

FM-Trendumfrage bei renommierten Herstellern von Fördertechnik

Für die Forderung nach Beförderung

Güter werden innerhalb des Betriebs auf so verschiedene Weise transportiert, wie sich auch die Unternehmen selbst voneinander unterscheiden. Oft übernehmen Mitarbeiter diese Aufgabe zu Fuß oder per Flurförderzeug. Wenn jedoch eine zu befördernde Menge überschritten wird, ist diese Art des Transports zu individualistisch, denn wenn beispielsweise eine Palette immer wieder aufgenommen, abgelassen und erneut ‚angefasst‘ wird, zeichnet sich dies nicht unbedingt durch eine optimale Ökonomie sowie durch maximale Geschwindigkeit aus. Aus diesem Grund werden häufig stationäre Fördersysteme bevorzugt. Ketten-, Rollen- und Gurtförderer, Deckenförderer, Vertikalförderer und Krane sind zwar weniger flexibel als manngeführte Stapler – dafür jedoch sind sie leistungsfähige Spezialisten für das zuverlässige, schnelle und wenig personalintensive Fördern großer Mengen Fördergut. **FM DAS LOGISTIK-MAGAZIN** fragte renommierte Hersteller von nicht frei verfahrbarer Fördertechnik nach technologischen, anwendungstechnischen und wirtschaftlichen Trends.

Demag Cranes and Components fertigt laut Alfred Hack, Geschäftssegmentleiter für Prozesskrane der Demag Cranes & Components GmbH, Wetter an der Ruhr „Krane und Hebezeuge sowie fördertechnische Komponenten.“ Konkurrent Konecranes hat ein

ähnliches Produktspektrum. Joachim Ritscher, Marketing und Vertrieb der Konecranes Industriekrane GmbH, Ansbach: „Brücken-, Portal- und Schwenkkrane, Einschienenbahnen und Laufkatzen, Leichtkrananlagen, Elektroseil- und Kettenzüge, Bandzüge, explosionsgeschützte Krananlagen- und Krankomponenten.“ Otmar Buhmann, Marketingleiter der R. Stahl Fördertechnik GmbH, Künzelsau: „Standardkrane und Sonderkrane

Alfred Hack,
Geschäftssegmentleiter für
Prozesskrane der
Demag Cranes &
Components
GmbH, Wetter
an der Ruhr



bis 160 t, Leichtkransysteme, Seilzüge, Kettenzüge, Automatisierungsbausteine und explosionsgeschützte Varianten.“ SSI Schäfer Peem ist anders aufgestellt. Das Produktprogramm besteht gemäß der Antwort von Produktmanager Heinrich Amminger aus „Behälter- und Kartonfördertechnik mit Rollen- und Gurttechnik.“ TGW aus Wels in Österreich produziert ein besonders umfangreiches Programm. TGW-Geschäfts-

führer Rudolf Hansl: „Unser Produktspektrum umfasst Förderbänder, Rollen-, Staurollen-, Ketten- und Riemenförderer, Sortiertechnik, Vertikalförderer, Verfahrwagen, eine Vielzahl von Elementen zum Umsetzen, Ein- und Ausschleusen, Drehen und Verteilen von Stückgut sowie Regalbediengeräte.“ PSB aus Pirmasens entwickelt und fertigt, so Volker Welsch, „Rollenförderer, Gurtförderer, Kettenförderer, Staukettenförderer, Rie-



Heinrich Amminger,
Produktmanager
bei SSI Schäfer
Peem, Graz

materialflusses liegt der Schwerpunkt unserer Produkte im Bereich der Elektrohängebahn und Power-&-Free-Technik. Beide Systeme sind auch für die Anwendung im Bodenbereich geeignet.“ Gebhardt Fördertechnik stellt „Rollenförderer, Staurollenförderer, Gurtförderer, Kettenförderer und Lagerlifte“ her, wie der Technische Leiter Dr. Meinhard Schumacher antwortet.

