

# IT

# MITTEL STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

## ERP-SYSTEME

Gefragt ist ein zunehmend integrativer Charakter

Seite 26

## KOMMUNIKATION

Neue Arbeitsmodelle, alte Hürden

Seite 38

## CLOUD COMPUTING

Auf sichere Fundamente bauen

Seite 44



AUTOMATISIERTES C-TEILE-MANAGEMENT

# BESCHAFFUNG AUF PROGNOSE

## IM INTERVIEW

**Ulrich Mönch (re.)**, Geschäftsführer der SSV-Technik GmbH, und **Martin Baumbach**, Teamleiter Daten und Anwendungen

Seite 18



## Von einem technischen Großhändler mit regionalem Aktionsradius entwickelte

sich das thüringische Unternehmen SSV-Technik binnen weniger Jahre in einen deutschlandweit agierenden Beschaffungsdienstleister für Industrieunternehmen. Über diese rasante Entwicklung und die dahinterstehende IT sprachen wir mit Geschäftsführer Ulrich Mönch und IT-Leiter Martin Baumbach.

**ITM:** Herr Mönch, bitte skizzieren Sie die Historie von SSV-Technik.

**ULRICH MÖNCH:** SSV-Technik steht für Spezial-Schweiß- und Verbindungstechnik. Ich bin selbst gelernter Schweißer und verkaufte als erster Angestellter Schweißgeräte hier in Thüringen. 1994 übernahm ich zunächst fünfzig Prozent der Firmenanteile, bevor ich 1995 alleiniger Gesellschafter wurde. Grund war die prekäre finanzielle Situation der ehemaligen, in Fulda ansässigen SSV-Technik.

**ITM:** Damals waren Sie noch klassischer Großhändler?

**MÖNCH:** Anfangs verkauften wir von der Kettensäge über technische Werkzeuge bis hin zum Rasenmäher alle möglichen Gerätschaften an Endverwender und Handwerkskunden. Als sich in und um Thüringen dann zunehmend Industrie ansiedelte, reifte ab 2002 die Idee einer geschäftlichen Neuausrichtung. Im Fokus stand die metallverarbeitende Industrie und im Speziellen die Beschaffung sogenannter C-Teile.

**ITM:** Dabei gehen sie neue Wege?

**MÖNCH:** Ein Süßigkeiten-Automat am Bahngleis brachte uns auf den Gedanken, dass eine solche Maschine anstelle von Schokoladenriegeln auch Arbeitshandschuhe oder generell C-Teile ausgeben könnte. Als wir uns dann den ersten Automaten in unsere Ausstellung stellten, wurde zunächst geschmunzelt. Nachdem jedoch das erste System im Echteinsatz war, wuchs die Akzeptanz schnell.

**ITM:** Sie haben sich auch baulich verändert.

**MÖNCH:** Zwischen 2006 und 2010 bauten wir mehrfach an und um, bevor wir unser Ladengeschäft 2010 endgültig schlossen und uns voll auf das C-Teile-Management in der Industrie konzentrierten. Der Verkaufsraum wurde zum Ausstellungsraum umgebaut, in dem wir die elektronischen Ausgabesysteme erklärten. 2014 manifestierte zudem ein neuer Außenaustritt den Wandel vom lokalen Großhändler hin zu einem bundesweiten Versorger für Industrieunternehmen. Der Leitsatz: Consulting, Procurement, Logistics.

**ITM:** Demnach beraten Sie die Industrieunternehmen auch?

**MÖNCH:** Ja, wir bieten eine Komplettberatung. Nach der Analyse des Ist-Zustands, in der die Anzahl der Läger, Lieferanten und Bestellungen abgefragt wird, ermitteln wir das Einsparpotential. Anders als eine Unternehmensberatung sind wir danach jedoch nicht weg, sondern generieren die Einsparungen in der Praxis.

**ITM:** Zentraler Bestandteil sind die elektronischen Ausgabesysteme?

**MÖNCH:** Ja. Die C-Teile, also jene Artikel, die für den Produktionsprozess benötigt werden, aber nicht direkt ins Produkt einfließen, >

ULRICH  
**MÖNCH** (re.)

