

Prozesse verändern dank einer durchdachten Strategie

Rodriguez goes digital: Automatisierung und Digitalisierung im Mittelstand



„Wir definieren heute den Standard von morgen – als Treiber der technischen Evolution“: So lautet die Kurzfassung der Unternehmensvision von Rodriguez. Als führender Anbieter von Präzisionslagern und Lineartechnik trägt das Unternehmen maßgeblich dazu bei, dass sich die Technik jenseits des Standards weiterentwickelt. Voraussetzung dafür ist jedoch auch eine stete Evolution innerhalb des Unternehmens: Digitalisierte Prozesse, Systeme und Strategien sorgen für mehr Effizienz und Innovation.

Als deutscher Hersteller von Präzisionslagern und Lineartechnik setzt Rodriguez Ideen in Bewegung um. Eine leistungsstarke interne Fertigung am Standort Eschweiler macht es möglich, diese Anforderungen in präzise Abläufe zu übertragen. Derzeit liegt der Anteil der Eigenfertigung bei ca. 50 %, Tendenz steigend. Dank der eigenen Produktion, aber auch aufgrund der kurzen Entscheidungswege zwischen Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion kann Rodriguez weitaus flexibler agieren als seine Wettbewerber. Das liegt nicht zuletzt daran, dass alle Prozessschritte im Unternehmen abgedeckt werden können – von der Entwicklung über die Fertigung bis hin zur Montage und Qualitätssicherung.

Individuell konzipieren, kosteneffizient agieren

Die eigenen Produktionskapazitäten im Bereich der Präzisionswälzlager und der Lineartechnik werden unter anderem für die Fertigung von kundenspezifischen Systemlösungen genutzt, auf die sich Rodriguez über die Jahre spezialisiert hat: Basierend auf dem langjährigen Engineering-Know-how sowie den speziellen Kenntnissen und Erfahrungen in der Mechanik entwickelt und realisiert Rodriguez die sogenannten Value

Added Products (VAP). Sie basieren auf hochwertigen Wälzlagern und Lineartechnik-Komponenten, kombiniert mit einem umfassenden Rundumservice.

Die individuell konzipierten Produkte erfüllen alle Anforderungen der Kunden und ermöglichen die Einsparung von Umbauteilen, die Reduktion von Toleranzen sowie die Reduzierung der Montagezeiten. Gleichzeitig lassen sich die Kosten für Entwicklung, Beschaffung und Administration deutlich reduzieren. Die kundenspezifischen Systemlösungen helfen den Kunden, wertvolle Ressourcen zu sparen und sich ganz auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Vom Händler zum Hersteller

Fakt ist: Rodriguez hat in den letzten 35 Jahren eine klare Wandlung vom Händler zum Hersteller von Präzisionslagern und Lineartechnik vollzogen. Ein Blick zurück: Mit Beginn der 90er-Jahre nahm Rodriguez Lineartechnikprodukte in das Produktportfolio auf. Der Startschuss für die Eigenfertigung in diesem Bereich erfolgte etwa zeitgleich und war nötig, um im Hinblick auf kundenspezifische Lösungen flexibler und handlungsfähiger zu sein. Vor ca. 15 Jahren investierte das Unternehmen in eigene Bearbeitungszentren und erweiterte darüber hinaus den Maschinenpark, sodass die Bearbeitung und Fertigung von Wälzlagern möglich wurde. Innovative Vorrichtungen und fortschrittliche Werkzeuge sorgen dafür, dass die Fertigungsanlagen stets auf dem neuesten Stand der Technik sind.

„Die Anforderungen unserer Kunden in präzise Abläufe zu übertragen, ist unser Antrieb“, so Nicole Dahlen, Geschäftsführerin bei Rodriguez. „Um das zu erreichen, entwickeln unsere qualifizierten Mitarbeiter Prozesse und Produkte kontinuierlich weiter und gehen zusammen mit unseren Kunden gerne auch neue Wege.“ Möglich ist das jedoch nur, wenn sich auch das Unternehmen immer weiterentwickelt und sich stets neuen Gegebenheiten anpasst.

