

Platin statt Patchwork

Safety System Products führt mit KUMAVISION eine integrierte Gesamtlösung ein.



SSP Safety System Products hat sich auf Herstellung und Handel von Sicherheitslösungen für industrielle Anwendungen spezialisiert. Dienstleistungen zur Risikobewertung ergänzen das Portfolio. Mit der Branchenlösung factory365 von KUMAVISION legt der Sicherheitsspezialist die Basis für eine durchgängige Prozesslandschaft und löst die digitale Wachstumsbremse am Standort Spaichingen.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie SSP mit KUMAVISION:

- Prozesse End-to-End integriert und Medienbrüche reduziert
- Komplexität senkt und eine klare Systemlandschaft schafft
- Produktion und Logistik digitalisiert und Transparenz in Echtzeit gewinnt
- Aufträge schneller abwickelt und Datenqualität im Tagesgeschäft verbessert
- Vernetztes Arbeiten im Microsoft Umfeld ermöglicht und zukunftssicher skaliert

Was verbindet ein CNC-Bearbeitungszentrum, eine 9.000-Tonnen-Transferpresse und einen Löwenkäfig? Auf den ersten Blick kaum etwas, bis man erkennt, dass überall absolute Sicherheit und kontrollierter Zugang über Leben und Tod entscheiden. Genau hier kommt SSP Safety System Products ins Spiel: Mit Schutzzäunen, Sicherheitsschaltern und intelligenten Steuerungen sorgt das Unternehmen dafür, dass sich Türen erst dann öffnen, wenn Maschinen und Anlagen stillstehen, oder der Löwe im Zoo sich sicher in einem abgesperrten Schiebergehege aufhält.

Die „Platin“-Vision: Alles aus einer Hand

Wenn Michael Rohloff, ERP-Projektleiter bei SSP, über den digitalen Wandel in seinem Unternehmen spricht, fällt schnell ein Begriff: das „Platin-Paket“. Es ist keine offizielle Produktbezeichnung, sondern das interne Wording für eine klare strategische Entscheidung. „Platin“ steht bei SSP für das Ende der Kompromisse, für ein „Rundum-Sorglos-Paket“, das die gesamte Business-Logik von der Konstruktion und Produktion über den Vertrieb bis hin zur Lagerlogistik in einer einzigen, nahtlosen Plattform vereint. Die Ausgangslage in Spaichingen war typisch für erfolgreiche Mittelständler: Innerhalb von nur zehn Jahren transformierte sich SSP von einer spezialisierten Schlosserei zu einem international agierenden High-Tech-Unternehmen. Die Belegschaft verfünffachte sich in kürzester Zeit auf 80 Mitarbeitende. Doch das technologische Fundament blieb in der Gründungsphase stecken. „Unsere ERP-Lösung war ursprünglich

für kleinere Handwerksbetriebe gedacht und hat unsere Mitarbeitenden immer mehr ausgebremst“, erinnert sich Rohloff. Datensilos, Medienbrüche, manuelle Synchronisationen zwischen verschiedenen Software-Inseln und lange Ladezeiten bei großen Datenmengen bremsten die Dynamik. Für die Entscheider bei SSP war klar: Wer kunden- und auftragsspezifische Sicherheitslösungen in kurzer Zeit liefern will, kann sich keine digitalen Warteschleifen leisten.

Weniger Komplexität, mehr Klarheit

Besonders komplex ist bei SSP die Fertigung der Schutzzäune. Auch wenn SSP mit Standardfeldern arbeitet, ist jeder Zaunverlauf ein Unikat. Ausschnitte für Motoren, spezifische Bodenfreihöhen oder individuelle Füllungen führen zu Stücklisten, die schnell über 100 Positionen umfassen. In der alten Welt waren die Erfassung und Bearbeitung dieser Daten ein administrativer Kraftakt. „Wir haben viel Zeit damit verbracht, Informationen mühsam zu synchronisieren, anstatt sie für wertschöpfende Prozesse zu nutzen“, so Rohloff. Die Entscheidung für KUMAVISION und die Branchensoftware KUMAVISION factory365 war daher ein Befreiungsschlag. Die Strategie war so simpel wie effektiv: Komplexität reduzieren durch Integration. Statt mit fünf verschiedenen Anbietern für ERP, CRM, DMS, PDM und Logistik-Hardware zu verhandeln, setzte SSP auf KUMAVISION als zentralen Partner für den gesamten Microsoft-Stack.

