

FM-Interview mit Mark Vogt, Vertriebsleiter, TGW Systems Integration GmbH, Wels

Systemintegrator mit starkem Engineering

Mark Vogt (44) ist seit dem 1. Juli 2011 Vertriebsleiter der TGW Systems Integration GmbH mit Sitz in Wels, Österreich. Vogt zeichnet für die Vertriebsaktivitäten bei der TGW-Tochtergesellschaft für Systemintegration verantwortlich und betreut mit seinem Team Kunden in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, der Türkei und weiteren Ländern Mittel- und Osteuropas. Vogt kam von der zur Kardex-Gruppe gehörenden Mlog Logistics GmbH, Neuenstadt, in der er die Position eines Leiter Global Sales und Marketing bekleidete. TGW beschäftigt insgesamt rund 1 200 Mitarbeiter, unterhält weltweit Niederlassungen in 14 Ländern und konnte 2011 einen Umsatz von 296,8 Millionen Euro erzielen.



Mark Vogt, Vertriebsleiter der TGW System Integration GmbH, Wels, Österreich

pletter Steuerungstechnik und nicht zuletzt die Warehouse-Management-Software Ci Log. Auf dieser Grundlage können wir dem Kunden maßgeschneiderte Konzepte anbieten, die passge-

nau seinen Bedürfnissen entsprechen – wir müssen nicht von vornherein eine ganz bestimmte Technologie oder ein bestimmtes Lösungskonzept favorisieren. Dabei betreuen wir den gesamten Prozess einer Kundenlösung von der Lösungsfindung und dem Konzeptdesign mit voran gegangener Datenanalyse über die gesamte Realisierung bis hin zur laufenden Betreuung im Life-Time-Service und späteren Erweiterungs- und Retrofitmaßnahmen im laufenden Betrieb.

FM: Für automatische Kleinteilelager bieten Sie mit dem neuen Stingray sowohl ein Shuttle-System als auch verschiedene Regalbediengeräte an, beispielsweise den Mustang. Wann ist das eine Gerät die bessere Lösung, für welche Fälle eignet sich ein Shuttle? Sind auch kombi-

nierte Lösungen denkbar? Oder ist eine Shuttle-Lösung immer besser?

Vogt: Tatsächlich sind Shuttle-Systeme derzeit sehr gefragt und gelten als sehr modern. Vereinzelt wird sogar die Frage gestellt, ob das Shuttle-System das klassische Regalbediengerät zukünftig ablösen wird. Die Position von TGW hierzu ist eindeutig: Nein, denn beide Typen automatischer Kleinteilelager haben ihre Vor- und Nachteile. Erst wenn der spezifische Bedarf beim Kunden analysiert worden ist, kann die Wahl erfolgen – für diesen einen konkreten Anwendungsfall. Dabei werden die Wirtschaftlichkeit mit den ‚Lifecycle Costs‘ des Systems und die notwendige Leistung sowie weitere Merkmale betrachtet. Tendenziell eignet sich ein Shuttle-System, wie der Stingray, für hochdynamische

FM: TGW bietet ein komplettes Programm an Förder- und Lagertechnikkomponenten aus eigener Fertigung und eine eigene Logistiksoftware an. Können Sie als Spezialist für maßgeschneiderte automatisierte Logistiklösungen nicht wirklich aus dem Vollen schöpfen?

Vogt: Dieser Eindruck trägt nicht. TGW verfügt nicht nur über eine enorme Vielfalt an eigenen Produkten und Lösungen, sondern ist darüber hinaus in vielen Bereichen Technologie- und Marktführer. Das Leistungsspektrum umfasst die Förder- und Lagertechnik, zum einen mit Regalbediengeräten, zum anderen auch mit Shuttle-Systemen sowie Kommissioniersysteme mit kom-



TGW, mit Sitz in Wels, Österreich, ist als Anbieter von Intralogistik-Gesamtsystemen, vom Lösungsdesign bis zur laufenden Service-Betreuung, in mittlerweile 14 Ländern aktiv

LAGERTECHNIK

Anwendungen, beispielsweise zur Versorgung von Kommissionierarbeitsplätzen, als Versandpuffer oder zur Herstellung von Sequenzen. Das Shuttle-AKL ist skalierbar, indem man durch den Einsatz zusätzlicher Shuttlefahrzeuge die Leistung steigern kann. Das klassische Regalbediengerät, wie der Mustang, der Stratus oder der Booster von TGW, hat seinen Schwerpunkt beim Handling hoher Stellplatzkapazitäten und geringeren bis mittleren Durchsatzleistungen. Gerade in der Kombination beider automatischer Lagertypen sehen wir einen großen Kundennutzen. In vielen Logistikzentren gibt es ein Nachschublager, für das sich das klassische Regalbediengerät am besten eignet sowie hochperformante Lagerpuffer, die Kommissionier- oder Versandarbeitsplätze versorgen. Hier sind Shuttle-Lösungen die beste Wahl. Wir realisieren derzeit unter anderem ein Distributionszentrum für Kärcher, das genau dieser Kombination entspricht.

