



# REFERENZ REGLOPLAS

AUF DIE RICHTIGE TEMPERATUR KOMMT ES AN

In mehr als fünfzig Ländern werden im Produktionsprozess Temperiergeräte der St.Galler Regloplas AG eingesetzt. Wenn zum Beispiel in China Spritzguss-Kunststoffprodukte das Werk verlassen, in Israel PVC-Folien hergestellt werden oder in den USA komplizierte Druckguss-Bauteile für die Automobilindustrie entwickelt werden. Mit dem Erfolg dieser Qualität „Made in Switzerland“ ist das Unternehmen einer der führenden Anbieter im Weltmarkt.

Sie umgeben uns überall: Kunststoff- und Metallteile, die im Spritzguss- oder Druckgussverfahren hergestellt wurden. Vom einfachen Spielzeug über Befestigungssysteme bis hin zu komplexen und hoch beanspruchten Maschinenbauteilen werden mit diesen Herstellungsverfahren unterschiedlichste Produkte in zum Teil riesigen Stückzahlen bei gleichzeitig hohem Qualitätsanspruch produziert. Dabei spielt die richtige Temperatur des zu verformenden Materials bzw. des zur Verformung eingesetzten Werkzeugs eine wichtige Rolle. „Sie beeinflusst entscheidend die gleichmässig hohe Qualität der hergestellten Produkte, optimiert die Produktionszeiten und steigert gleichzeitig die Lebensdauer der eingesetzten Formen“, erläutert Beat Koch, Leiter Produktion und Logistik bei der Regloplas AG. Das St.Galler Unternehmen produziert seit mehr als vierzig Jahren die Temperiergeräte, die als Heiz-/Kühlsysteme das geforderte Temperaturniveau sicherstellen, und gilt in der Branche als einer der führenden Spezialisten auf diesem Gebiet.

## STANDARDWERK

Trotzdem ist es besonders erwähnenswert, dass eine Fachpublikation des Unternehmens zum Standardwerk der gesamten Branche avancierte. Denn der Regloplas AG ist genau dies gelungen: Ihr erstmals vor über 25 Jahren aufgelegtes „Handbuch der Temperierung mittels flüssiger Medien“ hat inzwischen eine Auflage von 11'000 Exemplaren erreicht, ist in vier Sprachen erschienen und mittlerweile in der siebten Auflage im Buchhandel erhältlich. Diese für ein hoch spezialisiertes Fachbuch erstaunliche Verbreitung bestätigt nicht nur dessen Bedeutung in der Industrie für die Schulung und den praktischen Einsatz. Sie verdeutlicht auch, warum sich die Regloplas AG nicht umsonst mit ihren Produkten weltweit durchsetzen kann: Mit dem Wissen aus mehr als vierzig Jahren Erfahrung beim Bau von Temperiergeräten, einem konsequenten Qualitätsdenken und nicht zuletzt auch einem offenen Knowhow-Austausch mit Kunden und Partnern ist die Regloplas AG ein wichtiger Partner für Unternehmen in der Kunststoff- und Druckgusstechnik.

## WELTWEIT

Es überrascht daher nicht, dass die „Regloplas-Weltkarte“ nur wenige weisse Flecken aufweist. Das Unternehmen ist international ausgerichtet: Lediglich fünf Prozent der abgesetzten Geräte werden in der Schweiz verkauft – ein weltweites Vertriebsnetz bedient daher alle industrialisierten Regionen. Hauptmärkte in Europa sind dabei Deutschland, Frankreich und Italien, ausserhalb Europa befinden sich die wichtigsten Abnehmer in Japan, China und in den USA. Dabei setzt die Regloplas AG nicht nur auf die hochstehende Qualität ihrer Produkte: „Ebenso wichtig sind begleitende Dienstleistungen, die unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten“, erklärt Beat Koch. Dazu gehört neben der Bereitstellung von Hintergrundwissen mittels Literatur und technischer Unterlagen vor allem auch die Schulung der regionalen Vertreterfirmen. „Die Konsequenz ist eine durchdachte, systematische Förderung unserer Vertreter und damit eine direkte oder indirekte Unterstützung unserer Kunden in aller Welt. Wesentlich sind regelmässig stattfindende Vertreter-Symposien, ein enger mündlicher und ein gut ausgebauter schriftlicher Kontakt mit unseren Partnern sowie auch die Schulungskurse für unsere Kunden.“