Alter: 55 Jahre  
Derzeitige Position:  
Geschäftsführer

MARTIN  
**BAUMBACH**

Alter: 42 Jahre  
Derzeitige Position:  
Teamleiter Daten  
und Anwendungen



AUTOMATISIERTES C-TEILE-MANAGEMENT

# BESCHAFFUNG AUF PROGNOSE

› stellen wir über die Systeme bereit: Zerspanungs- und Handwerkzeuge, Arbeitsschutzprodukte, Chemikalien und technische Artikel, mitunter auch Büromaterialien, Ersatzteile und Messmittel. Die Produktionsmitarbeiter melden sich mit Magnet- oder Chipkarten am System an, in dem entsprechende Berechtigungen und Rollenkonzepte hinterlegt sind, so dass nur die für die jeweilige Kostenstelle relevanten Artikel entnommen werden können. So lässt sich die Teile-Ausgabe viel besser steuern und die Verbrauchskosten sinken.

**ITM:** *Wo schlummert denn das Einsparpotential?*

**MÖNCH:** Optimierung des Einkaufs bedeutet in der Industrie fast immer Preisoptimierung. Für den Zentraleinkauf ist es jedoch immens schwierig, den Einkauf über mehrere Werke zu vereinheitlichen, weil jeder Standort eigens vorgeht. Zudem guckt der Einkauf auf den Preis, während die Arbeitssicherheit gute Produkte benötigt.

Wir sorgen als Dienstleister dafür, dass wir über unsere Systeme qualitativ hochwertige Produkte bereitstellen und den Warenfluss steuern. Ein Maschinenbediener erhält über die ihm zugewiesene Berechtigung z.B. Sicherheits- oder Schnitenschutzhandschuhe, während ein Staplerfahrer lediglich Stoffhandschuhe entnehmen darf. Dem Einkauf können wir großes Einsparpotential aufzeigen, denn über die Automatenausgabe lassen sich die Verbrauchskosten in einer Spanne von 30 bis zu 60 Prozent reduzieren.

**„Der Zentraleinkauf erhält nun erstmalig einen Überblick über die Sortimente und Verbrauchsdaten unterschiedlicher Werke und Kostenstellen.“**

Ulrich Mönch



**ITM:** *Wie genau?*

**MÖNCH:** Zunächst über die Kategorisierung der Artikellinien. Früher nahm jeder den besten Handschuh, was jetzt aufgrund der Berechtigung unmöglich ist. Zudem werden Zwischen- und Schwarzläger eliminiert. Die Mitarbeiter werden dazu erzogen, das Paar Handschuhe nicht im Regal liegenzulassen und sich ein neues zu nehmen. Zusätzlich reduzieren wir die Prozesskosten: Bestellauslösung, Warenanlieferung, -eingang und -kontrolle, innerbetrieblicher Transport, Weiterleitung an das innerbetriebliche Lager und die Unterläger entfallen. Stattdessen erbringen wir den gesamten Service mit eigenen Mitarbeitern, von der Installation und Konfiguration der Systeme bis hin zu ihrer Befüllung.

**ITM:** *Einkäufer sind meist an Zahlen interessiert.*

**MÖNCH:** Deswegen generieren wir automatisch sämtliche Statistiken zu den Entnahmen und Kostenstellen. Der Zentraleinkauf erhält nun erstmalig einen Überblick über die Sortimente und Verbrauchsdaten unterschiedlicher Werke und Kostenstellen. Wenn der Zentraleinkauf die Produkte eines bestimmten Herstellers aus dem Sortiment nehmen möchte, setzen wir dies in sämtlichen Produktionsstätten um, weil die Artikel ausschließlich über unsere Systeme erhältlich sind. Dies kann der Einkauf sonst nicht sicherstellen, schon gar nicht werksübergreifend. Der zentralisierte Ansatz liefert also nicht nur Transparenz bis auf jede Kostenstelle, sondern reduziert auch das Gesamtsortiment.

**ITM:** *Wie organisieren Sie die Logistik?*

**MÖNCH:** Die elektronischen Ausgabesysteme bei den Kunden sind an unsere Warenwirtschaft angeschlossen und melden die Entnahmen automatisch in definierten Zeitabständen. Diese Informationen werden in unser ERP-System eingespielt, das die Packscheine erstellt. Nach der Kommissionierung schwärmen die ca. zehn Fahrer der Logistik-Projekt-Gruppe in firmeneigenen Fahrzeugen auf ihre Touren durch ganz Deutschland und mittlerweile auch nach Österreich und Polen aus, um die Kundensysteme zu befüllen.