Digitalisierung als Chance

Das gilt auch für die fortschreitende Digitalisierung: Seit vielen Jahren beobachtet das Eschweiler Unternehmen die Entwicklungen in diesem Bereich und hinterfragt kontinuierlich, welche Chancen sich konkret für Rodriguez daraus ergeben können. „Im letzten Jahr haben wir dann vermehrt begonnen, uns mit dem Thema zu beschäftigen“, so Christoph Aretz, Kaufmännische Leitung & Controlling bei Rodriguez. „Zusammen mit externen Partnern haben wir definiert, wo für uns die digitale Reise hingehen soll und was wir für diese Transformation im Unternehmen anstoßen müssen.“ Wichtig war den Verantwortlichen ein ganzheitlicher Blick – denn die Handlungsfelder der Digitalisierung liegen nicht nur in der Technologie, sondern müssen von den Mitarbeitern im Sinne einer Innovationskultur mitgetragen werden. Insgesamt lautete die Marschrichtung: Mehr Ressourcen in die digitale Transformation stecken, die Begeisterung der Beschäftigten stärken, Freiräume für Digitalisierungsprojekte schaffen und die Entscheidungsgeschwindigkeit steigern.

„Zunächst haben wir eine Innovationskultur etabliert, die die Entwicklung digitaler Prozesse und Abläufe fördert und es möglich macht, digitale Services und Geschäftsmodelle zu entwickeln“, so Christoph Aretz. „Dabei arbeiteten wir mit den externen Partnern Trovarit und CIM zusammen.“ Die Trovarit AG unterstützt Rodriguez bei der Auswahl und Implementierung eines neuen ERP-Systems, das die Unternehmensprozesse



durch digitale Workflows unterstützt. Gleichzeitig läuft mit diesem Partner eine Aktualisierung der Stammdaten. Rodriguez hat sich für das ERP-System oxaion entschieden: Zusammen mit Trovarit wurden 1.648 Prozesse definiert mit 94 identifizierten Potentialen, die das neue System abdecken sollte. Zu den Zielen gehören die Optimierung der Disposition sowie der Produktionsplanung und -steuerung, die papierlose Produktion und digitale Betriebsdatenerfassung sowie ein integriertes Lager Management mit mobilen Terminals auf Barcode-Basis. Zudem soll ein Dokumentenmanagementsystem etabliert werden, das Eingangsrechnungsworkflows mit OCR-Erkennung unterstützt.

Einführung eines Business Intelligence Tools

Die Unternehmensberatung CIM Aachen hingegen untersuchte zusammen mit den

Mitarbeitern die Prozesse in der Fertigung und definierte Ansätze für eine Optimierung. Teil dieser Strategie ist die Einführung des Business Intelligence Tools Qlik Sense. „Mithilfe dieses Tools erhalten wir auf Basis von Datenquellen und verabschiedeten Kennzahlen auf Knopfdruck einen transparenten Blick auf die aktuelle Situation in der Produktion“, betont Christoph Aretz. „Dieses Produktionscontrolling ermöglicht es uns, kurzfristig auf Probleme zu reagieren und die richtigen Entscheidungen zu treffen.“ Rodriguez fokussierte sich zunächst auf wesentliche Kennzahlen wie Termintreue, Durchlaufzeitabweichung, Mitarbeiterproduktivität, Maschinenverfügbarkeit und Leistungsgrad. Die Daten werden direkt aus dem ERP-System und einem Zeiterfassungssystem abgegriffen, im BI-Tool verknüpft und visualisiert. Ein täglicher Aktualisierungslauf in der Nacht sorgt vor Beginn jedes Arbeitstages für frische Kennzahlen.



CHRISTOPH ARETZ

Kaufmännische Leitung & Controlling bei Rodriguez

Digitalisierung wird bei Rodriguez gelebt. Zunächst haben wir eine Innovationskultur etabliert, die die Entwicklung digitaler Prozesse und Abläufe fördert und es möglich macht, digitale Services und Geschäftsmodelle zu entwickeln.

