EXKLUSIV IN FM DAS LOGISTIK-MAGAZIN

*FM*-Interview mit Christoph Hahn-Woernle, geschäftsführender Gesellschafter von Viastore

# Die Kundenbedürfnisse erfüllen

**Die Stuttgarter Viastore Systems GmbH hat als Intralogistikanlagenbauer einen guten und wohlbekannten Namen. Allein schon dies ist für sich genommen bemerkenswert, denn den Schriftzug ‚Viastore' gibt es erst seit dem Jahr 1999. Dennoch ist das Generalunternehmen für automatische – und konventionelle – Läger kein Neuling unter den Anbietern ganzheitlicher automatisierter Logistiklösungen und Warehouse-Management-Software. Nach dem Verkauf der Haushahn-Gruppe vor zwölf Jahren, die das Lagergeschäft schon 1970 angefangen hatte, übernahm der Geschäftsführer Christoph Hahn-Woernle alle Anteile der C. Haushahn Automationssysteme GmbH & Co. KG und gab der 1988 gegründeten Gesellschaft einen neuen Namen.**

**Christoph Hahn-Woernle, geschäftsführender Gesellschafter der Viastore Systems GmbH, Stuttgart**

***FM:*** Herr Hahn-Woernle, als Sprecher des Forum Intralogistik hatten Sie im Februar für das Jahr 2010 – nach einem Rückgang der Umsätze der Intralogistikhersteller von 21 Prozent in 2009 gegenüber 2008 – von einem erwarteten Minus von nochmals 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesprochen. Haben sich diese Prognosen bisher bewahrheitet?

**Hahn-Woernle:** Hier muss man grundsätzlich zwischen Umsatz und Auftragseingang unterscheiden. Der Umsatz spiegelt die Aktivitäten der Vergangenheit wider, der Auftragseingang stellt den zukünftigen Umsatz dar. Ich sagte, dass die Auftragseingänge in der Intralogistikbranche wieder steigen – natürlich in verschiedenen Segmenten in unterschiedlicher Ausprägung. Es zeichnet sich ab, dass sich dieser Trend fortsetzt, doch folgt der Umsatz dem Auftragseingang oft erst nach einer beträchtlichen Frist. Wir hatten im vergangenen Jahr einen sehr viel stärkeren Einbruch im Auftragseingang als dies beim Umsatz der Fall war – alte Aufträge wurden abgearbeitet und verbucht. In diesem Jahr arbeitet die Branche auf der Grundlage der Aufträge des vergangenen Jahres. In einer wichtigen Teilbranche der Intralogistik ist der Abstand zwischen Auftragseingang und Umsatz verhältnismäßig gering – und das sind die Stapler, die damit das Gesamtbild auch rasch positiv beeinflussen könnten. Warten wir es ab. Als Unternehmer ist man immer auch Optimist. Ich glaube jedoch nicht, dass die Intralogistik einen ähnlichen Umsatz wie im vergangenen Jahr haben wird. Der Einbruch im Auftragseingang war in der gesamten Branche einfach zu groß.

***FM:*** Wie hat sich das Unternehmen Viastore im Kampf um die wenigen verbliebenen Projekte geschlagen?

**Hahn-Woernle:** Wir haben den Auftragseingang in diesem Jahr ehrgeiziger geplant als 2009, und wir sind optimistisch, diese Planzahlen zu erreichen oder sogar zu übertreffen. Viastore wird wahrscheinlich auch im Umsatz seine Vorgaben erfüllen, das wird sich auf dem Niveau des Vorjahres bewegen.

***FM:*** Wie versuchen Sie, die erwartete Talsohle im Jahr 2009 schneller zu bewältigen? Durch stärkere Aktivitäten in den USA, die sich schneller als Europa erholen? Allgemein durch noch stärkere Aktivitäten außerhalb Deutschlands? Durch die Akquise von noch mehr Modernisierungsaufträgen?