Wir halten alle Artikel in unserem Lager vorrätig. Dass sich der Standort geographisch gesehen ziemlich in der Mitte Deutschlands befindet, sprach für den Neubau hier in der Nähe von Eisenach.

**ITM:** *Wie lange dauert die Umsetzung Ihres Konzepts beim Kunden?*

**MÖNCH:** Der Zeitraum von Start bis zur Umsetzung dauerte bis vor zwei Jahren noch ca. acht bis zwölf Monate. Heute schaffen wir es bereits in acht bis sechzehn Wochen. Das liegt daran, dass wir unsere eigenen Prozesse bereits optimieren konnten.

**ITM:** *Wie gehen Sie vor?*

**MÖNCH:** Wir präsentieren den Einkaufs-, Werks- oder Geschäftsleitern unser Gesamtkonzept und sind bestrebt, sie im nächsten Schritt zu uns einzuladen, um ihnen die einzelnen Bausteine nochmals ausführlich vorzustellen. Das funktioniert: 95 Prozent der Unternehmen, die uns besuchen, führen Projekte mit uns durch. Ist eine Umsetzung innerhalb von vier Wochen gewünscht, lehnen wir jedoch ab. Denn für eine fundierte Umsetzung müssen wir gemeinsam mit den Kunden genau analysieren.

**BAUMBACH:** Wir verlassen uns ungern allein auf die Sortimentsangaben der Kunden, sondern ermitteln die Statistiken im Rahmen der Belieferungsumstellung selbst. Wir erstellen sogenannte Startsortimente, die vom Kunden geprüft und angepasst werden können. In der Startphase finden dann immer noch Artikel- und Mengenoptimierungen statt. Nach acht bis zehn Wochen sind die Systeme dann weitgehend optimiert und können an unsere Projektmitarbeiter übergeben werden, die sie regelmäßig befüllen. ›

› **ITM:** Wie oft schwärmen Ihre Mitarbeiter zur Neubestückung aus?

**MÖNCH:** Täglich. Die einzelnen Kunden fahren wir meist einmal wöchentlich oder einmal vierzehntägig an. Das Ziel ist es, die Bestände im Sinne einer optimierten Lagerhaltung und Tourenplanung anzupassen.

**ITM:** Welche Rolle spielt dabei die EDV?

**MÖNCH:** Eine erhebliche, konkret bei der Verknüpfung zwischen unserem ERP-System und den Ausgabesystemen bei den Kunden. Im Grunde geht diese Automatisierung der Verbrauchsermittlung in Richtung der vielbeschworenen Industrie 4.0: Denn dafür müssen die Unternehmen z.B. wissen, wie viele Werkzeuge sie wie häufig benötigen. Wir sammeln Daten pro Kostenstelle, pro Maschine oder pro Maschinengruppe und können diese Informationen natürlich auch zu anderen Zwecken bereitstellen.

**ITM:** Mit welchen Anforderungen kommen Ihre Kunden denn im Kontext von Industrie 4.0 auf Sie zu?

**MÖNCH:** Moderne Unternehmen streben die Kommunikation der Maschinen untereinander oder mit der Arbeitsvorbereitung und dem Werkzeuglager an. Beispiel: Eine Maschine bearbeitet wiederkehrend ein Teil. Bevor ein in den Prozess involvierter Bohrer seine Verschleißgrenze erreicht, meldet die Maschine automatisch ans Werkzeuglager, dass er in 1.000 Bohrungen gewechselt werden muss. Daraufhin erfolgt die Kommunikation mit unserem Entnahmesystem. Unser Ziel lautet: Beschaffung auf Prognose. Wenn wir anhand des jeweiligen Kundenauftrags die Stückzahlen kennen, stellen wir die benötigten Werkzeuge automatisch und ohne das Eingreifen des Kunden bereit – neu oder gebraucht. Dies ist in meinen Augen Digitalisierung und Automatisierung ...

