

FM-Interview mit Georg Kirchmayr, Vorsitzender der TGW Logistics Group

Strategieerweiterung für Expansion

Zum 1. Juli hat TGW die Ecolog Logistiksysteme GmbH übernommen. Gleichzeitig wurde die TGW Logistics Group umbenannt und vor allem neu strukturiert. Unterhalb der Holding unter der Führung von Georg Kirchmayr sind zunächst die Ecolog Logistiksysteme GmbH, Wels, als Systemintegrator sowie die ebenfalls in Wels beheimatete TGW Mechanics GmbH als Produktionsgesellschaft angeordnet. Diesen beiden operativen Tochtergesellschaften gesellen sich als Schwestern die Auslandstöchter der TGW Logistics Group bei. Georg Kirchmayr, der Vorsitzende der TGW Logistics Group, beantwortete Fragen von FM.

FM: Es gab zwischen der TGW Transportgeräte GmbH und Ecolog bereits zuvor Kapitalverflechtungen und eine enge Zusammenarbeit beider Unternehmen. Was waren die Beweggründe zur Eingliederung von Ecolog in die TGW-Gruppe?



Georg Kirchmayr,
Vorsitzender der
TGW Logistics
Group, Wels

Kirchmayr: Die Ecolog Logistiksysteme GmbH wurde 1998 aus der TGW ausgegliedert und seither als eigenständiges Unternehmen geführt. Seit diesem Zeitpunkt bestanden, entgegen vieler Meinungen am Markt, keinerlei Kapitalverflechtungen, sehr wohl aber viele persönliche Verbindungen und eine enge, partnerschaftliche Kunden-Lieferanten-Beziehung. Mittlerweile hat sich der Anbietermarkt für Intralogistik-Systeme stark verändert. Konsolidierungen haben stattgefunden und die großen Unternehmen der Branche bieten heute alles aus einer Hand an – von der Generalunternehmenschaft über das Warehouse-Management-System bis zur Mechanik. Die klare Wachstumsstrategie der TGW hat uns deshalb dazu bewogen,

unseren Mitbewerbern Paroli zu bieten und ebenfalls mit gebündelten Kompetenzen am Markt aufzutreten. Die Integration von Ecolog bot sich also nicht aufgrund der gemeinsamen Vergangenheit oder der räumlichen Nähe an, sondern vor

allem durch die komplementären Kompetenzen, die uns als TGW Logistics Group zum Komplettanbieter erstklassiger Intralogistik-Systeme machen.

FM: Herr Kirchmayr, wie ist Ihre Position innerhalb der Firmen-gruppe?

Kirchmayr: Meine Hauptaufgabe als Geschäftsführer der TGW Logistics Group besteht in der strategischen Führung und der permanenten Weiterentwicklung unserer Unternehmensgruppe. Aus dem operativen Projektgeschäft habe ich mich daher zurückgezogen.

FM: Ecolog-Geschäftsführer Manfred Lindner und TGW-Mechanics-Geschäftsführer Rudolf Hansl sollen neben ihren operativen Tätig-

keiten auch Funktionen in der Holding wahrnehmen. Wie soll das aussehen?

Kirchmayr: Meine Kollegen Lindner und Hansl verantworten gemeinsam die Vertriebssteuerung in der Unternehmensgruppe. Sie sind dafür verantwortlich, dass wir unsere Verpflichtungen und Zusagen unseren Partnern gegenüber wahrnehmen, insbesondere am deutschsprachigen Markt, wo wir mit vielen Systemintegratoren erfolgreich zusammenarbeiten.

FM: Wie denken Sie sich die Zusammenarbeit TGW Mechanics/ Ecolog? Wird nicht TGW als Zulieferer von Ecolog zwangsläufig eine zweitrangige Rolle spielen müssen?

Kirchmayr: Ich sehe die Ecolog und die TGW Mechanics als gleichwertige Schwwestergesellschaften, die mit unterschiedlichen Kompetenzen gemeinsam zum Erfolg unserer Kunden beitragen. Dass die Ecolog dabei als Generalunternehmer gegenüber dem Kunden vorne steht, ist ganz klar. Umgekehrt wird es aber auch rein mechatronische Systeme geben, bei denen TGW Mechanics vorne steht und Ecolog-



Behälterfördertechnik von TGW: TGW Mechanics liefert für viele bekannte Anlagenbauer Fördertechnikkomponenten



Der Twister VC Plus ist ein Lastaufnahmemittel für die doppeltiefe Lagerung von Kartons verschiedenster Größen