ISUCCESS STORY

Ein solcher digitaler Wandel im Unternehmen setzt natürlich auch die Weiterbildung der Mitarbeiter voraus. Dies erfolgt einerseits durch regelmäßige Workshops und Schulungen seitens der externen Partner. „Zudem haben wir für unsere Mitarbeiter eine digitale Schulungsplattform geschaffen“, so Christoph Aretz. „Aktuell nutzen wir diese Möglichkeit bereits für Schulungen im Bereich Datenschutz. Dies möchten wir zukünftig auch für andere Bereiche ausarbeiten.“

Digitale Prozesse im Unternehmen

Die Entwicklung digitaler Abläufe und Prozesse gehört ebenfalls zur Strategie von Rodriguez. Dazu gehört zum Beispiel der Abschied von Papierakten: Im Rahmen des Projekts digitaler Rechnungsversand bittet Rodriguez seine Kunden aktiv um E-Mail-Adressen für Rechnungen. Mit Erfolg: Im April 2022 wurden rund 1.200 Rechnungen versandt, davon jedoch nur ca. 300 per Post. Dadurch wurden Portokosten von 670,00 € vermieden und eine CO₂-Ersparnis von ca. 16 kg erzielt. „Im Rahmen eines papierlosen Büros drucken wir zudem im Vertrieb kaum Unterlagen aus, sondern legen sie direkt digital ab“, erläutert Christoph Aretz. „In der Finanzbuchhaltung sollen zukünftig Eingangrechnungen gescannt werden, um auch hier den Papierberg drastisch zu reduzieren.“

Neue Wege im Marketing

Nicht zuletzt ist die Ausrichtung des Marketings und des Vertriebs bei Rodriguez ein Thema. „Wir setzen uns vermehrt mit der Frage auseinander, wie wir unsere Kunden morgen erreichen können und wollen“, so Julia Schneiders, Assistant of Management & Marketing bei Rodriguez. „Welche Rolle spielen Trends wie Content Marketing und Vertriebsautomatisierung? Wie gehen wir mit den immer individueller werdenden Bedürfnissen unserer Kunden um?“ Bereits heute setzt Rodriguez Google Ads und Displaykampagnen ein und ist auf Social-Media präsent. Über das weltweit größte Business-Netzwerk LinkedIn kommuniziert Rodriguez alle wichtigen News und Termine, auf XING können sich Interessenten über Karrieremöglichkeiten informieren und Rodriguez als attraktiven Arbeitgeber kennenlernen. Seit Ende 2022 ist Rodriguez ebenfalls bei Instagram und Facebook aktiv. „Eine professionelle Präsenz auf Social-Media-Kanälen ist mittlerweile unabdingbar für eine zeitgemäße Außendarstellung des Unternehmens“, so Julia Schneiders. „Neben potenziellen Kunden können wir darüber auch neue Mitarbeiter anwerben.“

Neben der Entwicklung vom Händler zum Hersteller vollzieht Rodriguez nun also auch

noch einen digitalen Wandel – und selbstverständlich macht dieser auch vor der Eigenfertigung nicht halt: Hier arbeitet das Unternehmen bereits mit teil- oder halbautomatisierten Maschinen sowie einem Roboter, um schneller und flexibler zu werden. Mitarbeiter werden entlastet und können sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Moderne und digitale Fertigungsprozesse haben jedoch auch Vorteile für den Kunden: Rodriguez kann noch schneller und flexibler agieren und die Qualität der Produkte weiter verbessern. „Im Grunde geht es ja bei allen unseren Digitalisierungsprojekten darum, für den Kunden einen Mehrwert zu schaffen“, so Christoph Aretz abschließend. „Hier gibt es noch viel Potenzial, das wir nach und nach ausschöpfen wollen.“

Kontakt

Rodriguez GmbH
Julia Schneiders
Ernst-Abbe-Straße 20
D-52249 Eschweiler

www.rodriguez.de

