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

# Die Faszination des automatischen Lagers

**Die Stuttgarter Viastore Systems GmbH gehört zu den renommiertesten Anbietern automatischer Lagertechnik in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt 420 Mitarbeiter und setzte 2004 83 Millionen Euro um. Die Wurzeln von Viastore Systems reichen bis in das Jahr 1970 zurück, als die Logistikaktivitäten innerhalb der C. Haushahn-Gruppe aufgenommen wurden. Von Anfang an dabei war Christoph Hahn-Woernle, mit dem FM die Gelegenheit zu einem Gespräch fand.**

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

**FM:** *Herr Hahn-Woernle, Sie sind Spezialist für automatische Lagertechnik. Für welchen Kundenkreis kommt ein automatisches Hochregal-Palettenlager oder ein automatisches Kleinteilelager in Frage?*

***Hahn-Woernle:*** Die Zahl der potenziellen Absatzzielgruppen ist in den vergangenen 25 Jahren sehr stark gestiegen. Wir hatten damals unsere Kunden fast ausschließlich in der Industrie. Automatische Läger dienten vor allem als Wareneingangsläger, als Produktionspuffer, Ersatzteilläger und vielleicht noch als Warenausgangsläger. Die Industrie wies damals noch eine enorme Fertigungstiefe auf. Spätestens mit dem Aufkommen der ‚Lean Production' war klar, dass der Anteil an Zulieferteilen steigen und der Warenfluss zukünftig stark anwachsen musste. Von dieser Entwicklung haben wir natürlich profitiert. Die sofortige Lieferfähigkeit ist heute von entscheidender Bedeutung: Produkte müssen sehr schnell verfügbar sein – wenn nicht, geht der Kunde verloren. Immer häufiger werden jetzt auch noch nicht ganz fertige Produkte eingelagert, die erst in einer letzten Phase eine kundenspezifische Ausprägung erhalten. Die Chemie-Branche gehört ebenso zu unseren Auftraggebern wie der Handel, die Pharmazie, die Lebensmittelbranche sowie die Bau-, Automotive-, Elektro- und metallverarbeitende Industrie.

**FM:** *In Teilbereichen der Intralogistik-Branche läuft das Geschäft wieder sehr gut. Bei Flurförderzeugen stiegen die Verkaufszahlen im vergangenen Jahr um 20 Prozent und die Nachfrage bleibt weiter gut. Wie ist die Lage in der automatischen Lagertechnik im Allgemeinen und bei Viastore Systems im Besonderen?*

***Hahn-Woernle:*** Wir verzeichnen gegenwärtig viele Anfragen. Wir sind daher optimistisch, dass wir unsere Umsatzziele erreichen werden. Viel hängt natürlich von der allgemeinen Stimmung in unserem Land ab. Im westlichen Ausland boomt derzeit Großbritannien, während die Benelux-Länder, Frankreich und Spanien ein Geschäftsklima ähnlich dem in Deutschland aufweisen. Auch hier ist die Lage von einer gewissen Unsicherheit geprägt. Interesse verspüren wir auch aus Ost- und Südosteuropa. Die Anlagen in den USA sind größer als jene in Europa; doch auch hier registrieren wir wieder mehr Interesse. Auch unsere Softwareaktivitäten haben sich im ersten Quartal erfreulich entwickelt. Alles in allem blicken wir positiv in die Zukunft; einen wirklichen Wachstumsschub jedoch werden wir nur durch eine vermehrte Bearbeitung der Auslandsmärkte schaffen können.

**FM:** *Viele automatische Läger sind in die Jahre gekommen. Wenn Unternehmen die Investitionen für Neuanlagen zur Zeit vielleicht noch scheuen, werden dann vermehrt Sanierungen und Modernisierungen in Auftrag gegeben?*

***Hahn-Woernle:*** Wir haben in den vergangenen Jahren immer mehr Modernisierungsprojekte akquirieren können, und der Anteil dieses Geschäfts an unserem Gesamtumsatz hat kontinuierlich zugenommen. Um Modernisierungen zum Nutzen unserer Kunden durchzuführen, ist unsere technische Kreativität in hohem Maß gefordert. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Erneuerung bestehender Anlagen fast immer bei laufendem Betrieb vorzunehmen ist. Hierbei kommen andere Konzepte zum Tragen als beim Neugeschäft. Oft kostet eine Modernisierung genauso viel wie ein Neubau, doch aufgrund der hohen Grundstückspreise in Deutschland müssen Firmen meist mit den Arealen auskommen, die sie bereits besitzen.

