse aus Metall und Kunststoff bestehen aus bis zu 1.000 Einzelteilen. Den Spagat zwischen Serienfertigung, modifiziertem Standard und kundenindividueller Einzelfertigung schafft der Elektromechanik-Spezialist mit der integrierten ERP-Lösung proALPHA. So konnte das Unternehmen seine Produktion optimieren und den Umsatz seit der Einführung im Jahr 2007 um 30 Prozent steigern – bei nur 10 Prozent höherer Mitarbeiterzahl.



apra ist ein diskreter Fertiger. Im Zweischichtbetrieb, auf mehr als 14.000 Quadratmetern Fläche am Standort Mehren, fertigt das Unternehmen die unterschiedlichsten Schrank- und Gehäusesysteme, montiert Baugruppen samt elektronischen Komponenten, stanzt, fräst, veredelt und lackiert. Die Losgrößen reichen dabei von 1 bis 100. Benötigte Teile hält das Unternehmen im hauseigenen Hochregallager vorrätig, das mehr als 10.000 Kleinteile umfasst.

Bei dieser Vielfalt braucht das Unternehmen ein ERP-System, mit dem es die komplexe Fertigung jederzeit im Griff hat. apra entschied daher, die Einzelanwendungen

folgen und deren Abhängigkeiten voneinander berücksichtigen. Darüber hinaus ist es möglich, beliebig viele Ressourcen – Personal, Material oder Maschinen – automatisch auf deren Verfügbarkeit hin zu prüfen und einem Arbeitsgang zuzuordnen. „Wir planen mittlerweile alles mit proALPHA“, resümiert Stefan Meffert, Geschäftsführer bei apra, „30 Prozent mehr Umsatz seit der Einführung im Jahr 2007 bei nur 10 Prozent höherer Mitarbeiterzahl – das hätten wir ohne proALPHA nicht geschafft.“

„Dank des vollständig integrierten proALPHA Produktkonfigurators ist unsere Auftragsabwicklung automatisiert, schnell und fehlerfrei.“

**Stefan Meffert**, Geschäftsführer bei apra



für Produktionsplanung, Dokumentenarchivierung und Kundenbeziehungsmanagement, die technologisch in die Jahre gekommen waren, durch proALPHA abzulösen. Wurde bis dahin rein in Teilestrukturen gedacht, unterstützt proALPHA heute als integriertes ERP-System ein durchgängiges Prozessdenken, das sämtliche voneinander abhängigen Abläufe und Buchungen berücksichtigt.

#### Präzise Produktionsplanung und -steuerung

160 Produktionsaufträge fertigt apra täglich am Standort Mehren. Heute läuft die Produktion dank proALPHA Advanced Planning and Scheduling (APS) reibungslos, denn das Unternehmen kann die vielen unterschiedlichen Produkte flexibel planen und fertigen. Dabei werden sämtliche Arbeitsschritte akkurat im System abgebildet. Auch solche, die nur wenige Minuten Zeit in Anspruch nehmen und sich durch eine hohe Prozessgeschwindigkeit auszeichnen, wie beispielsweise das Laserschweißen. Dadurch kann das Unternehmen alle Tätigkeiten so einplanen, dass sie logisch aufeinander

#### Business Cockpit: schnell die richtigen Entscheidungen treffen

apra setzt auf gut ausgebildete Mitarbeiter als eine der wichtigsten Grundlagen für den Geschäftserfolg. Die Ausbildungsquote im Unternehmen beträgt 10 Prozent. Um die Mitarbeiter und Führungskräfte gezielt zu informieren und diesen die Auswirkungen einzelner Entscheidungen bewusst zu machen, nutzt apra das proALPHA Business Cockpit. Anhand grafisch aufbereiteter Analysen lassen sich Fehlentwicklungen, wie beispielsweise drohende Rückstände, frühzeitig auf einen Blick erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. So können die Führungskräfte im Einzelfall entscheiden, ob sie einen höheren Materialverschnitt in Kauf nehmen müssen, um Zeit einzusparen, oder eine teure Nachtschicht gefahren werden soll, um die Rückstände aufzuholen. „Die Entscheidungen, die auf den Auswertungen des Business Cockpits beruhen, sind für unsere Mitarbeiter nachvollziehbar und werden deshalb auch akzeptiert“, sagt Meffert.

