

FM-Interview mit Christian Hahn-Woernle von der Viastore Systems GmbH

Die Welle rollt in sanften Wogen

Einer der führenden Anbieter von Intralogistik-Anlagen und hier speziell von Automatischer Lagertechnik ist die Viastore Systems GmbH in Stuttgart. FM sprach mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter, Christoph Hahn-Woernle, der das Branchengeschehen schon seit über 30 Jahren maßgeblich mitbestimmt hat.

FM: Der Intralogistik insgesamt geht es gut. Den Herstellern automatischer Lagertechnik auch?

Hahn-Woernle: Die Intralogistik-Branche ist enorm breit aufgestellt. Das Spektrum reicht vom Anschlagmittel bis zum Systemanbieter von optischer Sensorik, vom Mobilkran bis hin zum Lieferanten schlüsselfertiger Logistikzentren. Das größte Umsatzwachstum gab es in den letzten Jahren bei Stetigförderern mit 38 Prozent. Hier hat der anhaltende Boom beim Bau neuer Flughäfen sowie vor allem auch neuer Paketzentren starke Impulse verliehen. Ebenso wächst der Bereich der Krantechnik, wo aktuelle Steigerungsraten von 15 Prozent verzeichnet werden konnten. Besonders der Export trägt in diesen beiden Bereichen zu sehr guten Ergebnissen bei. Zuvor hatten vor allem die Kranhersteller schwere Zeiten zu durchleben. Die Steigerungsraten der Verkäufe bei Flurförderzeugen konnten zuletzt nicht mehr jene Wachstumsraten wie noch vor zwei Jahren aufweisen, bewegen sich aber weiterhin auf hohem Niveau.

Die Automatische Lagertechnik konnte mit dem Umsatzwachstum wie bei Stetigförderern und bei Kranen sicher nicht mithalten; die Verkaufszahlen haben



Christoph Hahn-Woernle,
Geschäftsführender
Gesellschafter
der Viastore
Systems GmbH
in Stuttgart

sich jedoch gegenüber der Situation im Jahr zuvor deutlich verbessert. Ich gehe davon aus, dass sich die gesteigerte Nachfrage auch in unserem Segment aus dem Exportgeschäft speist.

FM: Werden große Investitionen für Logistikzentren mit Automatischer Lagertechnik vielleicht erst mit einer gewissen Verzögerung getätigt? Ist die Welle vielleicht schon am Rollen?

Hahn-Woernle: Die Vorgehensweise bei Investitionen hängt sehr stark von der Unternehmensgröße ab. Ein Verteilzentrum der Deutschen Post, von Geopost oder UPS wird nach strategischen Gesichtspunkten geplant und realisiert; die immensen Ausgaben für ein Netzwerk solcher Anlagen kön-

nen die Kosten für ein Distributionszentrum leicht um ein Vielfaches übertreffen. Ein mittelständischer Familienunternehmer ist im Hinblick auf Investitionen wesentlich zurückhaltender. Wenn er sich für ein automatisches Hochregallager entschlossen hat, so ist diese Entscheidung sehr gründlich abgewogen. Die Frage 'Automatik-Lager' stellt sich einem Mittelständler oft nur einmal in zwanzig Jahren. Die Investitionswelle rollt, doch sie kommt bei uns geglättet an. Dafür unterliegt jedoch andererseits der Bedarf keinen so starken Schwankungen.

FM: Viele Automatischen Lager sind in die Jahre gekommen, sodass der steigende Aufwand bei der Beschaffung beispielsweise von veralteten Steuerungen oder von Elektromotoren steigt. Wie entwickelt sich bei Ihnen das Geschäft mit der Modernisierung von Anlagen?

Hahn-Woernle: Es werden sehr wenige alte Automatik-Läger außer Dienst gestellt, sodass

diese irgendwann einmal erneuert werden müssen. Insgesamt wächst die Zahl 'alter' Automatischer Lager ständig an. Oft wird aufgrund unternehmensinterner Erweiterungen auch mehrmals aus- und umgebaut und dabei modernisiert. Bei uns – und sicherlich auch bei anderen Anbietern – steigt der Anteil von Modernisierungen am Gesamtumsatz von Jahr zu Jahr. Das Geschäft mit Anlagenerneuerungen wächst kontinuierlich weiter, ohne dass außerordentliche Spitzen zu verzeichnen wären.

