

„Wir haben klare Vorstellungen“

Vanderlande Geschäftsführer Matthias Kramm zur Übernahme von Beewen



Foto: f+h

Mit der zum 1. Januar dieses Jahres wirksamen Übernahme des Automatisierungsspezialisten Beewen hat Vanderlande Industries zu einem für das Unternehmen wichtigen geschäftspolitischen Schlag ausgeholt. Über die hinter der Übernahme stehenden Absichten und die strategischen Ziele sprach die Redaktion f+h mit Dipl.-Ing. Matthias Kramm, Geschäftsführer der Vanderlande Industries GmbH, Mönchengladbach.

Herr Kramm, welche marktstrategischen Absichten verfolgt Vanderlande mit der Übernahme des Unternehmens Beewen, einem Automatisierungsspezialisten im Bereich der Materialfluss- und Lagertechnik?

Lassen Sie mich das mit einer kleinen Hintergrundinformation deutlich machen. Ein starker Fokus der geschäftlichen Aktivitäten von Vanderlande liegt in der Distribution, also in dem Bereich, der Systeme und Anlagen für und in Distributions- und Logistikzentren realisiert. In diesem Segment sind wir in den vergangenen Jahren stark gewachsen und wollen dies auch weiterhin tun. Vom Umsatz her macht dieser Bereich mittlerweile, hier in der deutschen Niederlassung unseres Unternehmens, mehr als sechzig Prozent aus. Im Konzern selbst liegen wir nahe der 150-Millionen-Euro-Marke. Das zeigt deutlich, wie ich meine, die Bedeutung dieses Geschäftsbereichs für unser Unternehmen. Erklärtes Ziel ist es daher, in diesem Bereich weiter zu wachsen. Mit

dem Kauf von Beewen, und damit komme ich zu Ihrer Frage, verfolgen wir unter anderem auch das Ziel ein schnelleres Wachstum in diesem Segment zu erreichen. Zeitnah haben wir hier einen Umsatz von 200 Millionen Euro im Visier. Und da passen die Produkte von Beewen, das Unternehmen heißt jetzt übrigens Beewen, A Vanderlande Industries

„Die Übernahme war keine Überraschungsmaßnahme, sondern strategisch eindeutig angelegt“

Company, perfekt in unsere Vorstellungswelt und unser Portfolio. Darüber hinaus betrachtet verfügen wir mit dem Kauf auch über das Entwicklungsgeschehen im automatischen Lagerbereich, können somit zukunftsorientierte und praxisrelevante Prioritäten setzen und Ziele vorgeben. Die Beewen, A Vanderlande Industries Company wird auch weiterhin kleinere Projekte mit kleinem beziehungsweise mittlerem Komplexitätsgrad eigenständig abwickeln. Das heißt, wir werden als Vanderlande-Familie auch dort wesentlich wettbewerbsfähiger und

können uns einen gewissen Marktanteil sichern. Selbstverständlich verkaufen wir die Produkte aus dem Hause Vanderlande-Beewen auch weiterhin an bestimmte Integratoren. Zudem können wir, und das ist ein ganz wichtiger Aspekt, unser Servicenetzwerk ausbauen und optimieren. Nicht zuletzt lassen sich durch die Übernahme bis dato existierende Schnittstellen aufgrund der engen Kooperation beider Unternehmen, zum Beispiel in der Beschaffung, in der Auftragsabwicklung sowie im Verkauf, eliminieren.

Aus welchen Gründen hat sich die Geschäftsführung von Beewen für den Verkauf entschieden?

Diese Frage müssen Sie Udo Beewen vielleicht besser selber stellen. Sicherlich aber hat Herr Beewen, der ja im Pensionsalter ist, alle möglichen Szenarien für das weitere Bestehen seines Unternehmens durchgespielt. Und sicherlich kam ihm der Verkaufsgedanke nicht über Nacht. Wir haben diesbezüglich gemeinsam über einen Zeitraum von gut einem Jahr die verschiedensten Möglichkeiten durchdacht. Dazu gehörten Überlegungen wie ein Joint Venture, die Übernahme durch die Söhne oder, oder, oder. Übrig blieb letztlich, und das ist aus meiner Sicht eigentlich die

F+H-Chefredakteur Reiner Wesselowski sprach mit **Matthias Kramm** (rechts im Bild), Geschäftsführer der Vanderlande Industries GmbH, Mönchengladbach

logische Konsequenz, die Übernahme durch Vanderlande. Wir hatten am Unternehmen Beewen ja schon einen Umsatzanteil von etwa 80 Prozent und eine enge, seit vielen Jahren bestehende Kooperation. Und da war der Weg, an dessen Ende die Übernahme stand, eigentlich schon vorbestimmt. Wir wollten uns mit der Übernahme aber auch, wie ich bereits ausführte, das Entwicklungs-Know-how des Unternehmens Beewen, für das Herr Beewen in erster Linie steht, sichern. Daher ist es auch absolut wichtig für uns, dass er als – und das sage ich voll respektvoll – Daniel Düsentrieb an Board bleibt. In diesem Zusammenhang ist denn auch der Ausbau des Beewen-Standorts Siegen als Kompetenzzentrum für Regalbediengeräte und Shuttle-Systeme zu sehen; neben unserem R- und D-Bereich inklusive Innovation Center in den Niederlanden.