**FM:** *Wäre es angesichts der derzeitigen Marktlage nicht für viele Unternehmen der beste Zeitpunkt für die Investition in die Lieferfähigkeit und damit in die eigene Wettbewerbsfähigkeit?*

***Hahn-Woernle:*** Nicht nur wir als Anbieter von Logistikanlagen stehen unter einem harten wirtschaftlichen Druck, sondern auch unsere Kunden. In Zeiten knapper Kassen werden eben auch diese Ausgaben zurückgefahren. Es ist zwar nicht klug, notwendige Investitionen zu unterlassen, aber wo kein Geld ist, kann auch keines ausgegeben werden. Andererseits haben viele erfolgreiche Unternehmen längst in ihre Logistikzentren investiert, sodass sie jetzt im harten Wettbewerb über entscheidende Vorteile verfügen.

**FM:** *Sie sind auch in den USA als Logistikanlagenanbieter aktiv. Sieht*

**Das von Viastore ausgestattete automatische Behälterlager im Zentrallager Ulm-Jungingen für die Müller-Märkte**

*die Lage dort nach dem drastischen Einbruch der Nachfrage wieder etwas besser aus?*

***Hahn-Woernle:*** Amerika tickt etwas anders als Europa, die Art des geschäftlichen Umgangs unterscheidet sich von jener bei uns. Wir sind in den USA mit den Standbeinen Logistikanlagenbau einerseits und Softwareentwicklung andererseits vertreten. Vor allem der Softwaremarkt hat unter dem Jahrtausendwechsel stark gelitten. Der Markt hat sich jedoch inzwischen wieder konsolidiert, und wir können dort zufrieden sein.

**FM:** *Ein automatisches Lager stellt eine faszinierende Anlage dar. Wie hoch ist hierbei der Anteil der Informationstechnik an der gesamten Wertschöpfung eines solchen Projekts?*

***Hahn-Woernle:*** Je nach Betrachtungsweise und je nach Auftrag beträgt dieser Anteil zwischen 20 und 30 Prozent. Dabei ist es jedoch von höchster Wichtigkeit, dass wir uns nicht der Faszination der Technik hingegeben, sondern die Beherrschbarkeit der Anlage durch den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

**Kommissionier- und Bereitstellzone vor dem automatischen Kleinteilelager der Sick AG in Waldkirch bei Freiburg**

**FM:** *Sie haben sehr früh auf das Software-Engineering gesetzt. Welche Bedeutung hat die IT für Viastore?*

***Hahn-Woernle:*** Wer komplexe Anlagen baut und von der Software nichts versteht, wird zum Opfer seiner Lieferanten. Die Software stellt das Herzstück komplexer Anlagen dar. Wie sollte man dem Kunden einen Service rund um die Uhr garantieren, wenn man nicht über die Kernkompetenzen im Software-Engineering verfügt? Der Kunde möchte nicht sein komplettes DV-Team neben seine Logistikanlage setzen, nur damit ein- und ausgelagert werden kann. Diese Unterstützung ist unsere Aufgabe. Gemessen an der Kopfzahl der DV-Abteilungen, die für die Betreuung der Unternehmenssoftware für notwendig gehalten wird, ist der personelle Aufwand der Betreuung komplexer automatischer Hochregalläger jedoch erstaunlich gering. Neben dem Software-Engineering gibt es weitere Kernkompetenzen, die für uns ebenso unverzichtbar sind. Was nutzt es, wenn die Software reibungslos läuft, aber die Mechanik den Dienst versagt? Der Fertigung

von Regalbediengeräten als Herzstück eines automatischen Lagers kommt in unseren Augen die gleiche Bedeutung zu.

**FM:** *Ihr Unternehmen gehört als SAP-Partner zu den profiliertesten Logistik-Software-Spezialisten im Bereich LES. Stellen SAP-nahe Projekte heute einen Löwenanteil Ihres Geschäfts dar?*

***Hahn-Woernle:*** Eigentlich haben wir mit einer solchen Entwicklung gerechnet – doch es ist anders gekommen. All jene Kunden, die von der Unternehmensgröße her zu klein sind für die Einführung von SAP, werden auch ihr Lager nicht unter SAP betreiben. Die großen Unternehmen, die in Deutschland zu fast 100 Prozent SAP-Nutzer sind, kommen oft nicht als LES-Nutzer in Frage, da sie sehr komplexe automatische Lagerlösungen benötigen, die unter LES außerordentlich aufwändig zu realisieren sind. Für die SAP-Logistikanwendung bleibt ein mittleres Segment: Der Kunde nutzt die ERP-Lösung von SAP und die Komplexität seiner Logistik ist überschaubar. In solchen Fällen empfehlen wir den Einsatz von LES, da sich damit die Zahl der Schnittstellen minimiert.

