

Nach der Erwerbung von Ecolog durch TGW entsteht ein neuer Komplettanbieter

Strategien für starkes Wachstum

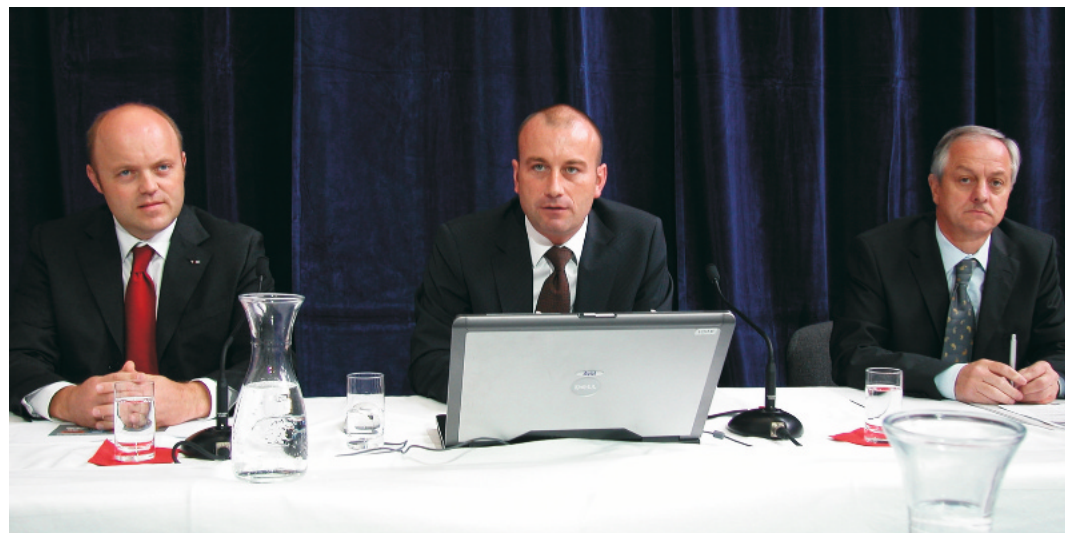
Nach der Übernahme von Ecolog durch TGW soll das gemeinsame Technik-, System- und Branchen-Know-how für umfangreiche Projekte genutzt werden, bei denen der Generalunternehmer alles aus einer Hand anbieten kann. Diese Strategie sowie die weitere Internationalisierung sollen zu weiterem Wachstum führen.

Mit dem Verkauf von Ecolog reagiert das TGW-Management auf die Entwicklungen am Intralogistikmarkt „und wappnet sich für die dynamischen Entwicklungen der Zukunft“, so Georg Kirchmayr, Präsident der TGW Logistics Group GmbH im österreichischen Wels.

Bereits Mitte 2007 hatte sich die TGW-Gruppe neu formiert. „Wir bemerken seit einigen Jahren sehr deutlich, dass sich unsere Absatzmärkte stark verändern. Große Generalunternehmer bauen sich beispielsweise ihre eigenen Mechatronik-Kompetenz und Produktionszentren auf“, so Kirchmayr. „Wir müssen uns daher als TGW-Gruppe verstärkt als Komplettanbieter für Intralogistiklösungen positionieren.“

Mit der Integration von Ecolog steht der Gruppe nun ein eigenes Steuerungs- und Software-Unternehmen mit langer Erfahrung und großem Know-how zur Verfügung. „Die Ecolog bringt genau jene komplementären Kompetenzen in unsere Unternehmensgruppe ein, die wir für unseren künftigen Markterfolg benötigen“, betont Kirchmayr, der überzeugt ist, im Jahr 2010 in der TGW-Gruppe 350 Millionen Euro Umsatz zu erzielen.

Die Basis für dieses Wachstum bildet eine neue Unternehmensstruktur. Unter dem Dach der neuen TGW Logistics Group mit



Das Management-Team der TGW Logistics Group von links: Rudolf Hansl (TGW Mechanics), Georg Kirchmayr (Präsident der TGW Logistics Group) und Manfred Linder (Ecolog)

ihren derzeit mehr als 1 000 Mitarbeitern weltweit arbeiten alle operativen Gesellschaften zusammen: Die TGW Mechanics als Mechatronik-Spezialist, die Ecolog Logistiksysteme GmbH und die Niederlassungen in den USA, Spanien, Italien, England und Deutschland. Geschäftsführer der Holding, die ebenso wie TGW Mechanics und Ecolog ihren Firmensitz im österreichischen Wels hat, ist Georg Kirchmayr. Manfred Lindner lei-