Die AFT Automatisierungs- und Fördertechnik GmbH & Co. KG, Schopfheim/Baden-Württemberg, fertigt, so Marketingleiter Peter Pfeiffer „Elektrohängebahnen, Power-&-Free-Anlagen, Kreisfördertechnik, Handverschiebeteknik, Bodentransportsysteme, Elektropalettenbahnen, Elektrotragbahnen, Schubskidanlagen, Skid-Rollenbahnen, Lagertechnik, Roboter- und Kommissioniertechnik, Tragketten- und Traggurtförderer.“

Kransysteme werden grundsätzlich im „flurfreien Materialumschlag aller Art für Produktion, Wartung und in automatisierten Anlagen“ eingesetzt, wie Otmar Buhmann von R. Stahl erklärt. Joachim Ritscher von Konecranes zählt einige Anwendungen auf, in denen Krane eingesetzt werden. „Unsere Krananlagen und Hebezeuge werden zum Beispiel in der Automobilindustrie, in der Papierindustrie, in Spritzgussbetrieben, in Schlossereien, in Gießereien sowie bei Stahlhändlern eingesetzt.“ Krane können äußerst schwere Lasten bewegen. Alfred Hack von Demag: „Je nach Einsatzfall können Lasten bis zu 500 t transportiert werden.“

Rollen-, Staurollen-, Ketten- und Riemen- sowie Vertikalförderer verbinden verschiedene innerbetriebliche Bereiche wie Wareneingang, Produktion, Lager und Kommissionierzone sowie Versand miteinander. Auch das Sortieren ist



Rollenförderer zur Beförderung von Kartons im Kommissionierbereich. Die Kurven können zu Problemzonen werden

eine häufig von den Teilnehmern der **FM**-Trendumfrage genannte Anwendung von Förderstrecken. Diese Anlagen sind für niedrigere Lasten ausgelegt. Rudolf Hansl: „Mit der TGW-Behälter- und Kartonförderer werden Gewichtsklassen bis 50 kg transportiert. Die TGW-Palettenförderer sind auf eine Nutzlast von bis zu 1500 kg ausgelegt. Die Gewichtsklassen unserer Regalbediengeräte sind gestaffelt in 50, 250 und 1500 kg.“ Laut Dr. Schumacher von Gebhardt Fördertechnik liegen die beförderten Gewichtsklassen zwischen „2 und 2000 kg“. Volker Welsch von PSB: „Wir transportieren und sortieren wenn nötig einzelne Visitenkarten und haben uns in der Schwerlasttechnik mittlerweile bis

der vorrangigsten Aufgaben des Krans, als das flexibelste, flurfreie Transportsystem.“

Detlef W. Hammerschmidt von Schierholz: „Der automatisierte Materialfluss im Deckenbereich mit seinen Transport-, Sortier- und Speicherstrecken hält den Bodenbereich frei für Produktions- und Montageflächen. Der dabei gleichzeitig mögliche ungehinderte Zugang zu den Fertigungsanlagen ist ein zusätzlicher Vorteil für schnelle Umrüst- und Wartungsarbeiten. Die Möglichkeit der 90-Grad-Senkrechtfahrt bei den Schierholz-Elektrohängebahnen und Power-&-Free-Systemen bietet zusätzlich kurze Steigungs- und Gefällestrecken. Die Einsatznotwendigkeit von kostenintensiven Hub- und

Die Unternehmensgröße ist kein Kriterium dafür, ob eine leistungsfähige Logistik sinnvoll ist, oder nicht. Alfred Hack von Demag Cranes and Components: „Die Anforderungen, innerbetriebliche Abläufe ergonomisch günstig, flexibel und wirtschaftlich zu gestalten, ist unabhängig von der Größe eines Unternehmens und der Branche.“ Die internen Logistikprozesse in einem Unternehmen ändern sich nicht selten. Kann man diese Änderungen mit Kranen und Stetigförderern flexibel nachvollziehen? Volker Welsch von PSB: „Wir haben heute noch Anlagen bei unseren Kunden, die annähernd 30 Jahre alt sind. In dieser Zeit hat sich natürlich die Organisation der Un-

Kunden reagieren und diese auch wieder optimal abbilden.“

Die Forderung nach einem durchgängigen Datenfluss gilt in besonderem Maße auch für die Fördertechnik mit ihren oft komplexen anlagentechnischen Strukturen. Wie erfolgt die Anbindung an übergeordnete Materialflusssysteme? „In der Regel wird über SPS gesteuert, mit TCP/IP-Schnittstellen zu übergeordneten Systemen“, so Rudolf Hansl von TGW. „Komplexere Systeme werden von Materialflussrechnern“ verwaltet, so Volker Peter Welsch von PSB.

