Anbieter

KUMAVISION AG

Lösung:
KUMAVISION factory365
auf Basis
Microsoft Dynamics 365 BC

www.kumavision.com

Kunde

SSP Safety System Products GmbH & Co. KG

Branche:
Produzent von Sicherheitslösungen für industrielle Anwendungen

Mitarbeiter:
ca. 80

Platin statt Patchwork

Safety System Products führt mit KUMAVISION eine integrierte Gesamtlösung ein



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.

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 öffnen, wenn Maschinen stillstehen – oder der Löwe im Zoo sicher im Gehege bleibt.

Quelle: SSP Safety System Products GmbH & Co. KG

SoftSelect Studie | ERP Software 2026/27

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.

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 öffnen, wenn Maschinen stillstehen – oder der Löwe im Zoo sicher im Gehege bleibt.



Die „Platin"-Vision: Alles aus einer Hand

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 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 Michael Rohloff, ERP-Projektleiter bei SSP. Wenn er heute 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.



Weniger Komplexität, mehr Klarheit

Besonders komplex ist bei SSP die Fertigung der Schutzzäune. Auch wenn SSP mit Standardfeldern arbeitet, ist jeder Zaunverlauf ein Unikat, was zu Stücklisten mit schnell über 100 Positionen führt. „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. „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.

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. 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, die Seriennummernverwaltung läuft automatisiert im Hintergrund mit. Besonders das Handelsgeschäft, SSP ist exklusiver Vertriebspartner verschiedener Hersteller für Deutschland, profitiert von der neuen Agilität.

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 erklärungsbedürftigen Produkten erleichtert. „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. Ob neue Mitarbeiter, erweitertes Produktportfolio oder höhere Fertigungstiefe: Das System wächst ohne Reibungsverluste mit. „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.



Bildquelle: SSP Safety System Products GmbH & Co. KG