**ITM:** ..., die alle anstreben.

**MÖNCH:** Bloß wissen die wenigsten, wo sie beginnen sollen. Alle Industrieunternehmen wollen ihren Einkauf optimieren, letzt-

## „Die Automatisierung der Verbrauchsermittlung geht in Richtung Industrie 4.0: Wir sammeln Daten pro Kostenstelle, pro Maschine oder pro Maschinengruppe“

Ulrich Mönch



lich besorgt der Einkauf aber doch die Teile, die die Produktion bestellt. Wir haben im Zuge unserer Analysen ermittelt, dass 20 bis 25 Prozent aller eingekauften Artikel für den Produktionsbereich nicht benötigt werden. Bei einem Lagerbestand von einer Million Euro liegen demnach 200.000 bis 250.000 Euro irgendwo herum. Diese Bestände gibt es häufig offiziell gar nicht.

**ITM:** Wie ist die Reaktion, wenn Sie diese Zahlen präsentieren?

**BAUMBACH:** Natürlich werden die Unternehmer hellhörig. Weil wir Konsignationsware zur Verfügung stellen, geht der C-Teile-Lagerbestand bei den Kunden bis auf null. Dank unserer (Software-)Werkzeuge können wir die Einsparungen auf Basis der beim Kunden erhobenen Daten – Lagerreichweite, Bestand, Stundenberechnungssätze und Prozesskosten – belastbar belegen. Dabei kommt dann teilweise heraus, dass der durchschnittliche Wert einer C-Teile-Bestellung z.B. bei 430 Euro liegt, die durchschnittlichen Prozesskosten je Bestellung jedoch schon bei 200 bis 400 Euro liegen. Wir hingegen veranschlagen in der Regel zwischen 30 und 50 Euro nach Umsetzung unseres Konzeptes.

**ITM:** Sie besitzen zentrale Beschaffungsdaten. Das setzt das Vertrauen Ihrer Kunden voraus?

**MÖNCH:** Der überzeugende Punkt ist, dass jeder größere Industriebetrieb im C-Teile-Bereich mit sechs, acht oder zehn Herstellern parallel und separat verhandelt, wir hingegen die Wettbewerber erstmalig auf neutraler Basis nebeneinander verwalten und steuern können. Wir bevorraten für den Kunden A ein Lager mit einer

### SSV-Technik GmbH

↳ Die SSV-Technik ist im Bereich der C-Teile-Beschaffung ein kompetentes Beratungsunternehmen mit ausgewiesener Expertise.

Die zentrale Aufgabe besteht darin, größtmöglichen Nutzen für Kunden, Lieferanten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und für das Unternehmen zu bieten.

Die Spezialisten der SSV-Technik befassen sich intensiv mit den gesamten Einkaufsprozessen ihrer Kunden. Dabei werden die Beschaffungsprozesse, das Produktportfolio, die Lieferantenangebote, die logistischen Abläufe und Lagerkosten analysiert.

Anschließend werden Handlungsempfehlungen und Angebote zur praktischen Umsetzung erstellt. ◀

📄 [www.ssv-technik.de](http://www.ssv-technik.de)





Ulrich Mönch (re.) und Martin Baumbach vor einem der **Automaten-systeme im Ausstellungsraum**: Die Automaten besitzen flexible und modular anpassbare Ausgabefächer.

› bestimmten Stückzahl eines bestimmten Produkts zum Stückpreis X und dasselbe Produkt für den Kunden B zu Stückpreis Y. Wir beliefern die Firmen mit separater Kundennummer gemäß dem zwischen unserem Auftraggeber und dem jeweiligen Hersteller vereinbarten Preis – was eine Herausforderung für die EDV darstellt.

**ITM:** Welche Software nutzen Sie für die Verbrauchsanalysen?

**BAUMBACH:** Die Software der Automatenysteme besitzt ein Reporting-Tool. Zudem sind wir dabei, ein Business-Intelligence-System (BI) zu implementieren, und zwar BI 1 unseres ERP-Lieferanten GWS. Mit diesem Tool werden wir unseren Kunden dann automatisierte Reportings liefern. Momentan liefern wir die Berichte noch aus unserem Warenwirtschaftssystem, das ebenfalls ein Reporting-Tool beinhaltet. Allerdings müssen wir das Reporting aus dem ERP-System derzeit noch oft manuell mit dem Reporting der Automatenysteme zusammenflechten, um brauchbare Statistiken liefern zu können. Das soll künftig mit BI 1 besser und schneller gehen.

