

DS Dichtungstechnik GmbH, 48301 Nottuln, Alemania

Equipados para el futuro con ERP

La empresa DS Dichtungstechnik GmbH es un proveedor líder de técnicas de impermeabilización para la industria de los tubos de hormigón. La mediana empresa familiar se beneficia desde hace más de un año de su sistema central de TI, un denominado sistema ERP (por sus siglas en inglés; Enterprise Resource Planning), para controlar todos los procesos desde las compras y la producción hasta el almacenamiento, la venta y el envío. La eficiencia de toda la empresa ha aumentado significativamente desde la introducción del sistema y ahora todos los procesos son claros y comprensibles. ERP es uno de los pilares del éxito de DS Dichtungstechnik GmbH.

PHi visitó al Sr. Dipl.-Ing. Albert Steinhoff y Jutta Steinhoff, directores ejecutivos de DS Dichtungstechnik y al Sr. Prof. Dr. Franz Vallée de Münster de su empresa asesora de logística y TI, Vallée und Partner.

PH: *PHi: Sr. Albert Steinhoff, presente por favor brevemente a la empresa DS Dichtungstechnik.*

A. Steinhoff: La empresa fue fundada en 1961 por mi padre con la producción de juntas circulares para tubos de hormigón. Los comienzos fueron en un antiguo garaje y trastero de la casa paterna en Nottuln, Alemania. En 1983 se mudaron a la zona industrial de Nottuln, donde aún hoy se encuentra la sede principal de la empresa, con la construcción de la primera nave de producción. En los años siguientes, la empresa fue creciendo poco a poco. En 1996 se decidió no seguir comprando los perfiles de goma a grandes fabricantes, sino comprar una instalación de extrusión para la fabricación propia. En 2005 se realizó una separación estricta entre la planta de producción y el almacén de productos en dos emplazamientos cercanos pero independientes. Desde entonces nos hemos convertido de un pequeño proveedor, que al comienzo suministraba a 5

fábricas de hormigón, en un fabricante de juntas para la industria de los tubos de hormigón de actividad internacional. Contamos con una oficina de ingeniería propia para técnicas de impermeabilización con dos ingenieros y una auxiliar de laboratorio. Nuestros productos cuentan con certificación CE y son sometidos a un control de calidad externo voluntario por parte de MPA NRW en Dortmund, KOMO KIWA BV en los Países Bajos y BENOR en Bélgica.

PH: *¿Cuál es la orientación de la empresa? Usted mencionó que es una empresa de actividad internacional. ¿En qué mercados se centran principalmente?*

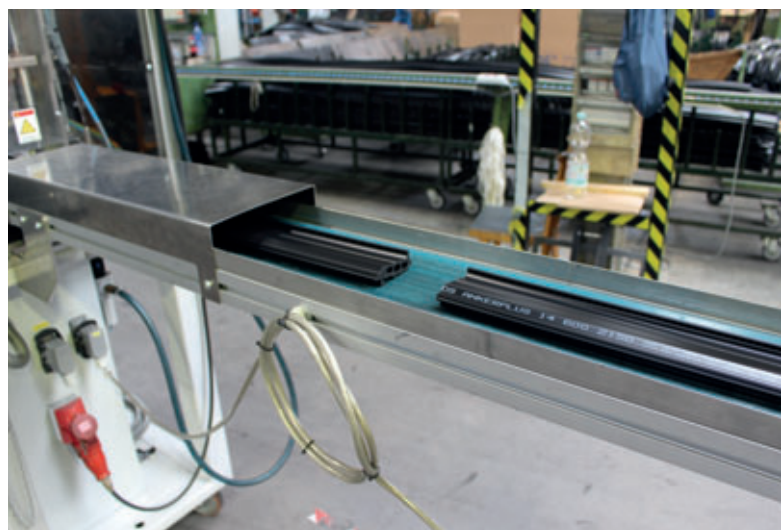
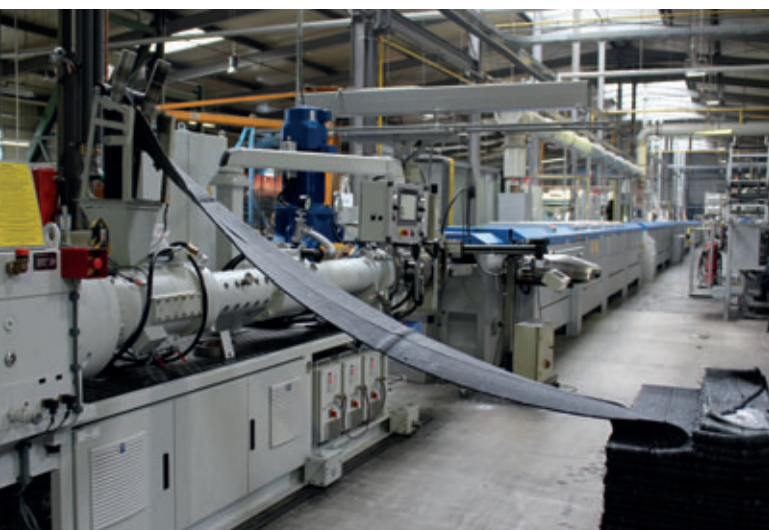
A. Steinhoff: Actuamos principalmente en la zona europea, aunque también a nivel mundial. Actualmente centramos nuestras actividades comerciales no solo en Alemania, sino también en Escandinavia y Gran Bretaña. La colaboración con los socios comerciales en estas regiones está funcionando perfectamente. Especialmente en Gran Bretaña existe actualmente una gran demanda acumulada para la infraestructura de construcción subterránea. Gracias a la colaboración profesional con nuestros transportistas, las relaciones