**Hahn-Woernle:** Wir werden in diesem Jahr drei große Aufträge – einen in Deutschland, zwei aus dem Ausland – aus der sehr gesunden Lebensmittelbranche verbuchen können. Dort sind wir sehr gut vertreten. Der Handel hat in den vergangenen drei Jahren unsere starke Fokussierung auf die Industrie sehr vorteilhaft ergänzt. Damit konnten die Rückgänge im traditionellen industriellen Bereich kompensiert werden. Wer die Hoffnung hat, in Deutschland fehlende Aufträge durch US-Aktivitäten auszugleichen, täuscht sich. Weder Deutschland noch die USA sind Märkte, die das Geschäft zurzeit vorantreiben. Wir haben in diesem Jahr jedoch wieder mehr Aufträge aus Osteuropa, was den Rückgang in Westeuropa egalisiert. Modernisierungen werden in der Krise leider ebenso schlep-

**Automatisches Kleinteilelager von Viastore Systems im Logistikzentrum von Drogeriemarkt Müller mit Regalbediengerät Viaspeed**

pend nachgefragt, wie Neuprojekte. Auch bei Umbaumaßnahmen wird gespart, zumindest solange es die Technik verkraftet. Sinnvoll wäre die Modernisierung jedoch zu einem früheren Zeitpunkt.

***FM:*** Sind die Unternehmen in Deutschland und Europa dabei, angesichts der steigenden Exporte wieder konkrete Projekte mit automatischer Lagertechnik zu planen?
**Hahn-Woernle:** Die Anfragen nehmen zu. Aber bis in unserem Geschäft – Logistikzentren mit automatischer Intralogistik auszustatten – ein Projekt spruchreif ist und der Auftrag erteilt wird, vergeht eine recht lange Zeit. Bei den Flurförderzeugen zieht das Geschäft schneller an.

***FM:*** Hat nicht eine Verrohung der guten Sitten beim Kampf um die derzeit wenigen Aufträge am Markt stattgefunden?
**Hahn-Woernle:** Für mich ist das Kundenschelte. Denn zu einem Vertragsabschluss gehören immer zwei. Ich bin seit 1978 im Vertrieb tätig und höre seitdem solche Klagen. Bei den Kollegen geht es stets um ruinöse Konditionen des Wettbewerbs um dessen schlechten moralischen Zustand. Wenn man dann dieselben Leute beim Kunden erlebt, erkennt man sie nicht wieder. Da nehme ich ausdrücklich keinen aus, auch nicht die, die jammern. Jeder sollte seine moralischen Maßstäbe zuerst bei seinem eigenen Tun anlegen. Jeder sollte seine Chancen im Markt suchen, dabei seine Alleinstellungsmerkmale finden und seine Stärken dem Kunden vorstellen. Der Kunde soll uns lieben – nicht weil wir besonders günstige Konditionen bieten, sondern weil wir seine Bedürfnisse bestmöglich erfüllen.

***FM:*** Es heißt ganz allgemein, dass deutsche Produkte in China – nach VDMA-Zahlen mittlerweile der drittgrößte Importeur deutscher Intralogistikprodukte – sehr beliebt sind. Kann der Logistikanlagenbau in absehbarer Zeit von diesem Markt profitieren? Oder ist dieser noch nicht reif für hochkomplexe automatische Anlagen?
**Hahn-Woernle:** Der Marktzugang in China ist nicht einfach und kostet Zeit und Geld. Es gibt auch schon deutsche Anbieter von automatischer Lagertechnik, die Intralogistikanlagen liefern konnten. Warum sollte sich in China nicht auch ein Markt für komplexe, hochwertige Produkte entwickeln? Im Gegensatz zu den USA, wo sich die Bevölkerung über ein riesiges Land verteilt, konzentriert sich in China vieles auf die industriell starken Küstenregionen. Damit sieht man sich dort vor ähnliche Probleme gestellt, wie es sie unter anderem in Deutschland gibt. Andererseits muss sich ein Land mental auf solche Technologien einstellen und sie verstehen lernen. Da gibt es sicher noch einiges zu tun. Bis sich der Markt in seiner Breite entwickelt, wird wohl noch etwas Zeit vergehen.

***FM:*** Ein offensichtlicher Trend in der automatischen Lagertechnik ist die Energieeffizienz. Wie gut kommen diese Überlegungen beim Kunden an? Können Argumente zur Energieeinsparung bereits vorhandene Kunden dazu motivieren, ihre Gesamtanlage zu modernisieren?
**Hahn-Woernle:** Jeder spart gerne Energie und damit Geld. Die Frage ist nur, ob jemand einen 15 Jahre alten Heizkessel komplett ersetzen wird, nur weil ein neues Modell weniger Öl oder Gas benötigt. Ganz ähnlich verhält es sich mit unseren grünen Ideen zur Energieeinsparung. Wir bieten wirtschaftliche Gesamtkonzepte an, bei denen im Rahmen der nächsten Modernisierung die Strategien zur Energieeinsparung bereits enthalten sind.