## SCHWEIZ IM MITTELPUNKT

Technisches und administratives Zentrum des Unternehmens ist jedoch der Firmen-Hauptsitz in St.Gallen. Rund 55 Mitarbeiter arbeiten hier an der Regloplas-Zukunft, die Beat Koch so zusammenfasst: „Als unabhängiges Schweizer Unternehmen wollen wir weltweit der führende Entwickler und Hersteller von Temperiergeräten für hoch-, mittel- und tiefpreisige Marktsegmente sein. Hierzu beobachten und analysieren wir neue Märkte und neue Technologien kontinuierlich und setzen die Erkenntnisse in marktreife Produkte um.“ Ein substanzieller Teil des erwirtschafteten Ertrages wird daher jährlich in die Entwicklung von Produkten, Prozessen und Märkten investiert. So erstaunt es auch nicht, dass man die Produktpalette der „wärmenden“ Temperiergeräte seit Anfang 2008 um eine Kühlgerätelinie „nach unten“ erweitert hat: „Kühlgeräte ergänzen das Regloplas-Verkaufsprogramm in idealer Weise. Sie sind immer dann unverzichtbar, wenn Temperaturen unter jenen des Kühlwassernetzes erforderlich sind“, erläutert Beat Koch.

## PORTRÄTIERTES UNTERNEHMEN

Regloplas AG  
Flurhofstrasse 158, CH - 9006 St.Gallen  
www.regloplas.com

Anzahl Mitarbeiter: 55

### Tätigkeit:

Regloplas AG produziert seit mehr als vierzig Jahren Temperiergeräte, die als Heiz-/Kühlsysteme das geforderte Temperaturniveau sicherstellen. Die Firma gilt in der Branche als eine der führenden Spezialisten auf diesem Gebiet.

## PROJEKT AUF EINEN BLICK

Eingesetzte Module:

Finanz, Industrie/PPS, Logistik, HRM, Kundendienst, Qualität, E-Shop

Anzahl Benutzer: 25

## SCHLANKE PROZESSE SIND ENTSCHEIDEND

Bei einem jährlichen Produktionsvolumen von rund 6'000 Temperiergeräten, die mehrheitlich in der Schweiz hergestellt werden, kommt der Prozessorganisation eine entscheidende Bedeutung zu. Denn gerade in einem innovativen KMU beeinflussen schlanke und in allen Phasen kontrollierbare Abläufe nachhaltig den Unternehmenserfolg. Nachdem die Erweiterungsmöglichkeiten der dazu bislang eingesetzten betriebswirtschaftlichen Software erschöpft waren, entschied man sich bei der Regloplas 2003 für ein neues, durchgängiges ERP-System. „Mit ProConcept ERP verfügen wir seitdem über eine übergeordnete Steuerzentrale“, beschreibt Beat Koch seine Erfahrungen, „welche die Prozesse in Auftragsabwicklung, Beschaffung, Verkauf, Logistik und Controlling unter einem Software-Dach zusammenfasst.“ Dabei mussten nur wenige spezifische Anpassungen vorgenommen werden: Neben den üblichen administrativen Anpassungen konnte die Konfigurations-Software „Camos“ auf einfache Art über die PCS-Schnittstelle mit ProConcept ERP vernetzt werden und übermittelt automatisiert Stücklisten und Verkaufspreise an das ERP-System.

## ZUKUNFTSPOTENTIAL IM WEB

Mit den Modulen Finanz, Industrie/PPS, Logistik, HRM, Kundendienst, Qualität und E-Shop nutzt die Regloplas AG heute bereits fast die ganze Breite des ProConcept ERP-Angebots. „Zahlreiche Prozesse konnten mit der SolvAxis-Lösung merklich beschleunigt werden“, fasst Beat Koch die Erfahrungen der rund 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammen, die ProConcept ERP täglich nutzen. Weiterentwickeln wollen die St.Galler dabei die Internetprozesse via E-Shop: „Der Webzugriff für Kunden und Partner soll weiter ausgebaut werden“, erklärt Beat Koch. „Zu einer weltweiten Präsenz gehört heute eben auch ein umfassendes Webangebot.“ Doch auch wenn die Hauptabsatzmärkte des Unternehmens auf der ganzen Welt verteilt sind: Auch „zu Hause“ in der Schweiz bedient man erfolgreiche Industrieunternehmen, die noch dazu weder in der Kunststoff- noch der Druckgussbranche tätig sind. So produziert zum Beispiel Maestrani in Flawil SG „Minörli“ aus feinsten Schweizer Schokolade mit Hilfe von Regloplas Temperiergeräten. Und bald wird man auch aus Flawil auf die Webshop Lösung von Regloplas zugreifen können.