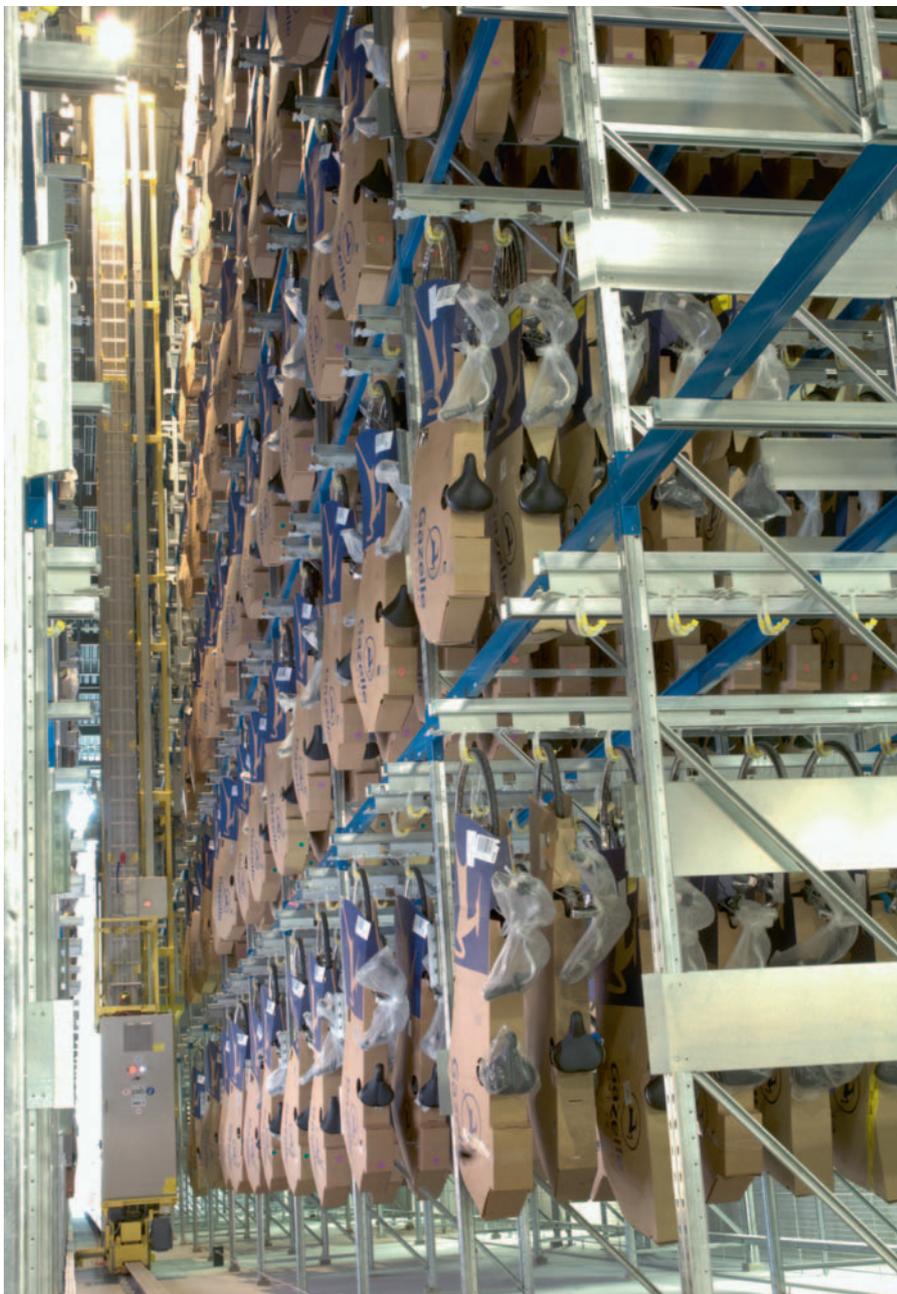


Dipl.-Wirtsch.-Ing. Kai-Uwe Kretschmann, Leiter Export, psb intralogistics GmbH

Partner für höhere Wertschöpfung

Intralogistische Gesamtsysteme der psb intralogistics GmbH bieten hervorragende Möglichkeiten, um die Wirtschaftlichkeit von Unternehmensstandorten entscheidend zu verbessern. Vom Stammsitz in Pirmasens/Deutschland aus werden innovative Logistikanlagen in hervorragender Qualität und Funktionalität auf den Markt gebracht.