**FM:** *Kommt dem vor rund zwei Jahren von SAP vorgestellten Modul ‚Task and Resource Management' (TRM) für Viastore eine große Bedeutung zu?*

***Hahn-Woernle:*** Das Produkt ‚Task and Resource Management' zielt in die richtige Richtung. Es bedarf jedoch mit Sicherheit noch einiger Entwicklungsschritte, bevor sich TRM am Markt durchsetzen wird.

**FM:** *Dr. Christoph Leßmöllmann, Logistikspezialist der SAP AG in Walldorf, hat sich in einem* **FM***-Interview lobend über die Zusammenarbeit mit den SAP-Partnern wie Viastore Systems geäußert. Sind auch Sie zufrieden, oder ist der Software-Gigant überheblich?*

***Hahn-Woernle:*** Der Kontakt zu SAP ist eng und gut. Ich würde SAP nicht als überheblich bezeichnen, wobei ein so großes Unternehmen leicht in diese Versuchung gerät. Die SAP AG hat natürlich eine eigene Strategie, die sie sich nicht von anderen Firmen vorschreiben lassen kann. Wichtig bleibt stets die Fähigkeit, anderen Menschen zuhören zu können – und SAP kann zuhören. Wenn man die Erfolge von SAP in den vergangenen Jahren betrachtet, so kann dieses Unternehmen nicht so falsch gelegen haben.

**Automatisches Behälterlager bei Landmaschinenhersteller John Deer im europäischen Ersatzteilzentrum in Bruchsal**

**FM:** *Sie haben bereits bei Haushahn die Logistikaktivitäten aufgebaut. Wie hat sich der Charakter des Logistikanlagenbaus in den letzten zwanzig Jahren verändert? Wird sich das Lager der Zukunft noch mehr in Richtung Hochtechnologie entwickeln, oder wird das heutige Niveau weiter Bestand haben?*

***Hahn-Woernle:*** Ich glaube, dass der Wertschöpfungsanteil der Informationstechnik eher sinken wird. Automatische Läger sind heute in hohem Maße in die DV-Strukturen eines Unternehmens eingebunden, sie sind mit dem Internet vernetzt und kommunizieren mit der ERP-Software. Unser Ziel muss es sein, die informationstechnischen Strukturen drastisch zu vereinfachen – und dies führt zu einem sinkenden Anteil an der gesamten Wertschöpfung eines automatischen Lagers. Die Inbetriebnahme eines Logistikzentrums muss durch eine zunehmende Standardisierung der verwendeten Module geprägt sein.

**FM:** *Bedeutet dies nicht einen erhöhten Aufwand beim Software-Engineering?*

***Hahn-Woernle:*** Der Aufwand für die Entwicklung wird gewaltig zunehmen, keine Frage. Überall dort, wo man sich auf den Weg zur Standardisierung begibt, verlagern sich die Arbeiten vom Kundenauftrag zur Entwicklung. Man begibt sich darüber hinaus in die Richtung zu einer Lizenzpolitik. Manche unserer Kunden nutzen nur einen geringen Teil der Fähigkeiten, die unsere Software Viadat bietet. Doch wenn sich die Erfordernisse ändern und beispielsweise ein Staplerleitsystem notwendig wird, ist es bereits vorhanden. Nach einer Konfiguration läuft es.

**FM:** *Welche Bedeutung messen Sie der CeMAT im Oktober dieses Jahres zu?*

***Hahn-Woernle:*** Mir liegen diese Fachmesse und die Intralogistik sehr am Herzen. Wir haben das Forum Intralogistik gegründet, um unserer Branche ein Profil zu geben. Dies zielt sowohl auf das Selbstverständnis der Anbieter als auch auf das Bewusstsein der Kunden. Gleichzeitig sollte etwas für das Ansehen unseres Wirtschaftszweigs in der breiten Öffentlichkeit und auch bei der Politik getan werden. Die Intralogistik-Branche hat dem Standort Deutschland etwas zu bieten, mit dem andere Branchen nicht aufwarten können: Wir nehmen im internationalen Wettbewerb die absolute Spitzenposition ein. Um unser Profil zu schärfen, wollten wir aus dem Schatten der Industrie-Messe hinaustreten.
Die Intralogistik belegte in den CeMAT-Jahren etwa 40 Prozent der Fläche – und wurde dennoch stets übersehen. Da gab es immer ein Windrädchen oder einen Sonnenkollektor, über die in den Fernsehnachrichten berichtet wurde. Doch die Hochtechnologie, die unsere Branche liefert, wurde nicht beachtet. Die eigenständige CeMAT ist groß und bedeutend genug, um ein deutliches Bild nach außen zu zeichnen. Unsere Erwartungen in die Fachmesse werden im Vorfeld in vollem Unfang erfüllt.

Interview: Hans-Martin Piazza

**Weitere Informationen**

*www.viastore.de*