comerciales con el exterior ya no representan ningún problema. Hoy en día se puede cumplir sin problema con una entrega en un plazo de 48 horas, por ejemplo, a Gran Bretaña.

Actualmente estamos llevando a cabo un proyecto internacional, digno de mención, en Hong Kong (China) en colaboración con Gollwitzer Betonrohrwerke, para el cual suministramos las juntas para los tubos DN 3000, que son colocados a 50 m de profundidad en la tierra. La particularidad consiste en un requisito muy elevado de hermeticidad de las juntas con una presión de comprobación de 8,25 bar.

PH: *¿Qué características presenta su empresa en el mercado de las técnicas de impermeabilización?*

A. Steinhoff: Desde el comienzo de mi actividad laboral me dediqué intensamente a los requisitos de las plantas de hormigón, es decir, también a los procesos de producción. Yo me considero en cierto modo un «experto en plantas de hormigón» y además pienso como un fabricante de tubos de hormigón. Nuestro asesoramiento no termina en el escritorio, sino que pasa por la producción y llega hasta el montaje en



La nueva instalación de extrusión en DS Dichtungstechnik se encuentra en funcionamiento desde febrero de 2015 y funciona en tres turnos.

obra. Esto es algo que nuestros clientes saben valorar. Además somos proveedores especialistas, ya que ofrecemos exclusivamente juntas para tubos de hormigón. Es decir que concentramos nuestros conocimientos en una única especialidad técnica. Prof. Dr. F. Vallée: En relación a esta pregunta y como asesor externo de esta empresa me gustaría añadir dos características. Por un lado, la empresa DS Dichtungstechnik se caracteriza por su fuerza innovadora, es decir, la búsqueda continua de opciones de mejora, y por otro lado, por su fiabilidad. Solo se hacen promesas que se pueden cumplir con un 100% de seguridad. Si un proyecto no parece realista, entonces esto se explica y se discute claramente.

Además, DS-Dichtungstechnik es asesora intensamente por mi empresa Vallée und Partner desde hace aproximadamente un año en relación a logística y TI. Durante nuestra colaboración hemos podido descubrir puntos débiles, que han sido eliminados gracias a una TI inteligente, que controla eficientemente todos los procesos desde las compras y la fabricación hasta el almacenamiento.

PH: *Su empresa es una empresa familiar. ¿Cuán importante es para Usted esta particularidad y qué ventajas proporciona esta estructura de la empresa?*

A. Steinhoff: Nosotros estamos orgullosos de nuestra empresa familiar y todas las decisiones son tomadas por mí y mi esposa tras un análisis conjunto. Para nosotros es importante dirigir nuestra empresa al mayor nivel, tanto en el equipamiento técnico como también desde el punto de vista económico. Nos centramos en lograr que esta empresa continúe dinámica incluso más allá de nuestra vida laboral activa, ya que nos gustaría pasar la empresa a la siguiente generación familiar, nuestras dos hijas.

Otra ventaja es que la familia es un gran apoyo.

Prof. Dr. F. Vallée: Aquí cabe mencionar también otro aspecto. Gracias a que la empresa ha sido financiada en su totalidad por capital propio, todas las decisiones son tomadas sin la influencia de posibles prestamistas, lo que tiene un efecto positivo en la estructura de la empresa.

PH: *La empresa DS-Dichtungstechnik es miembro activo e impulsor de la FBS (Fachvereinigung Betonrohre und Stahlbetonrohre e.V.), la Asociación alema-*



El Sr. Dipl.-Ing. Albert Steinhoff (derecha) y el Prof. Dr. Franz Vallée (izquierda) informan sobre la influencia del sistema ERP recientemente implementado y sus efectos positivos para toda la empresa.

na de tubos de hormigón y tubos de hormigón armado. ¿Cómo se beneficia de esta membresía para su trabajo diario y qué ventajas resultan para sus clientes?