**ITM:** Was spricht für das BI-Modul Ihres ERP-Lieferanten?

**BAUMBACH:** Da es komplett in unser bestehendes ERP-System integriert ist, sind alle Felder in allen möglichen Kombinationen auswertbar. Die Anforderung besteht nun darin, die Statistiken der Automatenysteme ebenfalls einfließen zu lassen und zu verknüpfen. Dies wird durch die neue Software gewährleistet.

**ITM:** Das ERP-System ist Ihr zentrales System. Wurde es im Zuge der Neuausrichtung des Unternehmens ebenfalls neu eingeführt?

**BAUMBACH:** Nein. Die Software setzen wir in ihren Grundzügen bereits seit 2000 ein. Wir waren damals auf der Suche nach einem Lagerverwaltungssystem samt integrierter Buchhaltung und stießen auf Navision Financials. Unser damaliger IT-Systempartner ging jedoch 2005 insolvent, woraufhin unser Einkaufsverband E/D/E einen Arbeitskreis zu einer möglichen IT-Neuausrichtung gründete, an dem verschiedene Händler teilnahmen. Letztlich entschied sich die Händlergruppe für GWS mit Microsoft Dynamics



„Wir sehen uns generell in der Pflicht, uns ständig selbst zu beleuchten. Der Grundsatz: Alles, was automatisiert werden kann, wird automatisiert.“

Martin Baumbach

NAV, was für uns den Vorteil hatte, dass wir auf dem Grundsystem Navision bleiben konnten. Ebenfalls positiv war, dass wir bei der Umstellung 2007 als Pilotkunde agieren durften, was uns einerseits gewissen Einfluss bei Anpassungen gab und andererseits GWS die Mechanismen des allgemeinen technischen Großhandels noch näherbrachte. Auf Basis dieser Erfahrungen programmierte GWS das Modul TGH (Technischer Großhandel), das inzwischen auch andere Händler einsetzen.

**ITM:** Inwiefern hatten Sie denn Anteil an der Entwicklung?

**BAUMBACH:** Das Modul wurde nicht allein auf Basis unserer Anforderungen programmiert. Wir waren jedoch der erste Pilotkunde, dessen Prozesse GWS intensiv unter die Lupe nahm, um unsere Anforderungen aufzunehmen. Große Teile dieser Anforderungen und Anpassungen befinden sich heute im Standard der Software.

**MÖNCH:** Zu Beginn der Pilotkundenphase gab es einige Schwierigkeiten, was in unserem Falle vor allem daran lag, liebgewon-

nene Gewohnheiten nicht aufgeben zu wollen. Und natürlich präsentieren sich auch die IT-Anbieter zunächst immer im besten Licht, so dass Probleme erst im Alltag sichtbar werden. Die anfänglichen Schwierigkeiten wurden jedoch zu unserer vollen Zufriedenheit geglättet, so dass das System zwischen 2007 und 2014 problemlos lief. In diesem Zeitraum hatten sich allerdings unsere Anforderungen kaum verändert.

Positiv zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang die Anwenderkonferenzen. Bereits bei unserer ersten Teilnahme zeigte sich, dass wir uns für den richtigen Anbieter entschieden hatten, weil sich GWS ebenso wie wir weiterentwickeln wollte. Auch dort wurden zukunftssträchtige Anforderungen formuliert.

**ITM:** Welcher Art?

**MÖNCH:** Uns gefällt die generelle Digitalisierungsstrategie, beispielsweise die Möglichkeiten, die sich aus der Nutzung von Office 365 und anderen Microsoft-Kommunikationslösungen ergeben. Davon abgesehen: Nach der Spezialisierung in Richtung elektronischer Ausgabesysteme kam der Punkt, an dem es um die Anbindung der Automaten an das ERP-System und das Einspielen der Aufträge ging. In dem fortlaufenden Prozess der Weiterentwicklung unterstützt uns das Systemhaus sehr gut.

**BAUMBACH:** Bei GWS fand zudem ein Umdenken hinsichtlich Sonderanpassungen statt. Früher waren sie eher bemüht, die Software möglichst im Standard zu implementieren. Dies reichte uns jedoch nicht mehr, da wir uns ja zunehmend vom herkömmlichen technischen Großhandel entfernt hatten. Dadurch hatten wir wachsenden Bedarf an Individualentwicklung, den unser Systempartner mittlerweile sehr gut umsetzt.