***FM:*** Viastore setzt bei der Energieeffizenz mit einem Powermanagementsystem ganz oben in der Systemarchitektur der Software an und bietet damit eine konsistente Gesamtstrategie. Unterscheidet sich Viastore damit vom Wettbewerb?
**Hahn-Woernle:** Mit Sicherheit. ‚Green Logistics' ist in aller Munde, und der Begriff wird schon fast inflationär gebraucht. Es stellt sich stets die Frage, ob man dieses Schlagwort nur in seine Hochglanzbroschüren aufnimmt, weil es gerade ‚in' ist, oder ob man dessen Bedeutung wirklich lebt. Ein nachhaltiges Wirtschaften geht weit über ein bisschen ‚grün' hinaus. Eine Schlüsselrolle beim nachhaltigen Betrieb von Anlagen spielt die Informationstechnologie. Dabei geht es um mehr, als nur Energierückspeisung oder Energiesparmotoren. Die IT kennt den Bedarf, der auf eine Intralogistikanlage heute, morgen und übermorgen zukommt; mit diesen Daten kann sie den Gesamtmechanismus effizient steuern und vielleicht Teile der Anlage mit geringerer Leistung laufen lassen, oder sogar abschalten. Meiner Meinung nach hat die Verpackungstechnik eine große Bedeutung. Es wird immer noch viel zu viel Luft auf den Straßen transportiert und ein Großteil des beförderten Volumens ließe sich durch optimierte Verpackungsstrategien sparen. Damit können nicht nur Verpackungsmaterialien eingespart werden, sondern auch Fahrzeuge und selbst Straßen. Hier könnte der Kunde nachhaltig auf der Kostenseite entlastet werden. Auch hier ist die IT der Schlüssel zur Optimierung von Volumina und Fahrzeugflotten.

***FM:*** Es ist bemerkenswert, wie geschickt nüchterne wirtschaftliche Überlegungen zur Kostensenkung – auch im Dienstleistungsbereich – ökologisch verpackt werden. Ist die ‚Green Logistics' die nächste Sau, die durchs Dorf getrieben wird?
**Hahn-Woernle:** Die Sau rennt schon. Beispielsweise Paketdienste müssten ihre Tarife nicht ausschließlich nach Gewicht, sondern auch nach Volumen staffeln, sodass beim Kunden ein Anreiz geschaffen wird, volumenoptimiert zu packen. Warum müssen ganze Wälder abge-

**Automatisches Hochregalpalettenlager von Viastore mit Regalbediengeräten ‚Viapal' beim Landmaschinenhersteller Claas in Harsewinkel**

holzt werden, weil wir uns bei der Reduzierung von Verpackungen nicht mehr ins Zeug legen? Viel zu viele Paketsendungen bestehen vor allem aus Luftpolstern. Wir müssen mit unseren Ressourcen sparsamer umgehen.

***FM:*** Neben der Energieeffizienz ist der demographische Wandel ein wichtiges Thema in der Intralogistik. Bedeutet dies nicht, dass neben der Ergonomie im Allgemeinen auch die Automatisierungstechnik im Besonderen mehr Gewicht erhält?

**Hahn-Woernle:** Es gibt nichts, was universeller einsetzbarer wäre, als der Mensch. Dagegen sind wir für sehr spezielle Aufgaben, wie das Heben schwerer Lasten, und immer wiederkehrende, monotone Bewegungen, nicht geeignet, da diese Tätigkeiten entweder gar nicht durchgeführt werden können, oder den Menschen körperlich verschleißen. In den Distributionszentren müssen daher Bedingungen geschaffen werden, die die Arbeit weniger gefährlich, weniger physisch belastend und dafür interessanter gestaltet. Dies wird durch Automatisierung möglich. Die damit einhergehende Rationalisierung schreitet immer weiter voran und ohne Rationalisierung gibt es kein Wachstum – und auch keine Gehaltserhöhungen. Gerade in den Logistikzentren wird bislang häufig viel Personal eingesetzt. Oft sind dies monotone, körperlich belastende und meist schlecht bezahlte Tätigkeiten, die durch die Automatisierung ersetzt werden können. Der Rationalisierungsdruck wird hier zunehmen.