Auch im Vertrieb wird das Cockpit intensiv für das Monitoring von Umsätzen, Verkaufsmengen oder Roherträgen eingesetzt. Geschäftsführerin Sabine Rademacher-Anschütz bestätigt: „Das Business Cockpit ist ein hervorragendes Management-Tool und erleichtert meine tägliche Arbeit enorm. Ich kann vertriebliche Fragestellungen schnell beantworten und bei Bedarf direkt gegensteuern.“

#### Variantenvielfalt im Griff

Ein weiterer Erfolgsbaustein für das Unternehmen ist der proALPHA Produktkonfigurator. „Bei uns gleicht kein Schrank dem anderen. Pro Jahr fertigen wir 1.000 unterschiedliche Produkte, die sich unsere Kunden individuell konfigurieren können“, erläutert Meffert. Eigentlich eine Mammutaufgabe, wenn man bedenkt, dass allein der apra-Standardkatalog 3.000 kombinierbare Elemente enthält. Dennoch beherrscht das Unternehmen die Vielfalt problemlos, weil sich der Konfigurator aus dem Verkaufsauftrag heraus öffnen lässt und nur passende Zusammenstellungen erlaubt.



Anschließend leitet er die entsprechenden Stücklisten, Montage- und Produktionsaufträge automatisch ab und führt die Kosten auf. „Wir haben zu jeder Zeit die richtigen Informationen. Die Fehlerquote ist dadurch erfreulich gering“, lobt Meffert. Im nächsten Schritt will das Unternehmen einen webfähigen Konfigurator realisieren.

#### Alle Dokumente standortübergreifend verfügbar

Den Dokumentenfluss steuert apra mit dem integrierten Dokumenten-Management-System (DMS) von proALPHA. Damit können die Mitarbeiter im Gegensatz zu früher nun direkt auf sämtliche zentral abgelegten Dokumente zugreifen. Der integrierte Ansatz gewährt eine strukturierte Verwaltung und Ablage der Informationen, ohne das System verlassen zu müssen. Darüber hinaus verknüpft apra Dokumente wie Lohn-, Material- oder Lieferscheine mit den entsprechenden Geschäftsvorfällen. Besonders bei standortübergreifenden Prozessen ist dies effizienter und schneller als früher. „Das DMS von proALPHA ist ein mächtiges Werkzeug für uns. Viele Informationen fließen jetzt automatisiert und papierlos“, so Meffert.

**„Wir konnten das Budget zu 100 Prozent einhalten. Das ist nur möglich durch eine Partnerschaft auf Augenhöhe.“**

**Stefan Meffert**, Geschäftsführer bei apra

#### Die Bilanz

Vor mehr als sieben Jahren überzeugte das integrierte Gesamtsystem proALPHA mit seinen starken funktionalen Bausteinen ebenso wie mit dem logischen Aufbau und der intuitiven Benutzerführung. Auch die englische und die französische Sprachversion waren wichtige Entscheidungsgründe, die für proALPHA sprachen. Die Implementierung des Systems erfolgte binnen eines Jahres für drei Mandanten gleichzeitig. Im Zuge dessen wurde auch eine einheitliche Stammdatenbasis geschaffen. „Wir konnten das Budget zu 100 Prozent einhalten. Das ist nur möglich durch eine Partnerschaft auf Augenhöhe“, so Stefan Meffert. Heute steht fest: Die Entscheidung, die apra auf Basis eines ausführlichen Auswahlprozesses getroffen hatte, war wegweisend. Mit der durchgängigen Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse in einer integrierten Lösung hat das Unternehmen die Basis für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung geschaffen.