LAGERTECHNIK

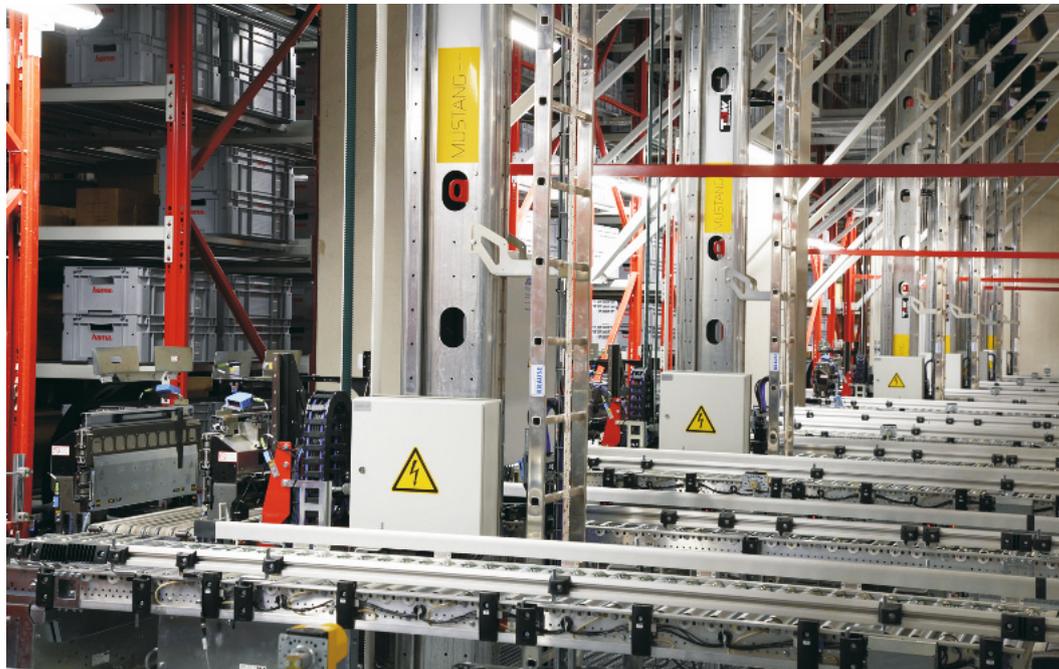
Steuerungen mit dabei hat. Intern ist daher ein partnerschaftliches Miteinander notwendig.

FM: Befürchten Sie nicht, dass jene Kunden, die TGW als zuverlässigen Zulieferer für Fördertechnik, Kommissioniersysteme und Regalbediengeräte schätzen, nicht mehr bei ihrem jetzt zur Konkurrenz gewordenen Zulieferer einkaufen wollen? Befürchten Sie keine Einbußen auf dem deutschen Markt?

Kirchmayr: Natürlich steht auch diese Befürchtung im Raum. Wir begegnen ihr aber, indem wir unseren Partnern nicht nur versichern, sondern auch beweisen, dass ihnen durch die neue Situation kein Nachteil entsteht. Genau dazu haben wir die Vertriebssteuerung eingeführt. Genau deshalb halten wir aber auch beispielsweise unsere IT-Systeme getrennt, wo es um Auftragsdaten, Anlagenlayouts und ähnlichen sensible Daten geht.

FM: Sie haben den Kauf von Ecolog als Turbo-Booster bezeichnet. Wo wollen Sie wachsen: als Systemanbieter und Generalunternehmer oder als Zulieferer von Fördertechnikkomponenten? Wo sehen Sie dabei Ihre Märkte? Deutschland, Europa, USA, Ost-europa – oder Asien?

Kirchmayr: Wir sehen uns schon lange nicht mehr als Komponentenlieferant, sondern konzentrieren uns im Geschäft mit unseren Partnern seit Jahren auf das gesamte mechatronische Subsystem. Darin wollen wir auch weiter wachsen, insbesondere am deutschsprachigen Markt, wo es viele Systemintegratoren gibt, die keine eigene Mechanik anbieten. Darüber hinaus haben wir aber vor allem in Ländern wie Spanien oder Großbritannien gesehen, dass diese Marktstruktur nicht vorhanden ist. Dort gibt es fast ausschließlich General-



Das automatische Kleinteilelager (AKL) von Hama mit 16 Gassen mit 12 m Höhe und 100 500 Stellplätzen wird durch 16 Regalbediengeräte des Typs Mustang bedient

unternehmer mit eigener Hardware. Hier muss auch die TGW als Generalunternehmer auftreten. Die Ecolog ist deshalb ein Turbo-Booster für uns, weil wir heute die gesamte Steuerung und das Warehouse-Management-System innerhalb unserer Gruppe realisieren und unseren Kunden damit ein Full-Service-Paket schnüren können. Unsere Märkte sehen wir ganz klar in Europa und Nordamerika. In diesen Regionen sind wir gut aufgestellt und können erstklassigen Service von der Systemberatung bis zur laufenden Anlagenbetreuung bieten.

FM: Setzen Sie überall auf eine Vollautomatisierung oder gibt es für Sie Märkte, beispielsweise die USA, wo Sie beim Grad der Automatisierung niedrigere Maßstäbe anlegen?

Kirchmayr: Das Maß aller Dinge ist die optimale Lösung für die Anforderung unserer Kunden.

Eine Vollautomatisierung macht daher in vielen Fällen keinen Sinn, sowohl in Europa als auch in den USA. Wir sehen aber, dass auf beiden Seiten des Atlantik der Trend zu höherer Automatisierung anhält, unter anderem weil die Arbeitsmärkte angespannt sind und weil die Qualität der Logistikleistungen steigen muss.

FM: Der Intralogistik-Markt entwickelt sich seit zwei Jahren nach einer längeren Flaute wieder gut. Welche Erwartungen haben Sie in den nächsten Monate und Jahre?

Kirchmayr: Wir sehen die Entwicklung durchaus positiv, sowohl für die nächsten Monate als auch für einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren. Bei längeren Betrachtungszeiträumen ist natürlich davon auszugehen, dass der Trend sich verändern kann, wobei ich damit rechne, dass das nicht in allen Regionen gleich-

zeitig erfolgen wird und wir daher recht gut aufgestellt sind.

FM: Sie haben sich ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt. Sind im Rahmen dieser Expansionsstrategie auch weitere Übernahmen geplant?

Kirchmayr: Die TGW Gruppe ist kein Finanzinvestor. Dort, wo es für das Wachstum und die Erweiterung unseres Kerngeschäftes Sinn macht, denken wir aber schon immer wieder über Akquisitionen nach. Unsere Wachstumsziele basieren allerdings auf einem organischen Wachstum unserer derzeitigen Unternehmensgruppe.

Die Fragen stellte
Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.tgw-group.com