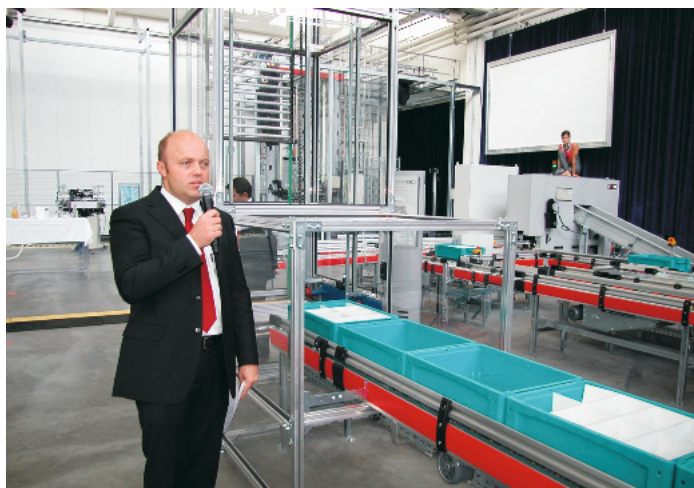
tet weiterhin als Geschäftsführer die Ecolog Logistiksysteme. Rudolf Hansl ist Geschäftsführer der TGW Mechanics. Manfred Lindner und Rudolf Hansl sind gemeinsam für die Vertriebssteuerung in der Holding verantwortlich.

TGW Mechanics produziert in Wels derzeit jährlich mehr als 120 km Fördertechnik und knapp 500 Regalbediengeräte und kann auf ein sehr erfolgreiches Wirtschaftsjahr 2006/2007 zurückbli-

cken. „Nach einem überwältigenden Wachstum im Jahr 2005/2006 konnten wir auch im vergangenen Wirtschaftsjahr unsere Umsatzerlöse weiter steigern“, betont Kirchmayr. „So erreichte unser konsolidierter Konzernumsatz zum Jahresabschluss per 30. Juni 2007 einen Wert von 224,5 Millionen Euro, dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von rund neun Prozent“. Insgesamt konnte die Gruppe in den vergangenen drei Jahren ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 43,5 Prozent erzielen.

Ecolog Logistiksysteme ist innerhalb der Gruppe der Spezialist für schlüsselfertige Gesamtlösungen. Ecolog „analysiert, plant, realisiert und betreut Logistiksysteme und bringt dabei insbesondere die Software- und Steuerungskompetenz des Hauses ein“, sagte Manfred Lindner, Geschäftsführer der Ecolog.

Mit dieser strategischen Ausrichtung ist das Unternehmen sehr erfolgreich gewesen. „Wir haben 2006/2007 einen Umsatz von 43 Millionen Euro erwirtschaftet und damit unser Volumen in nur zwei Jahren verdoppelt“, so



Rudolf Hansl bei der Eröffnung des neuen Schulungszentrums TEC für Kunden, Mitarbeiter, Schüler und Studenten

LAGERTECHNIK

Manfred Lindner. Dieses Wachstum wurde vor allem in Deutschland und Österreich realisiert.

Mittlerweile hat Ecolog aber auch in den arabischen Raum expandiert und mit der Niederlassung in Dubai bereits erste Aufträge generiert. Wie Lindner betont, müsse „stärkeres Wachstum auch über Internationalisierung gehen, und auch hierbei ist TGW ein guter Partner, der schon in vielen Ländern vertreten ist, was uns wiederum die Chance bietet, die Märkte als Generalunternehmer zu bearbeiten.“

TGW Mechanics, seit vielen Jahren Experte und stets innovativ orientierter Produzent modularer Behälter- und Kartonfördersysteme, von Palettenfördersystemen und automatischen Lagersystemen in jeder Spielart, vom dynamischen Zwischenpuffer über leistungsfähige Kommissioniersysteme und optimal dimensionierte Aufbewahrungseinheiten, wird weiterhin in Neuheiten investieren. Wie Rudolf Hansl ausführt, hat TGW in 2006 rund 4,5 Millionen Euro für Forschung und Entwicklung investiert „und zwar projektunabhängig“, wie er betont, „denn in den meisten Projekten werden Speziallösungen angedacht und realisiert.“

Weiterentwicklungen bei intelligenter Fördertechnik

Weiterentwicklungen sieht Hansl in der Fördertechnik. Hier werde es um intelligente Ausschleusung und Staumodule gehen. Hansl: „Da sehe ich die Reise noch lange nicht als beendet an“. Bei der Palettenfördertechnik, „ein relativ gesättigter Bereich“, erwartet Hansl „zwar keine großartigen Innovationen. Allerdings geht es hier um die permanente Kostenoptimierung und um die Servicefreundlichkeit der Geräte“. Ein großes Thema wird für TGW nach den Worten Hansls die „mechatronische Einheit“ sein; dies bedeutet, die Geräte werden nicht als separate Module, sondern komplett mit Steuerung „als funktionsfähige Maschinen ausgeliefert“.

