

FM-Interview mit Rainer W. Kramer, Geschäftsführer der Westfalia Loading Systems

Automatisierung der Verladung

Die Unternehmensgruppe Westfalia hat sich in hohem Maße der Automatisierung von Logistiksystemen verschrieben. Während sich der Bereich ‚Storage Systems‘ mit automatischer Lagertechnik befasst, errichtet ‚Parking Systems‘ automatische Parkhäuser und ‚Pharma Systems‘ bietet automatisierte Lösungen für Apotheken an. ‚Loading Systems‘ führt neben dem Laderaum-optimierten Sonderfahrzeug Multiloader automatische Be- und Entladesysteme sowie branchenspezifische Fördersysteme an. FM hatte Gelegenheit, dem Geschäftsführer von Westfalia Loading Systems, Rainer W. Kramer, einige Fragen zu stellen.

FM: Herr Kramer, manch einer denkt beim Thema Verladetechnik an die Beladung von Lkws per Hand, per Hubwagen oder per Gabelstapler über stationäre und mobile Verladerampen sowie an Tor- und Schleusensysteme. Ihr Unternehmen unterscheidet sich

von dieser Charakterisierung von Verladetechnik. Welche Produkte bieten Sie an und wozu dienen diese?

Kramer: In der ‚Westfalia‘-Welt läuft der Materialfluss in der Regel erstens automatisch, zweitens gesteuert, drittens mit hoher Geschwindigkeit ab. Das trifft auch auf die Verladetechnik zu: Westfalia realisiert automatische Verladung von Paletten, Papierrollen und anderen Gütern. Dabei bieten wir sowohl die stationäre Ausrüstung innerhalb der Produktions- und Lagergebäude, als auch die ‚Speedloader‘-Trailer an, die mit spezieller Förder-technik ausgestattet sind.

FM: Die Voraussetzung für den Einsatz automatischer Systeme besteht doch sicherlich in einer gewissen Quantität sowie Standardisierung der zu verladenden Produkte?

Kramer: Neben der Quantität ist auch die Frequenz sehr entscheidend: Optimale Voraussetzung für eine hohe Wirtschaftlichkeit von Speedloader-Fahrzeugen ist ein kurzer Shuttle-Weg und eine hohe Frequenz für die Verbin-



Rainer W. Kramer,
Geschäftsführer
der Westfalia
Loading Systems

Kramer: Das sehe ich etwas anders. Die Speedloader-Fahrzeuge ergänzen eine Lücke innerhalb der automatischen Prozessabläufe an einer entscheidenden Stelle: an der Rampe. Während bei unseren Markt-
begleitern spätestens an der Rampe das Lie-

ferprogramm von automatischen Systemen endet, setzt es sich bei Westfalia konsequent fort mit der Lieferung von speziellen ‚Speedloader‘-Trailern. Ein- und Ausladen von kompletten Trailerladungen dauert mit dieser Technik nur knapp zwei Minuten. Hohe Leistung, große Transportqualität und Unabhängigkeit von – möglicherweise gar nicht verfügbaren – Gabelstaplern führen zu kurzen ‚Return of investment‘-Zeiten.

FM: Welche Kundenzielgruppen sprechen Sie mit Ihren Systemen an?

Kramer: In vielen Branchen werden bereits Speedloader-Anlagen eingesetzt, zum Beispiel Automobilindustrie und Zulieferindustrie, Papierindustrie/ Großdruckereien, Weiße Ware Industrie, Lebensmittelindustrie, Möbelindustrie, Logistikunternehmen.

FM: Der ‚Multiloader‘ will, jedenfalls auf den ersten Blick, als Aufliegerfahrzeug nicht so recht in Ihre sonstige Palette weitgehend automatisierter Produkte passen. Ist dies vielleicht eine Konsequenz der Unternehmenshistorie?

FM: Welches sind die potenziellen Abnehmerzielgruppen für Ihr Trailerfahrzeug?