***FM:*** Wo sehen Sie Möglichkeiten, die Ergonomie in Lägern zu verbessern? In der Kommissionierzone mit Robotertechnik und im Versand mit Handhabungstechnik?

**Hahn-Woernle:** Wir haben auf der Cemat 2008 eine sehr flexible automatische Kommissionieranlage – auf Basis der Robotertechnik – vorgestellt. Wenn die zu kommissionierenden Artikel gewisse Vorgaben bei Größe und Form erfüllen, stellt dies kein Problem mehr dar. Noch nicht gelöst haben wir die Herausforderung, wie die weiteren Prozesse in der Folge in gleicher Flexibilität gestaltet werden können. Damit meine ich vor allem das Verpacken, also das Einschlichten in Umverpackungen, das sehr viele komplexe Aspekte in sich birgt. In diesem Prozessschritt werden wir uns mit den Artikeln schwer tun, die eben nicht automatisierungsfähig sind. Doch das ist die absolute Minderzahl aller Güter, die in den von uns gebauten Anlagen gelagert werden. In Zukunft wird man sicherlich schon bei der Entwicklung darüber nachdenken, wie man Produkte schafft, damit sie für automatisierte Logistikanlagen tauglich sind. Des Weiteren muss man sich darüber Gedanken machen, inwieweit Staplerverkehr im Lager reduziert werden kann. Sie stellen eine permanente Gefahrenquelle dar. Ältere Menschen hören zum Beispiel oftmals nicht gut, sodass sie Flurförderzeuge zu spät wahrnehmen. Wir werden unsere Anlagen ‚entschärfen' müssen.

***FM:*** Der VDMA-Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme, in dem Sie als Vorstandsmitglied fungieren, und das Forum Intralogistik, dessen Sprecher Sie sind, unterstützen die Cemat, die vom 2. bis 6. Mai 2011 in Hannover stattfinden wird. Was überwiegt, wenn Sie an die nächste Cemat denken: Die Zufriedenheit, dass sich diese als internationale Leitmesse etabliert hat, oder die Hoffnung, der Erfolg möge noch überwältigender sein, als es sich derzeit andeutet?

**Hahn-Woernle:** Der Erfolg der Cemat ist eine Tatsache, sodass man eigentlich zufrieden sein könnte. Doch wer ist schon mit dem Erreichten zufrieden? Ich habe nach der letzten Cemat den Vorsitz des Präsidiums abgegeben, weil ich glaube, dass die Weiterentwicklung dieser internationalen Leitmesse für Intralogistik sehr viel Kreativität erfordert. Diese neuen Ideen werden nun unter dem Vorsitz von Dr. Christoph Beumer eingebracht, und diese bekannte Unternehmerpersönlichkeit ist der richtige Mann an dieser Stelle. Die nächste Cemat wird in einer Aufschwungphase stattfinden und auf die Fragen neue Antworten geben, die es vor drei Jahren zum Teil noch nicht gab.

***FM:*** Die Intralogistik ist in Deutschland mittlerweile ein wohleingeführter Begriff. Nun hat die Cemat 2011 das Motto ‚Sustainability in Intralogistics' gewählt. Wird der Begriff ‚Intralogistics' von den Amerikanern überhaupt verstanden?

**Hahn-Woernle:** Überall dort, wo es keinen griffigen Namen für unsere Branche gab, ist die Bezeichnung Intralogistik mittlerweile selbstverständlich. Der Begriff ‚Intralogistik' wird in Spanien genauso selbstverständlich benutzt, wie in Italien. Die Amerikaner verfügten mit ‚Materials Handling' schon immer eine Bezeichnung, die eindeutig besser als ‚Fördertechnik' beschreibt, um was es in unserer Branche geht. Ich bin jedoch immer wieder überrascht, wie selbstverständlich auch in den USA der Begriff ‚Intralogistics' verwendet wird.

Interview: Hans-Martin Piazza

**Behälterfördertechnikanlage von Viastore Systems auf Basis von Rollenförderern im Kommissionierbereich für Kleinteileartikel der COS GmbH in Linden**

### Weitere Informationen

*www.viastore.de*