

Nr. 3 | September 2018

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel



Spezialisierung

SSV-Technik: Deutschlands
innovativster C-Teile-Spezialist

E/D/E extra: In Leipzig trifft sich der PVH zum Branchentreff total

Lebenslanges Lernen: Rückblick auf den Tag der Bildungsinitiativen

Mitglieder: Die Mühlberger-Gruppe liefert der SCHOTT AG alles aus einer Hand

Lieferanten: Brigitte Vöster-Alber seit 50 Jahren an der GEZE-Spitze



» Wir müssen es besser
können als der Kunde.
Das ist unsere Chance. «



Danika und Ulrich Mönch. (Fotos: E/D/E)

Alles eine Frage des Konzepts

Alte Zöpfe sind dazu da, sie abzuschneiden! Das ist ein Stück weit das Motto der SSV-Technik GmbH aus dem thüringischen Wutha-Farnroda. Das junge Unternehmen hat gerade seinen 25. Geburtstag gefeiert – und sich schon mehrmals neu erfunden. Der Fokus des einstigen Werkzeughändlers liegt heute auf Industriekunden und dem C-Teile-Management. Die Entscheidung für die Spezialisierung erforderte Mut, war aus heutiger Sicht aber die einzig richtige Entscheidung. Ein Besuch.

► Mitten in Deutschland, unweit der A4, liegt die Zentrale von [SSV-Technik](#): ein brandneues Bürogebäude samt Lager. Vor gerade mal einem Jahr hat das Unternehmen die neuen Räumlichkeiten bezogen, außen schick, innen „Wow!“. So stellt man sich eher Google & Co. vor: die Wände komplett in Weiß und dezentem Hellgrau gehalten, geschwungene Linien, verschiedene große digitale Displays, viel Glas und überall als Akzent die Unternehmensfarbe Rot. „Der erste Eindruck ist entscheidend“, sagt Ulrich Mönch, der geschäftsführende Gesellschafter.

Er leitet die SSV-Technik zusammen mit zwei Prokuristen: seiner Tochter Danika und Thomas Schmidt. „Das Gebäude ist Teil unseres Konzepts“, sagt er. „Wir nehmen unsere Kunden oder die, die es werden sollen, in unseren Räumen mit auf eine Reise. Wenn sie uns verlassen, sollen sie beim Thema C-Teile-Management an SSV-Technik denken.“ Und das funktioniert? „95 Prozent unserer Besucher im vergangenen Jahr haben uns auch beauftragt.“

Immer mehr Industrieunternehmen erkennen, dass ihre Beschaffungsprozesse in Sachen C-Teile große Einsparpotenziale bieten. „Zu C-Teilen gehören Zerspanungs- und Handwerkzeuge, Arbeitsschutzartikel, Betriebsausstattung oder auch chemisch-technische Produkte“, erläutert Danika Mönch. „Sie werden für die Produktion benötigt, fließen aber nicht ins Endprodukt ein. Ihr Wertanteil liegt im Schnitt bei gerade mal 5 Prozent, der Beschaffungsaufwand macht in der Regel aber 70 und mehr Prozent aus im Vergleich zu A- und B-Teilen. Das ist ein riesiges Missverhältnis.“

Bereits 2003 erkannte der heutige Prokurist Thomas Schmidt die Chancen im Industriekundengeschäft. Ulrich Mönch erinnert sich: „Er bedrängte mich damals massiv, dass wir doch die vielen sich in unserer Umgebung angesiedelten Industriebetriebe anfahren müssten, um unsere Umsätze zu sichern. Das haben wir gemacht, uns wurde dann aber schnell klar, dass wir nicht zweigleisig fahren können, sondern uns auf eine Zielgruppe konzentrieren müssen.“ 2009 die Entscheidung: SSV-Technik spezialisiert ►



Zwei Generationen, ein Ziel: Den Kunden mit auf eine Reise nehmen.



Projektpläne werden live vor Ort erstellt. (Foto: E/D/E)

» SSV-Technik ist ein Unternehmen, das die Veränderungen mitgehen kann «



Mit Prokurist Thomas Schmidt (r.). (Fotos: SSV-Technik)



Der neue Hauptsitz in Wutha-Farnroda.

◀ sich in Richtung C-Teile-Management, ein Jahr später wurde das Ladengeschäft eingestellt. „Das war zum damaligen Zeitpunkt sehr mutig, aber rückblickend die einzig richtige Entscheidung.“

Sukzessive wurde in den folgenden Jahren am SSV-Konzept „C-Teile-Management“ gefeilt, das Unternehmen begab sich auf die „Mission 30 %“ und verspricht heute, die Beschaffungskosten in Industrieunternehmen um 30 Prozent und mehr zu senken. Die ersten Reaktionen: skeptisch. „Versprochen wurde uns schon viel, erfüllt wurden die Versprechungen meist nie“, den Satz habe er häufig von Einkäufern gehört, sagt Mönch. Wie also überzeugen?

