



## Rosenberger

### Reset in die Zukunft

#### Name:

Rosenberger Hochfrequenz-  
technik GmbH & Co. KG

#### Website:

[www.rosenberger.com](http://www.rosenberger.com)

#### Produkte und Technologien:

Steckverbinder und Adapter,  
Kabelbaugruppen, Test Equipment,  
Werkzeuge und Zubehör,  
Antennen, kundenspezifische  
Lösungen und Kalibrierungsdienste;

Hochfrequenz-, Hochspannungs-,  
Faseroptik- und Elektronik-  
Technologien

#### Standorte:

Fridolfing/ DE.

Weitere Standorte in Europa,  
Asien, Nord- und Südamerika

#### Umsatz:

1,3 Mrd. € (2019)

#### Mitarbeiter:

weltweit > 11.000

Standort Fridolfing (HQ) > 2.300

#### proALPHA Kunde seit:

2000

#### Im Fokus:

Kostentransparenz

Qualitätsmanagement

**Automobilzulieferer, Elektronik & Hightech, Medizintechnik  
Luft- und Raumfahrt, Sicherheit und Verteidigung, Mobile, Industrie,  
Test- & Messtechnik, IoT, Optische Infrastruktur, Präzisionsfertigung**

#### Highlights

- „Rosenberger 2020“: Großprojekt für effiziente Unternehmensabläufe im digitalen Zeitalter durch die Neuausrichtung aller Prozesse, eine umfassende Stammdaten-Überarbeitung und den Release-Wechsel von proALPHA 5.2 auf Version 7.1
- Entwicklungspartnerschaft zwischen Rosenberger und proALPHA für neue Funktionalitäten im proALPHA Standard
- Durchgängige Planung und Kostentransparenz im Fokus der Prozessoptimierungen
- Integrierte Qualitätsmanagement-Lösung fördert ganzheitliches Bewusstsein für die Abläufe im Unternehmen

Die Welt erlebt eine Zeitenwende durch Digitalisierung. Ermöglicht wird diese nicht zuletzt durch Hightech-Produkte, wie sie Rosenberger herstellt. Der Global Player aus Oberbayern ist ein führender Hersteller von Hochfrequenz-, Hochvolt und Faseroptischen Steckverbindungen. Nachgefragt sind diese etwa in der Automotive-Branche, der Mobil-Kommunikation sowie in der Mess- und Medizintechnik. Rosenberger wächst in allen Bereichen und beschäftigt heute weltweit mehr als 11.000 Mitarbeiter.

Entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sind effiziente Prozesse. Gerade in dieser Hinsicht hat die rasante Entwicklung auch zu Wachstumsschmerzen geführt, die sich mit der vor zwei Jahrzehnten installierten ERP-Komplettlösung proALPHA dauerhaft nicht mehr lindern ließen. Rosenberger rief daher ein Großprojekt namens Rosenberger 2020 ins Leben. Es umfasst die Prüfung und gegebenenfalls Neuausrichtung aller Abläufe im Unternehmen, das Überarbeiten der Stammdaten und einen vollständigen Release-Wechsel von proALPHA 5.2 zur neuesten Version proALPHA 7.1. Das Großprojekt markiert für beide Firmen den Sprung in die Zukunft.

„Mit proALPHA reduzieren wir die Anzahl unserer Systeme und führen alle wichtigen Informationen auf einer Plattform zusammen. Im Ergebnis werden wir dadurch effizienter und kommen schneller an noch umfassendere Kennzahlen. Diese sind der Rohstoff für unsere Wettbewerbsfähigkeit von morgen.“

**Peter Rosenberger**, Geschäftsführer, Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG

### Vom Schlossereibetrieb zum Global Player

1958 als Schlossereibetrieb in Tittmoning gegründet, hat sich das Unternehmen mittlerweile zu einem Global Player entwickelt. Erste große Etappe auf diesem Weg war 1967 die Übernahme einer Firma im benachbarten Fridolfing. Hier stand noch ein Großauftrag aus, der den Einstieg in das Geschäft mit der Hochfrequenztechnik brachte. Es folgten weitere Meilensteine, mit jedem ging das Wachstum weiter. „Im Durchschnitt sind wir über die vergangenen 30 Jahre hinweg jedes Jahr um gut 16 Prozent gewachsen“, sagt Peter Rosenberger, Geschäftsführer und Sohn des Unternehmensgründers.