Alfred Hack von Demag: „Es gibt einen eindeutigen Trend hin zur Automatisierung. Die gegenwärtig angebotenen vollautomatischen Prozesskrane werden anwendungs-



Rudolf Hansl,
Geschäftsführer
der TGW Trans-
portgeräte
GmbH & Co.
KG., Wels



Otmar Buhmann,
Marketing-
Manager der
R. Stahl Förder-
technik GmbH,
Künzelsau



Joachim Ritscher,
Marketing und
Vertrieb der
Konecranes In-
dustriekrane
GmbH, Ansbach

1200 kg vorgearbeitet.“ AFT reklamiert für sich gemäß der Antwort von Peter Pfeiffer Tragfähigkeiten von „100 bis 15000 kg“. Detlef W. Hammerschmidt: „Bei der Power-&-Free-Technik beginnt die Gewichtsklasse bei etwa 30 kg und endet im Schwerlastbereich bei circa 10 t. Die Elektrohängebahn beginnt ebenfalls bei etwa 30 kg und endet bei über 5 t mit dem Schwerlastsystem.“

Welche speziellen Vorteile bieten unterschiedliche Fördermittel und welche Rationalisierungseffekte können durch diese erzielt werden? Ganz allgemein sieht Dr. Meinhard Schumacher von der Gebhardt Fördertechnik AG seine Stetigförderer als Mittel für die „Optimierung von innerbetrieblichen Transportabläufen, für die Sicherstellung der Lieferfähigkeit unserer Kunden sowie für die Rationalisierung von Arbeitsabläufen.“

Alfred Hack von Demag: „Zum Kran gibt es in vielen industriellen Bereichen aufgrund komplexer Abläufe keine Alternative. Innerbetriebliche Abläufe effizient zu gestalten, bleibt mit einer

Senkstationen wird damit auf ein Minimum reduziert. Bei der Elektrohängebahn kann durch gezielt eingesetzte Vor- und Rückwärtsfahrt der Fahrzeuge dieser positive Aspekt verstärkt werden.“

Die Forderung nach einer leistungsfähigen internen Logistik gilt in allen Branchen gleichermaßen. Deshalb gilt die Feststellung von Rudolf Hansl von TGW auch ganz allgemein: „Der Einsatz unserer Fördertechnik ist branchenunabhängig.“

Es bleibt festzuhalten, dass die Automobilindustrie überdurchschnittlich häufig von den Teilnehmern an der **FM**-Trendumfrage genannt wurde. Die Automobil- und Automobilzulieferindustrie stellt als eine der wichtigsten Schlüsselbranchen Deutschlands mit hohen Anforderungen an die eigene interne Logistik – und damit an regelmäßig notwendig werdenden Investitionen – eine wesentliche Zielgruppe für die Anbieter von Fördertechnik dar. Auch die Lebensmittelbranche wurde als interessante Zielgruppe häufig aufgezählt.

Unternehmen verändert. Teilweise adaptieren wir die Anlagen auf die neuen Anforderungen, teilweise sind unsere Kunden auch in der Lage, Veränderungen selbst vorzunehmen.“ Von mehreren Teilnehmern an der **FM**-Trendumfrage wurde die Modularität als wichtige Voraussetzung zur Flexibilität genannt. Joachim Ritscher: „Ändern sich die Anforderungen an Kapazität oder Durchsatz, kommen die Vorteile der Konecranes-Kranbauweise voll zum Tragen. Diese modulare Konzeption unserer Anlagen bringt gerade im Hinblick auf anstehende Modernisierungen immer wieder große Vorteile mit sich. Schnelle Anpassungen an neue Anforderungen sind somit einfach und vor allem prozessorientiert umsetzbar.“ Rudolf Hansl von TGW: „Durch den modularen Aufbau unserer gesamten Fördertechnik bleibt die Flexibilität für Erweiterungen und zum Beispiel Leistungsveränderungen auch nach der Errichtung einer Anlage erhalten. Somit können wir recht schnell auf veränderte Anforderungen der Logistikprozesse unserer

optimiert ausgerichtet. Sie kommunizieren mit integrierter Leittechnik, beispielsweise einem Lagerverwaltungsrechner. Alle Bewegungen einschließlich des Aufnehmens und Absetzens der Last laufen programmgesteuert ab.“