FM: Eine Standardformel, wie ‚So muss ein Shuttle-Lager aussehen, so ein RBG-Lager‘ gibt es aber nicht?

Vogt: Eine Standardformel kann es meiner Meinung nach über die von mir grundsätzlich genannten Gesichtspunkte hinaus nicht geben. Es kommt immer auf die individuelle Situation vor Ort beim Kunden und den spezifischen Anforderungen an. Die Leistung ist ein Kriterium. Die Lagerdichte, die beim RBG-Lager etwas höher liegt, stellt einen weiteren Aspekt dar. Auf Basis dieser beiden Kriterien gibt es bei uns die Kennzahl der ‚Stellplatzleistung (SPL)‘ an Hand derer die Systemauswahl getroffen werden kann. Aber wie gesagt, spielen eben auch weitere Kriterien eine Rolle.

FM: Gerade die Energieeffizienz wird stets als Argument für Shuttle-Systeme ins Feld geführt. Stimmt das immer?

Kärcher erweitert Logistikzentrum mit TGW

Die Alfred Kärcher GmbH & Co., Winnenden, ist der weltweite Marktführer für Reinigungstechnik – sowohl in der professionellen Reinigung als auch im Konsumentenmarkt. Das Logistikzentrum im schwäbischen Obersontheim muss aufgrund des anhaltenden Wachstums erweitert werden. Mit der Planung und Koordinierung dieser Erweiterung betraute Kärcher die Miebach Consulting GmbH, realisiert wird das Logistiksystem einschließlich umfassendem Materialflussrechner und Anlagenvisualisierung vom Systemintegrator TGW aus Wels, Österreich.

Herzstück des erweiterten Logistikzentrums wird neben einem neuen Palettenlager ein 8-gassiges automatisches Kleinteilelager (AKL) für 95 000 Stellplätze sein, das einen neuen Hochleistungskommissionierbereich versorgt. Ein hochdynamisches Shuttle-System für 5 500 Auftragsplätze übernimmt die Konsolidierung und Sequenzierung der kommissionierten Auftragsbehälter und führt sie dem Packplatzbereich zu. Die hier erforderliche Leistung von bis zu 2 000 Ein- und Auslagerungen pro Stunde realisiert TGW mit dem Shuttle-System Stingray. Eine umfangreiche Behälterförderanlage mit intelligentem Leerbehältermanagement vernetzt die Lager- und Kommissionierbereiche mit dem Packbereich.



Mit dem Shuttle-System Stingray hat TGW das Spektrum bei AKL-Lösungen im Hochleistungssegment vervollständigt

Vogt: Das Kriterium ‚Nutzlast im Verhältnis zur Eigenlast‘ spricht natürlich eindeutig für das Shuttle-Lager. Bei einer Gesamtbetrachtung dürfen jedoch die Liftsysteme, auf die bei keinem Shuttle-System verzichtet werden kann, nicht vergessen werden. Und wenn wir von der höheren Dynamik des Shuttle-Lagers sprechen, bedarf es dazu mehrerer Shuttle-Fahrzeuge. Sicherlich haben Shuttle-Systeme bezüglich der Energieeffizienz Vorteile; doch auch in diesem Punkt gilt: Das ganze System muss betrachtet werden und nicht das einzelne Gerät. Hierzu gehören beispielsweise die Lastaufnahmemittel zum Handling von Tablaren, Behältern und Kartons sowie eine geeignete Warehouse-Management-Software, ohne die ein automatisches Lager nicht energieeffizient betrieben werden kann.

FM: Shuttle-Systeme werden fast nur für den AKL-Bereich angeboten, für automatische Palettenlager hingegen kaum. Ein Grund sind sicherlich die weit größeren Lasten – 1 t oder etwas höher, statt 50 kg. Wie schätzen Sie die Lage ein? Kommt es im automatischen Palettenlager ebenfalls bald zum Shuttle-Boom?