Das Wachstum ist noch bemerkenswerter, wenn man sich den enormen Kostendruck auf Hersteller wie Rosenberger anschaut. „Speziell in unserem Kerngeschäft mit Automotive-Kunden nimmt der Druck durch den Wandel zur e-Mobilität derzeit enorm zu. Unzählige neue Player drängen in den Markt. Der Wettbewerb gewinnt noch weiter an Schärfe“, berichtet Rosenberger und betont: „Entscheidend sind heute daher vor allem drei Kriterien: Es geht um den Preis, den Preis und noch mal den Preis. Qualität und Liefertreue werden ohnehin vorausgesetzt.“

### Sprung in die Zukunft statt Systemevolution

Um die Anforderungen auch künftig erfüllen zu können, muss das Unternehmen immer effizienter werden. „Wir brauchen vollautomatische Produktionsdurchläufe mit perfekt vernetzten Prozessen auch beim Datenmanagement“, so die Vorgabe von Rosenberger. Dies ist im Hinblick auf das ERP-System ein ambitioniertes Ziel – schon deshalb, weil das Unternehmen die gesamte Bandbreite von der Individual- bis zur Massenfertigung abdeckt.

„In der Mobil- und Telekommunikation“, so Projektleiter Dominik Seitz, „dominiert das Projektgeschäft mit kleinen Fertigungstranchen. Im Automotive-Markt haben wir es dagegen mit Stückzahlen im dreistelligen Millionen-Bereich zu tun.“ Viele der dafür nötigen Prozesse managt das Unternehmen bis heute mithilfe des bereits vor zwei Jahrzehnten installierten ERP-Systems proALPHA. „Durch unser starkes Wachstum waren wir jedoch gezwungen immer mehr Drittsysteme anzubinden“, schildert Seitz die Situation und konstatiert: „So ist im Verlaufe von 20 Jahren eine organisch gewachsene, immer komplexere Systemlandschaft entstanden, die nur mit großem Aufwand zukunftsfähig zu halten ist.“

„Uns wurde dann klar, dass wir keine weiteren Anpassungen und Updates mehr brauchten, sondern einen echten Sprung“, erklärt Rosenberger. „Deshalb haben wir uns für einen Grüne-Wiese-Ansatz und den grundlegenden Neuaufbau unserer Prozesse und Organisationsstrukturen entschieden“. Ausdruck und Ergebnis dieser Entscheidung ist das Projekt Rosenberger 2020.



## Rosenberger 2020 – in Entwicklungspartnerschaft mit proALPHA

Die Hochfrequenzspezialisten aus Oberbayern stellen im Zuge von Rosenberger 2020 alles auf den Prüfstand: auch die Zusammenarbeit mit proALPHA. „Unser Unternehmen hat eine Größe erreicht, für die nur noch wenige ERP-Anbieter als Partner infrage kommen“, erklärt Seitz und ergänzt: „Deshalb entschieden wir uns dafür, den Markt noch mal gründlich zu sondieren und die Top-Anbieter

zu Präsentationsrunden einzuladen.“ Das Ergebnis: Die Zusammenarbeit wird fortgesetzt. „Wir sind mit proALPHA seit 20 Jahren unterwegs und wissen“, so Rosenberger, „was wir aneinander haben. Das gilt für beide Partner, in jeder Hinsicht – auch mit Blick auf akute Handlungsbedarfe.“ proALPHA hat die Herausforderung angenommen und bereits ein eigenes Automotive-Kompetenzteam aufgebaut. Es bringt einerseits Branchenwissen ein, entwickelt sich andererseits aber auch weiter durch die speziellen Anforderungen von Rosenberger. So werden in enger Zusammenarbeit mit den verantwortlichen Experten auf Kunden-seite Lösungen entworfen, die für den Sprung in die Zukunft nötig sind.

So entsteht im Zuge des Großprojekts eine Partnerschaft, aus der neue ERP-Funktionalitäten hervorgehen. Einige davon sollen später in den Standard wandern und allen Kunden von proALPHA zur Verfügung stehen. Zum Beispiel Abrufbestellungen oder das neue Instandhaltungsmodul: „Wir haben Hunderte von Maschinen im Einsatz, die regelmäßig gewartet werden müssen“, sagt Seitz und verdeutlicht: „Die Instandhaltung ist für uns daher ein wichtiger Kostenblock, der bisher zu intransparent war. Deshalb entwickeln wir mit proALPHA eine Lösung, mit der wir alle Instandhaltungsaktivitäten präzise planen und sämtliche Kosten dafür transparent abbilden können.“

### Im Fokus: ganzheitliche Planung und volle Kostentransparenz

Die Instandhaltung ist ein Beispiel von vielen. Rosenberger 2020 umfasst allein im Hinblick auf die Unternehmensabläufe ganze 14 Teilprojekte, 12 davon mit ERP-Bezug. Neu zu definieren sind Prozesse in



diversen Bereichen – von Einkauf und Lieferantenmanagement über Produktion, Stammdaten und Logistik bis hin zum Vertrieb. Schwerpunktthemen sind dabei die ganzheitliche Planung und die Kostentransparenz im Unternehmen.