Kundenanforderungen innovativ gelöst: In diesem Hochregallager werden Fahrräder hängend gelagert. (Bilder: psb, Feurstein)

MH Das Leistungsspektrum von psb ist beeindruckend. Gleich ob bei der wertschöpfenden Produktion oder der Warendistribution – mit Logistiksystemen aus Pirmasens haben die Betreiber die Nase vorn. «Material Handling» hatte Gelegenheit, bei Dipl.-Wirtsch.-Ing. Kai-Uwe Kretschmann, Leiter Export, zu hinterfragen, was hinter der erfolgreichen Firmenentwicklung steckt.

Material Handling: «Herr Kretschmann, welchen grossen Herausforderungen muss sich heute ein Intralogistik-anbieter stellen?»

Kai-Uwe Kretschmann: «Eines unserer Schwerpunktthemen ist automatisches Lagern und Kommissionieren. Seit ich in der Intralogistik tätig bin, gibt es die Kommissionierstrategien «Ware zu Mann» bzw. «Mann zu Ware». Wir demonstrieren in dieser Hinsicht beides. Schnelldreher wurden klassisch rasch zur Verfügung gestellt, Langsamdreher entweder manuell oder automatisch aus dem Lager herausgebracht. Bis vor fünf Jahren galt das als Rezept, wie automatische Lager zu planen sind. Mit der Shuttle-Technik steht für Kleinteilelager wesentlich mehr Dynamik zur Verfügung. Die lagerinternen Bewegungen sind um ein Vielfaches gesteigert worden.»

MH: «Es geistern in den Prospekten der Anbieter die magischen tausend Picks pro Person und Stunde herum. Ist so etwas reproduzierbar umzusetzen?»

Kretschmann: «Unsere Antwort auf diese Vorgabe ist der rotapick. Je nach Ausbaustufe ist dieses modular aufgebaute Hochleistungssystem in der Lage, über 50 Kundenbehälter am Kommissio-



Kai-Uwe Kretschmann: «Mit der Shuttle-Technik steht für Kleinteilelager wesentlich mehr Dynamik zur Verfügung.»

nierplatz zu puffern und bei Bedarf binnen Sekunden zur Kommissionierung zur Verfügung zu stellen. Damit entfallen unwirtschaftliche Mehrfachtransporte vom Lager zum Kommissionierplatz. Die Durchlaufzeiten können somit deutlich reduziert werden. Das rotapick System eignet sich besonders gut für A und B+ Artikel. Die tausend Picks pro Stunde kann ein einziger Kommissionierer schaffen. Das hängt von der Auftrags- und Artikelstruktur ab.»

MH: «Ist die Dynamik bei den Regalbediengeräten ausgereizt?»

Kretschmann: «Man muss dazu sagen, dass die Regalbediengeräte bereits an einem sehr hohen Stand der Technik angelangt und stetig leistungsmässig verbessert worden sind. Die Grenzen dieser Technologie liegen eigentlich bei der zu transportierenden Ware. Mit Hochgeschwindigkeits-Leerfahrten etc. sind auch bei den Regalbediengeräten noch Steigerungen möglich. Zudem bieten sie in Sachen Green Logistics erhebliche Energiesparpotenziale. Wir bieten unsere Energierückspeise-Module als Standard an.»

MH: «Sehen Sie auch den Trend zur SAP-Integration?»

Kretschmann: «Ungefähr ein Drittel der von psb realisierten Anlagen sind an

SAP angebunden. Unsere Lagerverwaltungs-Software «selektron» hat eine zertifizierte Schnittstelle zu SAP R/3. Der Kunde gibt den Rahmen vor und wir finden dann den Schlüssel, der dazu passt. Firmen, die mit SAP arbeiten, sind tendenziell sehr gut organisiert und verfügen über IT-Know-how im eigenen Hause. Das erleichtert eine SAP-Integration.»

MH: «Wo sind Ihre Kunden angelagert? Welche Branchen bedienen Sie hauptsächlich?»

Kretschmann: «Wir sind hauptsächlich im Automotive-Bereich, Metall-/Maschinenbau, in der Modebranche, Elektrik/Elektronik, Healthcare/Pflegedienste und bei Retailern Partner für intralogistische Projekte. Zudem befassen wir uns zunehmend mit Anlagenerneuerungen.»

MH: «Welche Rolle spielt für Sie der Markt Schweiz?»

Kretschmann: «Wir haben in der Schweiz bereits eine beachtliche Anzahl an Projekten abgewickelt. Dieser Markt ist für uns von besonderem Interesse. Unsere Schweizer Kunden legen einen grossen Wert auf innovative Lösungen und schätzen an psb unsere Kontinuität.»

MH: «Ist die Evaluation des geeigneten Warehouse Management Systems ein schwieriges Unterfangen?»