Vogt: Ob es zukünftig zu einem Boom von Shuttle-Systemen bei Palettenlagern kommen wird, vermag ich nicht vorauszusehen. Doch schließe ich nicht aus, dass hier sinnvolle Shuttle-Lösungen gefunden werden könnten. Vorstellbar wäre dies in hochdynamischen Anwendungen, bei denen ein besonders hoher Palettenumschlag gefordert ist, wie zum Beispiel in der Getränkeindustrie. Ein weiterer denkbarer Einsatz wäre die Sequenzierung, wenn also Paletten in eine exakte Reihenfolge gebracht werden müssen. Es gibt bereits erste Shuttle-Lösungen für Palettenlager auf dem Markt, doch diese konnten sich bislang nicht durchsetzen.

LAGERTECHNIK

FM: Es fällt auf, dass TGW gewichtssparende Werkstoffe einsetzt, wie Carbon-Teile.

Vogt: TGW setzt bereits seit über 20 Jahren auf die Leichtbauweise. Die eingesetzte Technik, Materialien und die Konstruktion von Lastaufnahmemitteln und Regalbediengeräten werden kontinuierlich optimiert – auch im Hinblick auf weitere Gewichtsreduktionen. TGW hat auch in dieser Beziehung immer wieder neue Maßstäbe für die Branche gesetzt. Die Grundüberlegung ist klar: Gewichtsreduktionen ermöglichen zum einen eine höhere Dynamik, zum anderen senken sie den Energieverbrauch. Unter den vielen Maßnahmen auf dem Weg zur höheren Energieeffizienz beinhaltet die Verringerung des Gewichts der Mechanik das meiste Potenzial.

FM: Angesichts der Breite des TGW-Sortiments könnte man ein komplettes automatisches Logistikzentrum mit unterschiedlichen Lagertypen allein mit Komponenten Ihres Hauses ausstatten.

Vogt: Es ist sehr häufig der Fall, dass Logistikzentren komplett mit Lager- und Fördertechnik, Steuerungen und Software von TGW ausgestattet werden. Allerdings wird es auch immer Zukaufkomponenten geben, angefangen beim Regalbau, über Drucker, Scanner oder Stretchautomaten, bis hin zu kompletten Teilsystemen wie zum Beispiel Roboter für das Palettieren. Als Systemintegrator fügen wir die zugelieferten Komponenten nahtlos in die von uns schlüsselfertig übergebenen Anlagen ein und übernehmen dafür gegenüber dem Kunden die Gesamtverantwortung.

FM: Vor einigen Jahren hatte sich TGW als Zulieferer von Komponenten definiert, bis es dann zu einem Strategiewechsel kam und TGW auch zum Systemintegrator wurde.



Leichtbau bei AKL-Regalbediengeräten – für TGW seit mehr als 20 Jahren ein wichtiger Grundsatz in der Produktentwicklung

Vogt: TGW hat sich im Markt als Systemintegrator etabliert und dieser Geschäftsbereich – mit Niederlassungen in 14 Ländern weltweit – stellt innerhalb der Gruppe den größten Wachstumsmotor dar. Der Prozess ist längst abgeschlossen. Es war seinerzeit für das Unternehmen eindeutig die richtige Entscheidung.

FM: TGW ist auch als Komponentenhersteller im Markt positioniert. Wie viel Umsatz macht das Unternehmen in diesem Bereich, wie viel mit der Systemintegration?

Vogt: TGW liefert schon lange keine reinen mechanischen Komponenten mehr, sondern bedient langjährige, etablierte Partner mit mechanischen und mechatroni-

schen Subgewerken. Dieses Geschäft trägt zu rund einem Viertel des Gesamtumsatzes bei.

FM: Welche Vorteile bieten Ihnen das Engineering-Knowhow und die Fertigung direkt im eigenen Unternehmen konkret? Wie stimmen Sie sich bezüglich der Entwicklung neuer Produkte ab?

Vogt: Die Produktentwicklung hat bei TGW schon immer sehr eng mit dem Vertrieb, dem Projektmanagement und dem Service zusammengearbeitet, um die gesammelten Erfahrungswerte in die Entwicklung neuer Produkte und Systeme einfließen zu lassen. Die Anforderungen an das Engineering unterscheiden sich je nach Auftraggeber. Während im

vom Partnergeschäft geprägten Produktbereich Anforderungen, wie Leichtbau, Dynamik und Energieeffizienz an die einzelne Komponente überwiegen, gehen die Aufgaben für das Engineering aus der Systemintegration eher in Richtung Teilsysteme, wie zum Beispiel hochdynamische und ergonomische Kommissionierarbeitsplätze. Auch das neuentwickelte Shuttle-System geht auf eine Anforderung des TGW-Systembereichs zurück, da ein automatisches Lagersystem, wie der Stingray, im Markt sehr gefragt ist und benötigt wird.