**ITM:** Wie verläuft die Anbindung der Automaten?

**BAUMBACH:** Schnittstellen müssen kundenindividuell betrachtet werden. Die Frage ist, welche Daten übertragen werden sollen und ob ein automatisches Reporting implementiert werden soll. Hier haben wir derzeit noch einige Baustellen, die bis hin zur Rechnungslegung reichen. Die Anforderungen der Kunden sind sehr unterschiedlich. Einige wollen eine Aufstellung pro Abteilung und Kostenstelle, andere benötigen zusätzlich die Maschinen- oder Artikelnummer.

**MÖNCH:** Mittlerweile können wir Rechnungen am Monatsende per elektronischer Rechnungszeile bereitstellen. Auch EDI-Anbindungen sind möglich. Die Rechnungslegung war immer schon ein Thema, das wir jetzt gemeinsam mit GWS sauber lösen konnten.

**ITM:** Sind Ihre Kunden denn schon so weit?

**MÖNCH:** Ist die Anbindung der Automaten an SAP oder andere ERP-Systeme gewünscht, können wir diese technisch mittlerweile immer gewährleisten. Wir stellen allerdings die organisatorische Frage, ob die Anbindung wirklich notwendig ist. Bei einer Entnahme wird der Artikel der entsprechenden Kostenstelle direkt zugebucht. Im Grunde muss der Kunde den Artikel dann nicht extra bestandsmäßig führen, weil wir sämtliche Daten liefern können. Für Auswertungen im SAP-System kann eine Schnittstelle erstellt werden, muss aber nicht. Bisher war dies ein Tabu, denn die Kunden wollten immer eine SAP-Anbindung.

**ITM:** Warum, wenn Sie doch komplette Verbrauchsberichte liefern?

**BAUMBACH:** Viele Unternehmen wollen die Rechnungen artikelgenau in ihrem eigenen ERP-System buchen, um das Reporting bei sich im Hause halten. Wir könnten alle Daten liefern, doch in

- › vielen Firmen gelten Richtlinien, dass alle Prozesse und Vorgänge das hauseigene ERP-System durchlaufen müssen.

**ITM:** Wie verfahren Sie mit Teilen, die sich nicht schnell drehen, aber dennoch unregelmäßig gebraucht oder einmalig beschafft werden?

**BAUMBACH:** Die Einmalbeschaffung gewährleisten wir über unsere Online-Beschaffungsplattform TradeCore, auf der wir kundenspezifisch Budgetierungen, Genehmigungsverfahren und Kostenstellenzuordnungen hinterlegen können. Auch Einmalbeschaffungen gehen somit in unseren Warenfluss ein.

**MÖNCH:** Zudem ist die Online-Plattform mit dem Warenbestand der Automatenysteme verknüpft. Wird ein Artikel über die Plattform bestellt, wird zunächst geprüft, ob er nicht im Automatenystem

vorrätig ist. Durch die Verknüpfung und unsere Auswertungen erreichen wir auch, dass Artikel, die von verschiedenen Abteilungen oder Kostenstellen mehrfach bestellt werden, als wiederkehrender Bedarf besser im Automatenystem aufgehoben sind.

**ITM:** Wie verwalten Sie Ihr eigenes Lager?

**BAUMBACH:** Wir nutzen das Lagerverwaltungsmodul von GWS mit eigener Bestandsführung. Die ursprüngliche Mindestbestandsführung stellen wir mit entsprechender Beratung und einer Sonderanpassung durch GWS auf eine dynamische Bestandsführung um. Die Herausforderung ist, unsere Bestände unter der Prämisse zu verwalten, dass wir sie als Konsignationsware bereitstellen.

**ITM:** Können Sie dies erläutern?

**BAUMBACH:** Die Kunden wollen zunächst immer alle Artikel vorrätig haben. Dabei sieht die Praxis oft so aus: Von zehn Artikeln im System wird einer entnommen, womit der Mindestbestand unterschritten ist und erneut zehn Teile bestellt werden. Niemand sieht, dass die zehn Stück bereits mehrere Jahre im System gelegen hatten. Durch Entnahme des einen Artikels hat man dann 19 ...