Kretschmann: «Das hängt meines Erachtens ein bisschen von der Branche ab. In der Distribution ist es bestimmt einfacher, einen WMS-Anbieter zu finden, als in der Produktion, in der die Abläufe doch sehr unterschiedlich und individuell ausgelegt sind. Wir schliessen mit «selektron» in beiden Fällen die Lücke zwischen SAP oder einem anderen ERP-Hersteller und der Steuerungsebene unserer Anlagen. Wo zum Beispiel ein einfaches Lager von einem modernen



Eine der Stärken von psb sind Intralogistiklösungen für die Textilbranche.



Bei Shuttles und Regalbediengeräten bietet psb Energierückspeise-Module als Standard an.

ERP-System verwaltet werden kann, verlangen ein grosses Distributionszentrum oder ein Fertigungsbetrieb mit Losgrösse «Eins» nach einer komplexeren Lösung. Darum ist ‚selektron‘ ganz auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten.»

MH: «Wie wichtig ist es, in Prozessen und Systemen zu denken?»

Kretschmann: «Bei uns können Sie nicht fünfhundert Meter Förderstrecke aus dem Katalog bestellen. Wir müssen als Generalunternehmer die Fähigkeit mitbringen, auch über Abläufe und Anlagenfunktionen Bescheid zu wissen. Das vermitteln wir dem Kunden eindrücklich. Innovative Lösungen sind am Markt gefragt. Dabei greifen wir nicht nur auf unsere eigenen Ressourcen zurück, sondern auch auf externes Know-how aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.»

MH: «Intralogistik-Systeme werden immer komplexer. Trotzdem müssen die

Prozesse in der Feldbus-Ebene so einfach wie möglich dargestellt werden. Wie schafft man das?»

Kretschmann: «Der Arbeitsplatz muss so selbsterklärend wie möglich gestaltet werden. Bediener müssen mit möglichst geringem Schulungsaufwand die auszuführenden Tätigkeiten erlernen können. Eine durchdachte Visualisierung und Ergonomie sind dabei der entscheidende Faktoren.»

MH: «Wie wichtig ist die Simulation bereits in der Planungsphase?»

Kretschmann: «Wir bekommen häufig eine CD mit den Logistik-Eckdaten. Neben der Art des Gebäudes – Neubau oder Altbau – und dessen Abmessungen nennen unsere Interessenten uns auch entsprechende Wachstumsziffern. Expansionswünsche und Verbesserungen – beispielsweise bei der Kommissionierqualität oder -leistung – werden berücksichtigt. Daraus entsteht ein Layout. Um sicher zu sein, dass die gewünschten Pickdaten auch realisierbar sind, greift man zum Hilfsmittel Simulation. Dabei handelt es sich nicht um eine blosser Animation, sondern es wird mit echten Auftrags- und Artikelstammdaten gearbeitet, die dann durch das geplante System durchlaufen. Saisonabhängige, extreme Spitzenwerte werden beispielsweise anhand von Referenztagen simuliert.»

MH: «Ihre Kunden werden vermehrt zu Dienstleistern für andere Kunden. Wie wird das berücksichtigt?»

Kretschmann: «Da schliesst sich der Kreis. Hoher Servicegrad und rasche Reaktionsfähigkeit sind gefordert. Das sind

höchste Anforderungen an die Dynamik der Systeme. Dies gilt speziell für den E-Commerce-Bereich. Hinzu kommt die Sortenreinheit der Lieferungen, d.h. wird z.B. ein Einzelstück bestellt, zehn gleiche oder zehn verschiedene. Die Losgrößen werden immer kleiner. Verschiedene Artikel, die zu einer Produktgruppe gehören, sollen filialgerecht angeliefert werden. Wir als Verbraucher sind letztlich die Triebfeder für diese technologischen Entwicklungen.»

MH: «Was zeichnet das Unternehmen psb aus? Ist Ihre Ausrichtung eine konservative?»

Kretschmann: «Unsere Firmenphilosophie besteht darin, permanent nach neuen Lösungsansätzen zu suchen und unser Lieferspektrum weiterzuentwickeln. Innovationen sind für psb die Grundlage für eine generationsübergreifende Unternehmensperspektive. In dieser Hinsicht sind wir alles andere als konservativ. Was die Geschäftsführung angeht, sind wir sehr auf Stabilität bedacht. Diese Geschäftspolitik hat sich bestens bewährt. Wir wachsen nicht mit Firmenübernahmen, sondern organisch.»

Info

psb intralogistics GmbH
 D-66955 Pirmasens
 Tel. +49 6331 717 0
 Fax +49 6331 717 199
 info@psb-gmbh.de
 www.psb-gmbh.de
 www.psb-intralogistics.ch
LogiMAT: Halle 1, Stand 105