Kramer: Für die Produktgruppe ‚MultiLoader‘ mit der typischen Doppelstocknutzung lässt sich die Abnehmerzielgruppe wie folgt definieren: wirtschaftlich ausgerichtete Unternehmen, plus 60 Prozent

Über das Transportbandsystem wird die Ware automatisch vom Lkw hinein beziehungsweise hinaus gefördert



Der Flexiloader verfügt über geteilte Böden, die je nach Ladung als Hubböden variabel verstellbar sind



Über das Transportbandsystem wird die Ware automatisch vom Lkw hinein beziehungsweise hinaus gefördert

FM

RAMPEN, TORE

Stellplätze, mit durchschnittlichen Palettengewichten bis circa 450 kg. Dabei sollte die Höhe der Ladeeinheiten maximal 1800 mm betragen. Für Rollbehälter gilt Vergleichbares. Die Transportstrecke sollte mindestens 150 km betragen.

FM: Logistiksysteme oft sind spezifisch auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten. Gilt dies auch für die von Ihnen angebotenen Systeme?

Kramer: Die Multiloader-Trailer sind Highway-Fahrzeuge und nicht für die Distribution konstruiert. Wesentliche Verbesserungen von Westfalia haben dazu geführt, dass die Nutzlast von über 22 t. für viele Kunden sehr attraktiv ist. Gleichzeitig können Trockenfracht, Frischdienst und Tiefkühlfahrzeuge geliefert werden. Weiterentwicklungen im Bereich des Heckliftes gestatten das direkte Andocken am Verladedor.

FM: Fertigen Ihre Produkte weitgehend selbst?

Kramer: Sowohl die Konstruktion als auch die Fertigung unserer Produkte erfolgt durch Westfalia-Mitarbeiter. Selbstverständlich werden marktgängige Komponenten, wie zum Beispiel Achsstummel, Hydraulikzylinder, Pneumatikventile und dergleichen zugekauft.

FM: Wie bringen Sie Ihre Systeme letztendlich an den Abnehmer?

Kramer: Die Produkte von Westfalia Loading Systems sind im Markt sehr bekannt und beliebt. Durch Messebeteiligungen, Veranstaltungen von Workshops und Ähnlichem vergrößert sich der Kundenkreis. Im europäischen Ausland gibt es bereits Vertriebsbüros in Holland, Frankreich, Österreich und der Schweiz. An einer Erweiterung des Vertriebsnetzes im Ausland wird derzeit gearbeitet.

FM: Welche Rolle spielt der Aspekt Beratung und After-Sales-Service bei Ihren Vertriebsaktivitäten?

Kramer: WLS-Produkte sind Spezial-Produkte. „Multiloader“



Ein Doppel-Quertransportwagen nimmt die Ware vom Transportbandsystem und leitet sie weiter in das Lager



Die Einzelradaufhängung des Multiloaders schafft bessere Möglichkeiten zur Nutzung des Stauraums im Fahrzeug

und „Speedloader“ werden erst nach intensiven Gesprächen mit den Kunden verkauft. Der After-Sales-Service hat bei uns einen hohen Stellenwert.

FM: Wo sehen Sie die besonderen Stärken Ihres Unternehmens?

Kramer: Im Vordergrund steht bei allem der Kundennutzen. Hohe Wirtschaftlichkeit und messbarer Kundennutzen sind wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Projektbearbeitung. Dabei ist Westfalia Loading Systems sehr innovativ. Jüngstes Beispiel ist eine automatische Ladungssicherung für Paletten und Papierrollen im Shuttleverkehr.

FM: Wie stark sind Sie als Mittelständler im Export?

Kramer: Unser Exportanteil beträgt heute bereits über 35 Prozent und wird sich innerhalb der nächsten zwei Jahre auf über 50 Prozent erhöhen.

FM: Konnten Sie über die letzten Jahre hinweg neue Tendenzen bei den Anforderungen sowie im Verhalten Ihrer Kunden beobachten?

Kramer: Der Markt ist in Bewegung und die Tendenz des Systemdenkens hat sich verstärkt, das heißt, dass die Kunden nicht nur einzelne Bausteine der gesamten logistischen Kette betrachten, sondern die Wirtschaftlichkeit und die Qualität der Systeme.

FM: Manche Logistikanlagenanbieter berichten von vielen Anfragen, aber wenigen Abschlüssen. Wie hat sich Ihre Auftragslage über die letzten Jahre entwickelt und wie optimistisch sehen Sie in die Zukunft?

Kramer: Westfalia ist international aufgestellt und hat ein sehr attraktives und innovatives Fertigungsprogramm. Von daher blicken wir sehr optimistisch in die Zukunft – mit guten Chancen für unsere Systeme.

Die Fragen stellte
Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.westfalia-net.com