Solche Fälle übermitteln wir den Kunden zur Prüfung, die dann entscheiden, ob sie die Stückzahl an den tatsächlichen Verbrauch >

**„Wir prüfen immer als erstes, ob wir Dinge wie die Lagerverwaltung gemäß unseren Anforderungen mit unserem System abbilden können.“**

Martin Baumbach



Die Verantwortlichen bei SSV-Technik setzen zunehmend auf den Einsatz von **Virtual und Augmented Reality**. Auch beschäftigen sie sich mit der Blockchain.



› anpassen. Die Schnelldreher hingegen sind Konsignationsware. Mit der Zeit kennen wir die tatsächlichen Bedarfe immer besser, wodurch wir unsere Lagerbestände optimal fahren können. Daran anschließend konnten wir auch die Tourenpläne neu ausarbeiten und die durchschnittlichen Touren pro Kunde reduzieren.

Wir sehen uns generell in der Pflicht, uns ständig selbst zu beleuchten. Unser Grundsatz lautet: Alles, was automatisiert werden kann, wird automatisiert. Wenn man 80 Prozent seiner Vorgänge automatisieren kann, wird Zeit frei für andere Dinge.

**ITM:** *In unseren digitalisierten Tagen heißt es oft, Automatisierung schafft mehr Zeit für strategische Überlegungen. Fragt sich nur, welche Strategien ein Produktionsmitarbeiter ausarbeiten darf?*

**MÖNCH:** Natürlich ist hinsichtlich strategischer Fortentwicklung zunächst die Führungsriege gefragt, aber wenn der Maschinenführer statt einer nun vier Maschinen steuern kann, birgt dies schon Vorteile. Oder wenn die Arbeitsvorbereitung die Werkzeuge und Materialien in der Hälfte der Zeit wechseln und bereitstellen kann.

Es ist nicht unser Ziel, Mitarbeiter wegzurationalisieren. Optimierungspotentiale zu heben, ist aufgrund der gewachsenen Strukturen in den Industriebetrieben oftmals gar nicht so einfach. Die Realität ist, dass sich die Arbeitshandschuhe oder die wertintensiven Teile im Büro des Produktionsleiters befinden, der sich um deren Ausgabe kümmern muss. Nur: Sollte der nicht vielmehr den Produktionsprozess im Blick haben? Dieselben Produktionsleiter besuchen dann Seminare zu Lean Management, von dem in der Praxis äußerst wenig zu sehen ist.

Mit unserem Ansatz hingegen finden sie mehr Zeit, sich mit derlei Ansätzen zu beschäftigen. Oft schwärmen die anfänglich größten Skeptiker am meisten von den gewonnenen Freiheiten.

**ITM:** *Steuern Sie die Logistik ebenfalls über das ERP-System?*

**BAUMBACH:** Ja, wir nutzen ausschließlich das GWS-Modul, das für unsere Zwecke absolut ausreicht. Generell nutzen wir viele Funktionalitäten unseres ERP-System noch gar nicht voll. Das lässt uns Luft nach oben, was gut ist, weil wir grundsätzlich bestrebt sind, Fremdsysteme zu vermeiden. Wir prüfen immer als erstes, ob wir Dinge wie die Lagerverwaltung gemäß unseren Anforderungen mit unserem System abbilden können. Wir setzen ganz bewusst auf ein zentrales System mit möglichst wenigen Satellitensystemen.

**ITM:** *Sie nutzen mit Office 365 ein Cloud-Produkt. Microsoft ist seit längerem bestrebt, auch die ERP-Anwender in die Cloud zu bringen?*

**BAUMBACH:** Vor einigen Jahren wechselten wir von Tobit auf Office 365. Zum einen, weil unser altes E-Mail-System nicht mehr flexibel genug war, zum anderen weil wir auch keine eigene Hardware wie Exchange-Server mehr im Hause betreiben wollten. Microsoft ist im Cloud-Bereich extrem gewachsen und hat die anfänglichen Probleme in meinen Augen behoben.

**MÖNCH:** Wir haben allerdings bislang davon Abstand genommen, unser Warenwirtschaftssystem in der Cloud abzubilden, was weniger der Angst vor Datenmissbrauch als vielmehr mehr den zu erwartenden Kosten geschuldet ist. Mit wenigen Usern mag man mittlerweile in einen Bereich kommen, in dem es sich rechnet. Für uns tut es dies derzeit noch nicht.