FM: Als Systemintegrator verfügen Sie auch über eine eigene Logistiksoftware namens Log. Wie würden Sie die TGW-Software charakterisieren? Kann man davon ausgehen, dass es sich bei den Warehouse-Management-Systemen der etablierten Anbieter ohne Ausnahme um ausgereifte Software handelt?

Vogt: Ci Log ist eine über viele Jahre bewährte, leistungsfähige Warehouse-Management-Software, deren Funktionalitäten im Lauf der Zeit und der realisierten Projekte um immer mehr Features – modular – erweitert wurden. Meiner Meinung nach ist es für einen Systemintegrator mit der Marktbedeutung von TGW ein unbedingtes Muss, über ein eigenes, starkes WMS zu verfügen. Natürlich gibt es auch für verschiedene Branchen Speziallösungen von Partnerunternehmen, auf die wir gegebenenfalls zurückgreifen, um diese in unser System zu integrieren.

Zum zweiten Teil der Frage: Ich gehe davon aus, dass die etablierten Anlagenbauer ohne Ausnahme gute Warehouse-Management-Systeme anbieten, auch wenn sie unterschiedliche Schwerpunkte setzen, beispielsweise, was die Branchenorientierung anbelangt.

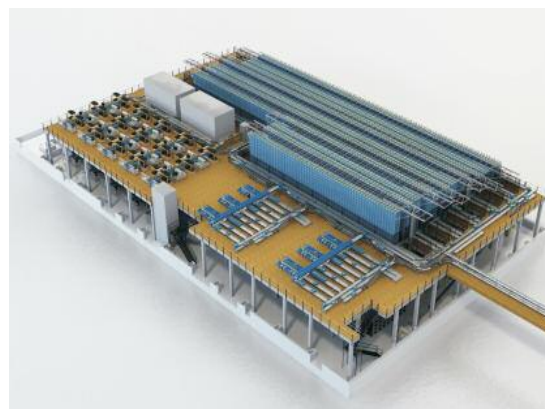
FM: Wie ist TGW bei der Abbildung automatischer Lager innerhalb von SAP aufgestellt?

LAGERTECHNIK

Vogt: Wir haben bereits einige automatische Logistikzentren mit SAP WM, TRM oder EWM realisiert und verfügen hier über einen großen Erfahrungsschatz. Um beurteilen zu können, ob ein konkretes Projekt komplett unter SAP umgesetzt werden sollte, muss es genau analysiert werden. Die Frage lautet: Wie komplex, wie dynamisch und wie performant ist die Gesamtanlage und die damit verbundenen Prozesse? Falls die Anforderungen an die Softwaresteuerung nicht zu hoch sind, kann eine Implementierung unter SAP vorgenommen werden; ansonsten sollte besser auf unser leistungsfähiges WMS mit Schnittstellen zu SAP zurückgegriffen werden.

FM: Wie ist die Nachfrage für automatisierte Intralogistik?

Vogt: Die Auftragslage bei TGW ist ausgesprochen gut. Für viele



Bereiche werden neue Mitarbeiter gesucht. Wir konnten viele neue Projekte gewinnen, sowohl bei Bestandskunden als auch bei neuen Auftraggebern. Die Anfragetätigkeit bewegt sich im In- und Ausland auf einem unverändert hohen Niveau. Dies hat sich nicht zuletzt wieder auf der Logimat gezeigt, die für uns sehr erfolgreich verlaufen ist.

TGW rüstet komplette Distributionszentren mit eigener Technologie aus – vom Förderer über das AKL bis zur Steuerung und Software

FM: Sie sind für Deutschland, Österreich, die Schweiz sowie Osteuropa zuständig. Wo läuft es besonders gut?

Vogt: Vor allem in Deutschland, das unseren größten Markt darstellt, aber auch in der Schweiz verzeichnen wir eine rege Nachfrage. In Österreich selbst und Polen gestaltet sich das Geschäft derzeit eher zurückhaltend. Vom

türkischen Markt, den wir seit kurzem mit einem eigenen Büro betreuen, erwarten wir uns in den nächsten Jahren einiges.

FM: Wie geht es weiter bei TGW?

Vogt: Wir werden innerhalb der TGW die Aktivitäten im Bereich der Systemintegration weiter verstärken. Neue Märkte, wie China und Brasilien sowie eben die Türkei, treiben die Internationalisierung der TGW-Gruppe, auch mit neuen Niederlassungen und Mitarbeitern, weiter voran. Neue Produkte erweitern das Portfolio zusätzlich, was wiederum die Verkaufsaktivitäten unterstützt. Die TGW ist auf einem sehr erfolgreichen Wachstumskurs.

Interview: Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.tgw-group.com