In welchen Bereichen werden in der Fördertechnik weitere Innovationen stattfinden? Otmar Buhmann von R. Stahl: „Im Bereich der flurfreien Fördertechnik spielen Automatisierung, Sicherheitstechnik und Bedienkomfort in den nächsten Jahren die dominierende Rolle.“ Volker Welsch von PSB: „Prinzipiell werden die Systeme in ihrer Leistung gesteigert werden müssen. Die Aufgabenstellungen 2004 zeigten, dass immer kleinere Einheiten immer schneller und immer häufiger kommissioniert werden müssen. Also müssen unsere Systeme dies auch leisten können. Steuerungstechnisch werden wir uns auf eine noch dezentralere Welt einstellen. Speziell bei größeren Anlagen wandert die Intelligenz der Steuerung weiter aus dem zentralen Schaltschrank in die Anlage.“ Auch Rudolf Hansl sieht weitere Leis-

tungssteigerungen im Kommen und denkt an Entwicklungen zur Absenkung des teilweise hohen Geräuschpegels in Fördertechniksystemen. Heinrich Amminger von SSI Schäfer Peem, Graz, sieht Innovationspielräume „vor allem in der Standardisierung und der Steuerung der Komponenten.“

Alfred Hack von Demag: „In Kürze wird es neue europäische Normen geben, die wir berücksichtigen müssen. Diese Normen tragen der technischen Entwicklung, zum Beispiel in der neuen Antriebstechnik, Rechnung. Ferner müssen wir uns darauf einstellen, Datenübertragungen zukünftig über das Internet zu realisieren, was interessante Ansätze für die zunehmende Fernwartung oder Ferndiagnose

henden Gebäuden aufzurüsten sind. Oft angefragt werden Umrüstungen der Kran-Elektrik: Stufenlose Geschwindigkeitsregelung anstelle alter zweistufiger Antriebe, Funksteuerungen anstelle der alten Hängeschalter, Nachrüstung von Lastanzeigen oder der Austausch kompletter Kabelbäume und Schaltschränke gehören zu den gefragtesten Leistungen.“

Alfred Hack: „Wir haben eine Philosophie der ganzheitlichen Produktbetreuung entwickelt, die dem Servicegedanken einen höheren Stellenwert einräumt. Vor dem Hintergrund, dass Demag heute bereits mehr als ein Drittel des Gesamtumsatzes im After-Sales-Business erwirtschaftet, wird deutlich, wie wichtig dieser Geschäftszweig ist.“

Fördertechnik die Nachfrage nach ihren Produkten? Rudolf Hansl von TGW: „Ein vorsichtiges Auflösen des Investitionsstaus in Deutschland ist erkennbar, die Märkte Südeuropa und USA entwickeln sich hervorragend.“ Heinrich Amminger von SSI Schäfer Peem: „In Europa ist die Nachfrage nach wie vor geprägt von wirtschaftlicher Unsicherheit, die dazu führt, dass Investitionen um ein oder zwei Jahre nach hinten verschoben werden. In einem weltweit agierenden Konzern springen dafür der Osten und der US-Markt derzeit stark in die Bresche, sodass wir in der Summe von einer positiven Entwicklung sprechen.“ Dr. Meinhard Schumacher bezeichnet die Nachfrage nach Produkten von Gebhardt Förder-

zufrieden. Natürlich haben sich die regionalen Schwerpunkte unserer Tätigkeiten verschoben. Es wäre schon verwunderlich, wenn wir in diesen wirtschaftlichen Zeiten das Gros unseres Auftragseinganges aus Deutschland beziehen könnten. Aber Deutschland ist unser Heimatmarkt und somit auch ein sehr wichtiger Markt. Also wird PSB auch weiterhin viel Energie investieren, um auch in Deutschland top zu sein.“ Peter Pfeiffer von AFT sieht „durchschnittlich viele Anfragen, aber meistens ein niedriges Budget und dadurch schlechte Preise.“ Detlef W. Hammerschmidt von Schierholz: „Das Investitionsklima scheint sich langsam zu verbessern. Schierholz konnte eine deutlich verstärkte



Volker Welsch,
Vertriebsleiter
der PSB GmbH,
Pirmasens



Detlef W. Hammerschmidt,
Geschäftsführer
der Louis
Schierholz
GmbH, Bremen



Peter Pfeiffer,
Marketingleiter
von AFT
Automatisierungs-
und Fördertechnik
GmbH & Co.
KG, Schopfheim

bieten kann.“ Joachim Ritscher von Konecranes: „Vorausschauende Wartungsprogramme zur Reduzierung von Ausfallzeiten bringen nachhaltige Einsparungen bei den Instandhaltungskosten.“

Welche Bedeutung haben die Sanierung von Altanlagen sowie der After-Sales-Service für das Geschäft von Fördertechnik-Anbietern und welche Leistungen werden hinsichtlich Wartung und Reparatur angeboten?