FM: Wie geht es Viastore?

Hahn-Woernle: 2004 war für uns ein schwieriges Jahr, seither jedoch hat sich die Situation für uns sehr positiv entwickelt. 2005 konnten wir erfreulich gut abschließen, und auch die ersten sechs Monate 2006 liefen hinsichtlich des Auftragseingangs sehr vielversprechend.

FM: Wie laufen die deutschen sowie die internationalen Geschäfte?

Hahn-Woernle: Wir können ein kontinuierliches Wachstum verzeichnen, auch auf dem deutschen Markt – und dies gilt sicher nicht nur für die Viastore Systems GmbH. Auch hier spielen neue Märkte wie Osteuropa eine Rolle sowie die Tatsache, dass deutsche Technologie im Ausland ganz offensichtlich überzeugt. Es gibt außer Japan kein Land auf der Welt, das die Automatisierung der Intralogistik so forciert hat wie wir in Deutschland. Bei uns ist es üblich, Technologien so weit ausgereift zu entwickeln, bis sie zuverlässig eingesetzt werden können. Ein Beispiel hierfür sind Roboter.

FM: Geben Sie dem Roboter in der Intralogistik eine Chance?



Automatisches Viastore-Behälterlager bei Müller in Ulm-Jungingen mit speziell entwickelten Lastaufnahmemitteln

LAGERTECHNIK

Hahn-Woernle: Eindeutig ja. Die Roboterhersteller erleben in den klassischen Anwendungen wie Schweißen, Schneiden, Lackieren oder bei gewissen Montageschritten in der Automobilindustrie eine Sättigung und sind daher bestrebt, neue Märkte zu erschließen, vor allem in der Intralogistik. Der Roboter hat tatsächlich interessante Einsatzmöglichkeiten und auch wir haben begonnen, die ersten Robotereinsparungen in unsere Anlagen zu integrieren. Das sah noch vor vier Jahren anders aus. Man kann es vielleicht so betrachten: Einerseits gibt es beispielsweise in der Pharmaindustrie Hochleistungs-Kommissionierautomaten, die nur ganz spezielle Funktionen erfüllen, diese jedoch sehr schnell. Am anderen Ende der Skala befindet sich der Mensch, der hochflexibel unterschiedlichste Handhabungen ausüben kann.

Roboter sehe ich in Bezug auf ihre universellen Einsatzmöglichkeiten in der Mitte zwischen diesen beiden Polen. Roboter sind für eine standardisierte Lösung mit Software sowie mit Greifersystemen schnell adaptierbar. Außerdem sorgen Bildverarbeitungssysteme für eine noch bessere Objekterkennung. Roboterzellen sind sehr preiswert geworden und können auf Dauer schneller sein als der Mensch und anders als dieser auch im Dauerbetrieb eingesetzt werden.

FM: Was bedeutet der Verkauf der US-Software-Tochter Provia?

Hahn-Woernle: In den USA wurden Hochregal-Läger bisher nur sehr schwach nachgefragt und das konventionelle manuelle Lager überwiegt eindeutig. Als uns ein Partner Mitte der 80-er Jahre anbot, in Logistiksoftware für den US-Markt einzusteigen, war ich nicht dagegen. Da diese Software jedoch nie zu unserem Kerngeschäft gehörte und wir mit viadat eine Software hatten, die für Automatik-Läger geeignet war, standen wir vor einer grundsätzlichen Entscheidung: Wir konnten nicht beide Softwarereihen nebeneinander ent-



Kommissionierzone des Kleinteilelagers von Sick in Waldkirch; hinten verdeckt die automatischen Regalbediengeräte

wickeln und haben uns daher für unsere Software viadat entschieden und Provia veräußert. Unsere Tochtergesellschaft Viastore Systems auf dem US-Markt wurde von dieser Veräußerung nicht berührt. Seit drei Jahren steigt nun in den Vereinigten Staaten – dieser Trend ist neu – die Nachfrage nach Automatik-Lägern kontinuierlich, sodass dieser Markt für uns bereits der zweitwichtigste hinter Deutschland ist. Dies wird sich fortsetzen – und in der Regel treffen wir bei Ausschreibungen auf unsere deutschen Wettbewerber.