**ITM:** *Sie sagen, Sie schätzen die Möglichkeiten der Digitalisierung. Wo nutzen Sie diese selbst?*

**MÖNCH:** Neuerdings setzen wir die Virtual-Reality-Brille Hololens ein, um gekoppelt mit Augmented Reality viele Situationen im

Betriebseinrichtungsbereich simulieren und zeigen zu können. Der Brillenträger kann unser Automaten-system virtuell bedienen, die Ausgabeklappe öffnen, ein Paar Arbeitsschuhe herausnehmen und sie von allen Seiten virtuell betrachten. Zum einen können wir unser System potentiellen Interessenten auf diese Weise besser erklären, zum anderen erleichtert die VR-Brille die Fernwartung der Automaten-systeme durch unsere Mitarbeiter.

**ITM:** *Wo sehen Sie deutsche Mittelständler bei der Digitalisierung?*

**MÖNCH:** Unsere Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmen noch Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien haben. Die Frage ist ja, wie man digitalisieren will, wenn man nicht einmal seine Beschaffungsdaten vernünftig darstellen kann.

Wir sprechen diese Thematik mittlerweile offen an, weil wir sehen, dass vielen Firmenverantwortlichen bewusst ist, etwas tun zu müssen, sie allerdings nicht genau wissen, wo sie beginnen und in welche Richtung sie gehen sollen. Wenn dann noch das Thema Datensicherheit ins Spiel kommt, werden die meisten skeptisch. Ich glaube, dass die Diskussion um Industrie 4.0 abflaut, weil viele Unternehmen berechtigterweise nicht bereit sind, ihre Produktionsdaten an weitgehend anonyme Dritte weiterzugeben. Denn in der Produktion liegt ihr Kernwissen.

**ITM:** *Sehen Sie eine Lösung für dieses Dilemma?*

**MÖNCH:** Wir nehmen gerade an einem Pilotprojekt zur Blockchain teil. Wenn man einen Prozess, an dem sechs oder sieben Unternehmen beteiligt sind, digitalisieren und ihn in Form eines digitalen Zwilling darzustellen kann, kommen wir der Lösung näher. Die Blockchain macht den Prozess sicher, weil aufgrund der Dezentralität der Daten jederzeit die volle Sicherheit gewährleistet wird.

**ITM:** *Wie wollen Sie die Blockchain in Ihre Prozesse einbinden?*

**MÖNCH:** Nehmen wir ein hochwertiges Bohrwerkzeug: Wir müssen wissen, wo es sich befindet, wie viele Bohrzyklen es durchlaufen hat, wann es zum Schärfen muss und in welchem Zustand es vom Schärfen zurückkommt. Die Prozessbeteiligten wären in diesem Falle der Maschinenkunde, SSV, das Transportunternehmen und der Schärfdienstleister. Wären alle Parteien über die Blockchain verbunden, könnten wir den Maschinenkunden die Nachschärfdienstleistung anbieten: Sobald der Kunde uns seine Daten freigibt, bekommen drei Paketdienstleister die Abholinformation für den Bohrer. Die Abholer können in einem Zeitraum x ihre Angebote abgeben, der günstigste bekommt den Zuschlag. Alles was mit dem Bohrwerkzeug passiert, wird im digitalen Zwilling niedergeschrieben. In dem Moment, in dem der günstigste Schärfdienstleister meldet, dass er fertig ist, weiß der Paketdienst, dass er das Teil wieder abholen kann.

**BAUMBACH:** Wertintensive Werkzeuge erhalten somit nicht manipulierbare, digitale Lebensläufe. Arbeiten die Kunden an diesem Prozess mit, können wir ihnen sagen, wie viele Arbeitsgänge das Werkzeug nach jeder Instandsetzung noch leisten kann.

**ITM:** *Klingt innovativ.*

**MÖNCH:** Wir haben erkannt, dass wir im Bereich Digitalisierung investieren müssen und haben daher ein eigenes Team „Daten und Anwendungen“ etabliert. Mit Technologien wie VR, AR und Blockchain sowie unserer Prozessenerfahrung im Beschaffungssegment wollen wir im B2B-Bereich einen Dienstleistungsgrad erreichen, der unseren Kunden einen so hohen Nutzen bietet, dass sie sich für uns als Systemdienstleister entscheiden anstatt mit vielen unterschiedlichen Lieferanten im Direktgeschäft zu arbeiten. ◀

GUIDO PIECH