Der erste Eindruck schafft die Basis für Vertrauen

Das Aha-Erlebnis hatte die SSV-Geschäftsführung vor wenigen Jahren, ein großer Kunde besuchte das Unternehmen am alten Standort. Geduldig hörte er sich das Konzept an: ein ganzheitlicher Ansatz, der die komplette C-Teile-Versorgung betrachtet, nicht nur einzelne Teilbereiche, ausführliche und fundierte Analyse der Beschaffungsprozesse, Ermittlung von Schwachstellen, Definition des Sortiments, termingerechte Lieferung an die Verbrauchsstellen und Erstellung einer detaillierten Verbrauchsstatistik. Alles schön und gut, sagte der Kunde. „Aber aus dieser Doppelgarage heraus wollen Sie die sichere Versorgung unseres Unternehmens gewährleisten? Das glaube ich nicht!“

Für Ulrich Mönch und seine Mitstreiter war diese Skepsis der Knackpunkt, der alle weiteren strategischen Entscheidungen maßgeblich beeinflusste: „Uns fehlte ein entscheidender Baustein – der erste Eindruck, der die Basis für Vertrauen schafft. Und der unseren Kunden zeigt: SSV-Technik ist ein Un-



Ein junges Team auf der „Mission 30 %“. (Fotos: SSV-Technik)



Google? Nein, SSV-Technik.

Über SSV-Technik

Ulrich Mönch begann 1989 als Außendienstmitarbeiter für Thüringen bei der in Fulda ansässigen Spezial-, Schweiß- und Verbindungstechnik (SSV). 1993 wurde SSV-Technik in Thüringen gegründet. 1994 übernahm Mönch 50 Prozent der Anteile, 1995 den Rest. Zunächst profilierte sich das Unternehmen als Spezialist für Werkzeughandel, bevor ab 2003 der Fokus von der Zielgruppe Handwerk in Richtung Industrie wechselte. Heute beschäftigt SSV-Technik rund 60 Mitarbeiter, ihr Durchschnittsalter liegt bei gut 34 Jahren. Das Umsatzwachstum lag im vergangenen Jahr bei 20 Prozent, erste Projekte im europäischen Ausland werden umgesetzt. Das Unternehmen ist seit 1997 Mitglied im E/D/E.

ternehmen, das die vielfältigen Veränderungen der kommenden Jahre mitgehen kann und wird.“ Hieraus entstand die Idee für einen zentralen Standort im Herzen Deutschlands und ein Gebäude, das den Startpunkt für die Reise der Kunden in eine geordnete Welt des C-Teile-Managements symbolisieren sollte.

Modernste Medien machen die Reise erlebbar

„Auf unserer Reise arbeiten wir mit modernsten Medien“, sagt Danika Mönch. „Wir visualisieren beispielsweise die 3D-Planung unserer Betriebseinrichtungslösungen für jeden Kunden direkt durch Virtual-Reality-Technik.“ An einem großen Touchdisplay werden während der Kundenbesuche zudem individuelle Projektpläne für die Umsetzung des SSV-Konzepts generiert. „Wir konfrontieren die Kunden mit sehr vielen Informationen, häufig fehlt die Vorstellungskraft, wie man ein solch umfassendes Projekt angehen kann – wir geben ihnen die Anleitung einfach mit.“

Für Ulrich Mönch ist all das Ausdruck einer grundlegenden Rollenänderung des Handels: „Wir müssen nicht wie früher abfragen, was der Kunde will. Wir müssen wissen, was er braucht, den Weg zu seinem Ziel kennen und es besser können als er. Das ist unsere Chance.“ Im Rahmen des SSV-Konzepts werden beispielsweise Verbrauchsdaten generiert, über die viele Industriekunden heute noch gar nicht verfügen. „Das ist für die Unternehmen ein echter Mehrwert, erstmals wirklich zu wissen, wie C-Teile verbraucht werden und wie man diesen Verbrauch effizient steuern kann. In Verbindung mit modernster Sensorik werden wir perspektivisch die Beschaffung auf Prognose ermöglichen, hier läuft ein erstes Pilotprojekt.“

Hersteller sehen SSV-Technik als Vertriebsweg

Kompromisse gehen Mönch und seine Mitstreiter nicht ein: Die Kunden müssen ihre Beschaffungsprozesse, Lieferanten und Konditionen offenlegen. Die Umsetzung erfolgt immer durch SSV, die Honorierung erfolgt über eine Dienstleistungspauschale. Danika Mönch: „Die Bausteine unseres Konzepts sind aufeinander abgestimmt. Das funktioniert nur als Gesamtpaket.“ Das haben auch die Lieferanten erkannt, die Einsparungen bei C-Teilen zunächst mit Umsatzverlusten gleichgesetzt haben. „Unser Konzept sichert deren Marke. Kurzfristige Effekte werden durch eine langfristige Kundenbeziehung mehr als wettgemacht. Heute sehen uns Hersteller als eigenständigen Vertriebsweg und empfehlen uns sogar.“

Damit das so bleibt, arbeitet SSV-Technik eng mit einer Hochschule zusammen, deren Studenten sich Zukunftsprojekten im Unternehmen widmen. Danika Mönch: „In einem Pilotprojekt prüfen wir gerade, wie wir mit der Blockchain-Technologie die Personalisierung von Werkzeug umsetzen können. Das ist nur eines von vielen Projekten. Wir sehen in den aktuellen Veränderungen zahlreiche Chancen, und davon wollen wir so viele wie möglich ergreifen.“ [ck]