Diese Entscheidung war besonders für Michael Rohloff entscheidend. Er leistete bei SSP eine echte Herkulesaufgabe: Er leitete das ERP-Projekt parallel zu seiner Fulltime-Rolle als Projektleiter für Schutzzäune. Ein Spagat, der nur funktionierte, weil er weite Teile der technischen Einrichtung und Prozessdefinition an die Experten der KUMAVISION auslagern konnte. „Wenn man zwei so große Aufgaben gleichzeitig verantwortet, braucht man einen Partner, dem man blind vertrauen kann. Wir wussten: KUMAVISION beherrscht das Gesamtpaket, von der ERP-Software über die Anbindung der Handscanner im Lager bis zur CRM-Integration im Vertrieb“, erklärt Rohloff.

beurteilung. Zertifizierte Sicherheitsfachkräfte übernehmen für Kunden die Risikobewertung inklusive Dokumentation. Neben eigenen Mitarbeitenden kommen dabei auch externe Partner zum Einsatz. Auch diese Ressourcen werden über die ERP-Software gesteuert und möglichst effizient eingeplant.

Vernetztes Arbeiten

Ein weiteres Highlight des Gesamtpakets ist die tiefe Integration in den Microsoft-Stack. Die 15 Außendienstmitarbeiter von SSP arbeiten heute mit Microsoft Dynamics 365 CRM, das voll mit dem ERP synchronisiert ist. Angebote und Kundeninformationen fließen nahtlos, was die Beratung bei den oft erklärungsbedürftigen

„Bei KUMAVISION überzeugt uns nicht nur der Ansatz, Herstellung, Handel und Dienstleistungen mit einer Plattform abzubilden, sondern auch das tiefe Verständnis für die Anforderungen eines mittelständischen Unternehmens.“

Michael Rohloff, ERP-Projektleiter der SSP Safety System Products GmbH & Co. KG



Standard vor Sonderweg

Ein wesentlicher Baustein des Erfolgs war die konsequente Orientierung am Branchenstandard. SSP widerstand der Versuchung, das neue System mit unzähligen Eigenprogrammierungen an alte Gewohnheiten anzupassen. „Wir haben unsere Prozesse konsequent an den Best Practices von KUMAVISION factory365 ausgerichtet. Individuelle Anpassungen gibt es nur dort, wo sie für unser Geschäftsmodell wirklich erforderlich waren“, berichtet Rohloff. Die Ergebnisse dieser „Platin“-Strategie sind heute in jeder Abteilung greifbar. In der Produktion und Logistik sorgen Handscanner und eine integrierte Betriebsdatenerfassung (BDE) für Transparenz. Wo früher Papierstapel den Materialfluss begleiteten, herrscht heute digitale Präzision. Stücklisten fließen direkt aus dem CAD-System in das ERP, Zuschnitte werden exakt erfasst und die Seriennummernverwaltung für elektronische Komponenten läuft automatisiert im Hintergrund mit. Besonders das Handelsgeschäft, SSP ist exklusiver Vertriebspartner verschiedener Hersteller für Deutschland, profitiert von der neuen Agilität. Direktlieferungen vom Hersteller zum Kunden werden heute ebenso effizient abgewickelt wie die sogenannten „Rampendreher“, die das Lager in Spaichingen in Rekordzeit verlassen. Alles geschieht innerhalb eines Systems, ohne dass Daten händisch von A nach B geschoben werden müssen. Immer mehr an Bedeutung gewinnt das dritte Standbein des Unternehmens, das Herstellung und Handel ergänzt: Dienstleistungen zur Risiko-

tigen Produkten massiv erleichtert. Da das gesamte Team bereits intensiv mit Microsoft Teams und Outlook arbeitete, sorgt die Verzahnung mit Business Central für eine völlig neue Arbeitsqualität. Aufgaben können direkt aus der gewohnten Office-Umgebung heraus erledigt werden, was die Hürden für die Systemnutzung senkt und die Datenqualität erhöht. „Es ist richtig smart, wenn man keine Programme mehr wechseln muss, um einen Prozess anzustoßen“, sagt Rohloff.

Sichere Skalierbarkeit

Mit der neuen Plattform hat SSP die technologischen Schulden der Vergangenheit abgelegt. Die „Platin“-Vision hat sich ausgezahlt: Durch die Reduktion von Komplexität und die Wahl eines Partners, der alle Anforderungen aus einer Hand abdeckt, ist das Unternehmen digital zukunftssicher aufgestellt. Die Skalierbarkeit ist nun keine Theorie mehr, sondern gelebte Realität. Ob SSP neue Mitarbeiter einstellt, das Produktportfolio erweitert oder die Fertigungstiefe erhöht: das System wächst ohne Reibungsverluste mit. Michael Rohloff und sein Team haben bewiesen, dass ein konsequenter Fokus auf Integration und Standardisierung der sicherste Weg in die Zukunft ist. „Bei KUMAVISION überzeugt uns nicht nur der Ansatz, Herstellung, Handel und Dienstleistungen mit einer Plattform abzubilden, sondern auch das tiefe Verständnis für die Anforderungen eines mittelständischen Unternehmens“, schließt Rohloff.

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Durchgängige End-to-End Prozesse
- ✓ Weniger IT-Komplexität
- ✓ Mehr Transparenz in Produktion & Logistik
- ✓ Schnellere Auftragsabwicklung
- ✓ Vernetztes Arbeiten und sichere Skalierbarkeit