Otmar Buhmann: „R. Stahl-Hebezeuge zeichnen sich durch ihre wartungsarme Konstruktion aus, dennoch nimmt die Bedeutung des Kundendienstes zu. Regelmäßige vorbeugende Wartung und Reparaturen machen nur einen Teil des After-Sales-Geschäfts aus. Hinzu kommen unter anderem Schulungsprogramme. Bei einem großen süddeutschen Automobilhersteller betreuen wir ‚rund um die Uhr‘ die Produktionskrane und Hebezeuge im ‚Permanent-Full-Service‘. Modernisierungen sind besonders in Märkten mit hohem Sättigungsgrad wichtig, wo häufig schon vorhandene Krane in beste-

Detlef W. Hammerschmidt von Schierholz: „Es ist selbstverständlich, dass zum erfolgreichen Anlagengeschäft ein schneller, professioneller After-Sales-Service gehört. Jeder Anlagenbetreiber erwartet eine schnelle Behebung seiner Probleme, denn in der heutigen Zeit sind Stillstandszeiten kostenintensiv. Zur Sicherstellung der optimalen Verfügbarkeit und Erhaltung des gelieferten Anlagenstandards bietet Schierholz seinen Kunden ein individuell zugeschnittenes Service-Paket für jede Anlagenart und Größe. Die Kosten für den Wartungs- und Instandhaltungsaufwand sind damit kalkulierbar. Die bisherigen Erfahrungen unseres Vertriebes zeigen, dass Anlagen und die dazugehörige Wartung und Instandhaltung immer häufiger als Paket eingekauft werden.“ Auch Dr. Meinhard Schumacher von Gebhardt Fördertechnik sieht die Sanierung alter Anlagen sowie die produktnahe Dienstleistung als „einen expandierenden Bereich mit hoher Bedeutung“ an. Wir beurteilen die Anbieter von

technik als „konstant hoch.“ Alfred Hack von Demag: „Die Nachfragesituation hat sich in den letzten Monaten verbessert. In einem gesättigten Kranmarkt liegt der Hauptfokus jedoch noch stärker auf der Kosten Seite. Da sind wir – wie alle anderen Hersteller – natürlich bemüht, in vorderster Reihe mitzuspielen.“ Joachim Ritscher von Konecranes: „Die aktuelle Nachfrage nach Kran- und Hebeteknik ist der momentanen Konjunktur angepasst. Wir denken jedoch, dass in absehbarer Zeit eine Besserung eintreten wird. Viele bisher aufgeschobene Investitionsvorhaben sind gerade in der Phase der Realisierung.“

Otmar Buhmann von R. Stahl: „Im Inland ist die Nachfrage seitens der Kunden eher verhalten, aber auf stabilem Niveau, während im Ausland ein deutliches Wachstum zu erkennen ist. Insbesondere in Wachstumsmärkten, wie den slawischen Staaten und Russland, verzeichnen wir eine erfreuliche Entwicklung, und auch die Hotspots Asiens entwickeln sich gut.“ Volker Welsch von PSB: „Wir sind mit unserer Auslastungssituation

Projektanfrage registrieren. Die eher zögerliche Entscheidung bei der Bestellung deutet auf eine zur Zeit noch abwartende Haltung zum Wirtschaftswachstum hin.“

Auf welchen Messen wird Fördertechnik zu sehen sein, wo kommt man ins Gespräch? Genannt wurden mehrfach die Promat von 10. bis 13. Januar 2005 in Chicago, die Logimat von 1. bis 3. Februar in Stuttgart sowie die CeMAT in Hannover, die vom 11. bis 15. Oktober stattfinden wird. Besonders die CeMAT wird von den Fördertechnikspezialisten selbst mit Spannung erwartet.

Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.logistics-assembly.siemens.com
www.demagcranes.de
www.ssi-schaefer-peem.com
www.tgw.at
www.stahl.de
www.konecranes.de
www.psb-gmbh.de
www.schierholz.de
www.aft.de
www.gebhardt-foerdertechnik.de