A. Steinhoff: El punto crucial de nuestros desarrollos de productos es la membresía y sobre todo la colaboración activa con la FBS. El consejo técnico de la FBS se reúne regularmente y yo mismo, como miembro y representante de las técnicas de impermeabilización, planteo ideas en este círculo de trabajo. Por ejemplo, participé decisivamente en la implementación de la QR 4060. En Alemania, las licitaciones se realizan conforme a la EN 681-1. Pero los requisitos de calidad de la antigua DIN 4060 superaban claramente los requisitos de la EN 681-1 en muchos puntos. Sin embargo, la FBS se mantiene razonablemente firme a este estándar y por tanto implementó la norma de calidad 4060 como complemento de la norma vigente. Esto beneficia naturalmente en gran medida a los miembros de la FBS.

PH: *Desde mediados de 2014, su empresa utiliza intensamente como sistema central de TI, un denominado sistema ERP (por sus siglas en inglés; Enterprise Resource Planning), que controla todos los procesos desde las compras y la producción hasta el almacenamiento, la venta y el envío. ¿Cuán importante es un sistema de este tipo para el éxito económico de su empresa?*

A. Steinhoff: En realidad, el sistema ERP no es nuevo. Nosotros disponemos de este sistema desde 2011 aunque no lo habíamos aprovechado eficientemente. Desde que nos asesora la empresa Vallée und Partner desde mediados de 2014 hemos reconocido todo el potencial de este software y hemos comenzado a aprovecharlo. Hemos añadido algunos componentes de TI, como

por ejemplo, el almacenamiento basado en el escaneo, que permite una logística de almacenamiento extremadamente eficaz. Actualmente, casi todos nuestros procesos son controlados por el sistema ERP, lo que ha proporcionado una completa transparencia y logrado la optimización de la rentabilidad de nuestra empresa. La fase de implementación del sistema ERP debería finalizar hasta finales de este año, entre otros, también gracias a nuestro nuevo empleado, el Sr. Mittler, cuyas áreas de actividad son la logística y la gestión de proyectos. La introducción de un software eficiente y completamente aprovechable, incluyendo la formación de prácticamente todos los empleados, representa una importante inversión, pero una con seguridad orientada al futuro.

La innovadora configuración de procesos en el área de TI y la solución móvil con escáner fueron promovidas hace aproximadamente 3 años por mi esposa, Jutta Steinhoff, y son perfeccionadas continuamente en colaboración con la oficina Vallée und Partner.

Prof. Dr. F. Vallée: Las ventajas de un sistema ERP frecuentemente no se aprecian a primera vista. Para ello se requiere un asesoramiento intensivo, que conlleva muchas veces la discusión de temas poco agradables. Muchas empresas siguen siendo conservadoras en cuanto a la TI y temen las modificaciones según el lema: ... siempre lo hicimos así.

La empresa DS Dichtungstechnik tiene, con más de 4000 productos diferentes, una enorme variedad de productos. A partir de un cierto tamaño empresarial y la correspondiente cartera de productos los procesos controlados por TI se hacen imprescindibles. La palabra clave es la transparencia y esta se obtiene únicamente a través de un registro y un análisis comprensibles de la información. A esto se suma que cada vez más clientes de la empresa esperan un intercambio electrónico de datos. Si uno no es capaz de proporcionarlo, se encuentra sin duda en desventaja frente a la competencia. DS Dichtungstechnik lo ha reconocido a tiempo y se mostró abierta a los cambios. Gracias a ello, ahora están equipados para el futuro y podrán reaccionar de forma positiva, pero a la vez tranquila a los posibles cambios de los requisitos del mercado.

PH: ¿Cómo ve su empresa en 20 años?

A. Steinhoff: Esta es una pregunta que realmente me hago con mucha frecuencia.



(de izq. a der.) Albert Steinhoff, Director ejecutivo, y Jutta Steinhoff, apoderada de DS Dichtungstechnik, Prof. Dr. Franz Vallée, Vallée und Partner GmbH, Asesoramiento de logística y TI

Pienso permanentemente en el futuro de mi empresa. Seguramente continuaremos creciendo. El desarrollo de los últimos años y los pronósticos son claros al respecto. Recientemente hemos adquirido otro terreno en la cercanía directa, lo que nos permitiría duplicar el tamaño de la empresa en un futuro.

También puedo imaginar que dentro de 20 años no solo fabriquemos juntas para tubos de hormigón, sino también para otras aplicaciones, como por ejemplo, tubos de plástico. Por el contrario, nunca ofreceremos juntas para la industria automovilística. Naturalmente deseo que mis hijas quieran participar en la empresa tras su formación, pero deseo que esto ocurra por su propia voluntad.

PH: Muchas gracias por esta conversación. ■

MÁS INFORMACIÓN



DS Dichtungstechnik GmbH
Lise-Meitner-Straße 1, 48301 Nottuln, Alemania
T + 49 2502 23070, F + 49 2502 230730
info@dsseals.com, www.dsseals.com



VuP GmbH
Vallée und Partner, Beratung für Logistik & IT
Mendelstr. 11, 48149 Münster, Alemania
T +49 251 9801390, F +49 251 5253088
vallee@vallee-partner.de, www.vallee-partner.de