Zum Planungsprozess sagt Seitz: „In der Vergangenheit haben wir unsere Planung mithilfe von 16 Hauptsystemen erledigt – entsprechend viele Systembrüche und Schnittstellen gab es. Die Brücken zwischen den Systemen und die Systemvielfalt selbst bauen wir jetzt ab und beseitigen Engstellen, indem wir so viel wie möglich auf unserer neuen ERP-Plattform abbilden.“ Beispiel Disposition: Diese läuft bei Rosenberger bisher über ein Drittsystem. Gleiches gilt für die Produktionsfeinplanung, hier arbeitet Rosenberger mit einer externen MES-Lösung. Künftig werden diese und andere Teilaufgaben durchgängig in proALPHA organisiert. Vom Einkauf bis zur Rechnungstellung managt Rosenberger dann alles in einem System. Dafür laufen in proALPHA künftig – bei über 12.000 Endprodukten, die Rosenberger fertigt – automatisiert Hunderttausende Datensätze zusammen.

Das Thema Kostentransparenz und seine Bedeutung verdeutlicht Seitz am Beispiel der Produktentwicklung: „Bei uns laufen zeitgleich bis zu 1.000 Entwicklungsprojekte, an denen allein in der Zentrale mehr als 700 Mitarbeiter arbeiten. Im Verlauf jedes Projekts können sich die kundenseitig geforderten Produktspezifikationen und Kostenvorgaben mehrfach ändern. Umso wichtiger ist es, dass sämtliche Kosten im ERP abgebildet werden.“ Dafür sind weitere Umstellungen erforderlich, denn bisher arbeitet die Entwicklungsabteilung mit einem Projektmanagement-Tool ohne



„Mit proALPHA entwickeln wir eine ERP-Plattform, die uns in puncto Kostentransparenz und ganzheitlicher Planung nach vorne bringt.“

**Dominik Seitz**, Projektleiter „Rosenberger 2020“, Rosenberg Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG

Schnittstelle zu proALPHA. Das Tool hat sich bewährt und soll bleiben. Der Projektkopf mit allen wesentlichen Informationen wird jedoch künftig auch an proALPHA übergeben. „Dies reicht“, so der Anspruch von Rosenberg, „um volle Kostentransparenz herzustellen und unsere strategischen Entwicklungsentscheidungen in Zukunft noch fundierter treffen zu können.“

#### **Vollständig integriert: das Qualitätsmanagement**

Ein weiteres Highlight wird das vollintegrierte Qualitätsmanagement. „Bisher arbeiten wir mit verschiedenen Systemen und entsprechend aufwendigen Prozessen. Nun ermöglicht uns die enge Zusammenarbeit von proALPHA mit den QM-Spezialisten von QSC auch in diesem Bereich ein hocheffizientes Setting ohne Systembrüche“, so Rosenberg. Das Qualitätsmanagement wird vollständig in die ERP-Lösung eingebunden und arbeitet künftig schnittstellenfrei mit ein und derselben Datenbank. „Alle QM-Informationen sind damit auf Knopfdruck abrufbar“, freut sich Rosenberg und ergänzt: „Ein Umdenken zwischen verschiedenen Systemen ist dann nicht mehr nötig. Das spart nicht nur Zeit und Kosten. Es verhindert auch ein Silodenken und fördert das ganzheitliche Bewusstsein für die Abläufe im Unternehmen.“

#### **Rosenberger 2020 – die nächsten Schritte**

Vor Rosenberg und proALPHA liegt ein intensives Projektjahr 2020, bevor das neue ERP-System Anfang 2021 in den Live-Betrieb geht – zunächst an den Unternehmensstandorten in Deutschland und Ungarn.

Nach dieser ersten Implementierungswelle ist das Projekt Rosenberg 2020 noch lange nicht beendet. „Wir werden in einer zweiten Welle unsere drei Fertigungsstandorte in den USA auf die neue proALPHA ERP-Plattform umzustellen“, so Seitz. „Bis Mitte der 2020er-Jahre folgen dann die Standorte in Südamerika und den meisten Märkten Asiens.“ Durch die fortgesetzte Vernetzung steigert Rosenberg die Effizienz aller Prozesse weiter und stärkt seine globale Wettbewerbsposition im digitalen Zeitalter.

proALPHA Business Solutions GmbH  
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach  
info@proalpha.com • www.proalpha.com

Stand 05/2020

Anwenderbericht