Wie wird sich die Übernahme auf das Produkt- und Systemportfolio und auf das Entwicklungsgeschehen bei Vanderlande auswirken?

Sicherlich werden wir uns intensiv um den Ausbau des Angebots im Bereich der vollautomatischen Systeme für den Lebensmittelhandel kümmern. Das ist ein interessanter Markt für uns. Über alles betrachtet haben wir in einer Roadmap, wie wir das nennen, exakt festgelegt, wo die Entwicklungsschwerpunkte in den nächsten Jahren liegen werden. Da gibt es ganz klare Vorstellungen und die Zielvorgabe einer hohen Geschwindigkeit. Über diese strategische Feststellung hinaus gilt, dass wir den Shuttle-Systemen jetzt und in Zukunft eine große Bedeutung beimessen und die Entwicklung in diesem Bereich weiter forcieren werden. Wir verfügen über eine komplette Shuttle-System-Produktfamilie für unterschiedliche Anwendungsfälle, die wir auf der bevorstehenden Logimat vorstellen werden. Dazu gehört zum Beispiel ein Shuttle für die automatische Bildung

von Mischpaletten im automatischen Case Picking, also in der Einzelstückkommissionierung sowie ein Shuttle-System für den Einsatz in einer oder mehreren Ebenen. Trotz dieser Vielfältigkeit legen wir großen Wert auf ein hohes Maß an Standardisierung und einfach durchzuführende Service- und Wartungsarbeiten. Auch die Anpassungen an sich verändernde Aufgaben eines Shuttles sollen auf einfache Art und Weise möglich sein.

Innerhalb der geschäftlichen Aktivitäten von Beewen hatte der von Ihnen bereits zuvor genannte Service eine wirtschaftlich nicht unerhebliche Bedeutung. Welche Auswirkungen hat die Übernahme auf die Struktur und Ausprägung Ihres Servicebereichs?

Beewen hatte natürlich außerhalb der Partnerschaft mit Vanderlande eigene Projekte im Feld. Somit besaß das Unternehmen auch im Service eine gewisse Infrastruktur. Momentan sind wir dabei, unsere beiden Servicenetze sozusagen übereinander zu legen und daraus ein

„Wir haben im Service eine klare Philosophie“

Deutschland- und europaweites Netzwerk zu gestalten und Schnittstellen zu eliminieren. Das heißt der Kunde hat im Call-Management direkt auf Fachleute Zugriff, die zum Beispiel über das gewünschte Know-how im Bereich Regalbediengeräte verfügen. In unserem Hause kümmert sich mein Kollege Manfred Schmidt um das Thema Service und um dessen weitere strategische Ausrichtung durch die Übernahme von Beewen. Dabei liegt, wie bereits gesagt, ein starker Akzent auf der flächendeckenden Servicepräsenz und einem umfassenden Serviceangebot für unsere Kunden. Wir setzen dabei nicht auf die zentrale

Servicepräsenz, sondern wollen möglichst flächendeckend agieren, also nahe am Kunden sein. Diese Nähe ist aus meiner Sicht ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Zu unseren Kunden gehören etliche Unternehmen aus dem E-Commerce-Bereich und da darf im Service- oder Wartungsfall eine Anlage nicht viel länger als einige Minuten stehen, wenn überhaupt. Da sind ganz schnelle Reaktionszeiten gefragt, die wir über unser flächendeckendes Servicenetz realisieren können.

Ein letztes Wort zur Übernahme. Welche Auswirkungen hat diese für die Standorte in Veghel, Siegen und Mönchengladbach?

Für die Entwicklung habe ich das bereits erläutert. Siegen wird Kompetenzzentrum für den Bereich Regalbediengeräte und Shuttle-Systeme. Da die Gesamtkompetenz für die Entwicklung von Regalbediengeräten in unserem Innovation Center in Veghel angesiedelt war, wird ein Teil dieser Gruppe in Siegen tätig werden. Nach wie vor wird man sich in Veghel aber um die Regalbediengeräte kümmern. Strukturell wird sich auf kurze und mittelfristige Sicht wesentlich nichts ändern, auch was die Produktion angeht. Langfristig werden aber sicherlich Synergie-Überlegungen angestellt. Am Bestehen des Standorts Siegen wird dies aber nichts ändern. Was nicht ausschließt, dass wir Philosophien, zum Beispiel in der Steuerung versuchen werden zu vereinheitlichen. Der Standort Mönchengladbach ist eine reine Ingenieur-Plattform für den deutschen und europäischen Markt und arbeitet daher mit dem Standort Siegen in relevanten Belangen eng zusammen. Wichtig ist mir noch die Anmerkung, dass im Zuge der Übernahme alle Mitarbeiter am Standort Siegen ihren Arbeitsplatz beibehalten und auch behalten werden.

Vielen Dank für das Gespräch