Die TGW Logistics Group sieht sich nach Ergänzungen zu den bisherigen Zielgruppen um. Ru-

Das neue Trainings- und Education-Center

Die TGW Mechanics investierte in ein umfassendes Trainings- und Education-Center, das am 11. Oktober feierlich eröffnet wurde. Das TEC zur Vermittlung von Know-how und praktischen Fertigkeiten bietet einen umfassenden Systempark und hat drei klar definierte Funktionsbereiche. Zum einen dient es als Aus- und Weiterbildungsort für Mitarbeiter der gesamten, weltweit operierenden Logistics Group. Zum anderen nehmen Kunden von TGW Schulungen in Anspruch, um ihre neuen Anlagen besser nutzen und betreiben zu können. Der dritte wichtige Bereich ist die Kooperation mit Bildungseinrichtungen.

Im Rahmen der Mitarbeiterschulung ist geplant, dass alle Mitarbeiter der TGW, unabhängig vom Einsatzgebiet, zumindest eine Basisausbildung im TEC absolvieren,

wobei die Ausbildung von Lehrlingen und Technikern entsprechend intensiver gestaltet wird. Die Instandhaltungstechniker der Kunden von TGW werden durchschnittlich eine Woche in Wels verbringen, um theoretisches Hintergrundwissen, Bestimmungen zu Dokumentationen und Sicherheit sowie das Wissen zu erhalten, was im Falle einer Anlagenstörung zu tun ist. Das Projekt TEC für Bildungseinrichtungen hat im Moment das Ziel, die Idee und die Möglichkeit für Schulen publik zu machen. Geplant sind Besuche an relevanten Bildungseinrichtungen, um das TEC vorstellen zu können. Langfristig soll das TEC zu einem fixen Bestandteil im Lehrplan werden, denn hier können Schüler und Studenten an echten Förder- und Lagertechniksystemen ihr theoretisches Wissen vertiefen und die Technik hautnah erleben.

dolf Hansl: „Der Handel wird für uns, zusammen mit der Logistik, immer eine sehr bedeutende und große Branche bleiben. Der Nahrungsmittelmarkt ist jedoch in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Wir sehen in dieser Projektlandschaft große Chancen. Zudem wird der Internethandel zunehmend interessanter. Auch Branchen wie Pharma und Drogeriemärkte werden in den kommenden Jahren eine wichtige Rolle spielen.“

Auf den osteuropäischen Märkten zeigte bislang noch keine TGW-Niederlassung Flagge, obgleich eine Reihe von Projekten von Tschechien über Polen bis Russland realisiert wurden. Kirchmayr wertet den osteuro-

päischen Markt als „hochinteressant“, und zwar deshalb, weil er noch „sehr weite Entwicklungsstrecken absolvieren“ müsse. „Wir betreiben innerhalb der TGW-Gruppe Marktsondierungen und machen uns ein genaues Bild darüber, wie diese Märkte funktionieren, um dann zum richtigen Zeitpunkt durchzustarten.“

Osteuropäische Logistik-Märkte von Interesse

Rudolf Hansl: „Tschechien, Slowakei, Polen und Russland sind die interessantesten Märkte in Osteuropa, in die wir auch schon permanent liefern. Die Grundauslastung an Projekten, die eine

eigene Niederlassung rechtfertigt, ist bisher jedoch noch nicht gegeben“.

Für die Zukunft hat sich die TGW-Gruppe einem nachhaltigen Unternehmenswachstum verschrieben. Diese Strategie wird zum einen durch die Intensivierung des weltweiten Partnernetzwerkes verfolgt. Zudem „werden wir auch durch den Aufbau weiterer Vertriebsgesellschaften das Unternehmenswachstum vorantreiben“, wie Kirchmayr betont, der als dritte Wachstumschance „zielgerichtete Akquisitionen von Unternehmen sieht, welche das Leistungsspektrum der Gruppe ergänzen“. Ausgangspunkt hierbei bildet stets das Selbstverständnis als integriertes Lösungsnetzwerk, so Kirchmayr: „Wir können innerhalb unserer Unternehmensgruppe auf das komplette Leistungsspektrum zurückgreifen, jede Einheit für sich ist aber auf einen Teilbereich spezialisiert. Damit erreichen wir einerseits die Schlagkraft eines großen Lösungsanbieters, andererseits die Flexibilität und Wendigkeit überschaubarer Einheiten.“

Reinhard Irrgang



Spielend kommissionieren: Anlässlich der Eröffnung des Trainings- und Education-Center traten Künstler auf

Weitere Informationen

www.tgw.at