FM: Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im übrigen Europa?

Hahn-Woernle: In England sind wir zu meinem Leidwesen verhältnismäßig schwach vertreten, was wir in Zukunft ändern wollen. In Frankreich waren wir seit Jahren ebenso wie in Spanien sehr gut vertreten und in der ersten Liga mit dabei. Der osteuropäische Markt entwickelt sich im Sog westeuropäischer Unternehmen, die in dieser Region expandieren. Wir folgen unseren Kunden natürlich, auch wenn die meisten Projekte im Westen entwickelt und bezahlt

werden. Anders ist die Lage im Russland-Geschäft, wo uns meist einheimische Unternehmen beauftragen. Hier benötigt man allerdings einen langen Atem, weil die Entscheidungen häufig schleppend verlaufen. Auf jeden Fall sind für Großräume wie Moskau und Sankt Petersburg leistungsfähige und moderne Intralogistik-Anlagen unerlässlich.

FM: Wie entwickelt sich das SAP-Geschäft?

Hahn-Woernle: Vor fünf Jahren haben wir bei Viastore Systems eine Prognose gewagt, nach der wir heute einen Anteil von 50 Prozent an Automatischen Lägern unter SAP haben würden. Wir lagen in diesem Punkt komplett daneben. Zwar steigt der Anteil Automatischer Läger unter SAP LES ständig an, doch unsere Software viadat mit ihrer speziellen Ausrichtung für hochleistungsfähige Automatische Läger wird immer dann ohne Alternative bleiben, wo die Anforderungen sehr spezifisch sind. SAP deckt den Standard ab, kann jedoch keine ausgefallenen Lösungen integrieren und ein Automatisches Lager mit höchstem Durchsatz

gibt es nicht von der Stange. Wenn wir SAP-Lösungen verkaufen, dann handelt es sich häufig um Integrationsaufgaben, bei denen wir unsere Kenntnisse in der Automatisierungstechnik in schon bestehende Lösungen einbringen.

FM: SAP lebt vom Verkauf von Lizenzen. Unterstützt SAP dafür Partner wie Viastore in ausreichendem Maß?

Hahn-Woernle: Im Großen und Ganzen halte ich die SAP-Software für außerordentlich leistungsfähig. Ein Kunde, der seine Logistik mit überschaubarem Aufwand in seinem SAP-System abbilden kann, hat dadurch eindeutige Vorteile. Falls dies nicht unsere Überzeugung wäre, würden wir unseren Kunden diese Integration nicht anbieten. Wir sind mit der Unterstützung von SAP sehr zufrieden. Die unterschiedlichen Größenverhältnisse spürt man hierbei in keiner Weise.

FM: Was haben Sie sich als Geschäftsführender Gesellschafter von Viastore für die nächsten zwölf Monate vorgenommen?

Hahn-Woernle: Wir haben uns für das kommende Jahr einiges vorgenommen. Sehen Sie es mir nach, wenn ich nicht mit Details an die Öffentlichkeit gehe. Wir haben natürlich, wie andere Unternehmen auch, den einen oder anderen Schwachpunkt, den es auszumergen gilt. Wir wollen dem Wettbewerb eine Naselänge voraus sein. Auf jeden Fall werden wir unsere Kernkompetenz weiter stärken, und diese ist und bleibt das Automatische Lager.

FM: Wann ist mit einem Paukenschlag von Viastore zu rechnen?

Hahn-Woernle: Nicht innerhalb des nächsten halben Jahres. Etwas Zeit brauchen wir schon noch.

Interview: Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.viastore.de