

# »Mit Standards geht es schneller und sicherer«

**SSI Schäfer** Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz in der Intralogistik von morgen? Und warum müssen Prozesse neu gedacht werden? Dr. Udo Kerwath, Managing Director SSI Schäfer IT Solutions, im Gespräch mit »logistik journal« über Standardisierung, neue digitale Welten und die häufigsten Kundenfragen. Interview: Tobias Rauser

**Herr Kerwath, die Logistikbranche steht vor einem spannenden Jahr. Die Unsicherheit ist groß, eine ähnliche Situation wie vor einem Jahr. Wie lief denn 2019 für Sie?**

Wir haben unsere Umsatzziele erreicht und sind zufrieden. Trotz schwächelnder Wirtschaft konnten wir eine konstante Nachfrage nach neuen Projekten verzeichnen.

**Sie sind ja erst seit einigen Monaten hier bei SSI Schäfer IT Solutions. Wie würden Sie Ihre Hauptaufgabe beschreiben?**

Meine Hauptaufgabe hier ist die Integration der Ursprungsfirmen, aus denen dieses Unternehmen zusammengesetzt ist. Dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Wir optimieren, indem wir zum Beispiel strukturell näher zusammenrücken. Das nehmen auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter äußerst positiv auf. Wir wollen ein Unternehmen SSI Schäfer sein und nicht über die

Ländergrenzen und Verantwortungsbereiche hinweg künstliche Barrieren haben.

**Immer wieder wird in der Branche über das Thema Maschinenbau und IT diskutiert. Kann ein klassischer Maschinenbauer auch Software-Haus sein?**

Wir müssen beides sein, beide Disziplinen beherrschen. SSI Schäfer ist sicher ein klassisches Maschinenbau-Unternehmen, aber seit über zehn Jahren eben auch ein großer Software-Anbieter mit rund 1.100 IT-Spezialisten und umfangreichen Lösungen auf Basis unserer Logistiksoftware Wamas und SAP.

**Aber es gibt doch Unterschiede, oder?**

Ja. Das sind erst mal inhaltlich zwei völlig verschiedene Welten. Aber die eine Welt kann ohne die andere nicht, und darum liegt der Schlüssel zum Erfolg im Verbinden der Komponenten. Wenn ich mir eine Lösung

anschaue, dann besteht die natürlich aus ganz viel Hardware. Vom Regal über die Wände des Lagers und natürlich alles, was da an Automation stattfindet. Nur: Ohne Software fehlt das zentrale Element. Und umgekehrt ist in diesem Fall die Software für sich auch nicht ausreichend. Die Kunst liegt darin, mit den Lösungsansätzen beider Bereiche das optimale Ergebnis für den Kunden zu erzielen – im Preis und in der Qualität.

**Wie tickt denn SSI Schäfer IT Solutions?**

In erster Linie mal prozessorientiert. Das ist der wichtigste Punkt und das rückt auch immer mehr vertrieblich in den Vordergrund. Ein Kunde will eine Abbildung von Geschäftsprozessen haben. Und die werden über die Software und die Anpassung der Software realisiert. Und von den Maschinen ausgeführt. Persönlich habe ich ja schon eini-

**Der Fachkräftemangel ist also keine Wachstumsbremse.**

Ich würde es so formulieren: Wir kämpfen damit. Aber er hat uns bisher nicht ausgebremst.

**Wo sehen Sie eigentlich die IT Solutions in zehn Jahren?**

Zehn Jahre in der IT? Da verweigere ich die Antwort (*lacht*).

**Okay, in fünf?**

Der Weg geht ganz klar in Richtung der bereits angesprochenen Standardisierung. Es ist weiterhin dieses viel beschworene Schlag-



**»Am Ende ist es immer der Mensch. Der Mensch setzt die Regeln und bestimmt die Prozesse.«**

*Udo Kerwath, SSI Schäfer IT Solutions*

wort, aber eben nicht als ein »One size fits all«, als das es oft missverstanden wird. Je mehr eine Lösung auf standardisierten Elementen beruht, umso einfacher und damit für den Kunden kostengünstiger ist sie zu implementieren und zu warten. Von geringerer Fehleranfälligkeit ganz zu schweigen. Und, wir werden ganz andere Denkmodelle sehen. Stichwort Künstliche Intelligenz.

**Wohin geht es denn beim Thema KI?**

Ein Thema wie »Predictive Maintenance« ist der Anfang. Mit den Daten, die aus dem System stammen, kann man schon unheimlich viel erledigen. Der nächste Schritt ist das Thema Maschinensteuerung. Muss zum Beispiel ein Regalbediengerät immer mit Höchstgeschwindigkeit durch die Gassen rasen? Und dann geht es natürlich um die Res-

sourcenzuordnung. Ein Beispiel: Wenn Stau auf der einzigen Autobahn zu mir entsteht und ich damit weiß, dass in den nächsten drei Stunden kein Lkw ankommt, dann brauche ich im Wareneingang nicht herumzustehen und darauf warten.

**»Predictive Maintenance« ist aber ja noch nicht so richtig KI. Welche Aktivitäten unternimmt SSI Schäfer in Hinblick auf KI?**

Predictive Maintenance ist ein Grenzbe- reich. KI geht weiter und bedeutet, dass das permanent lernende System unter Umständen Empfehlungen gibt, die wir nicht mehr verstehen. Bei SSI Schäfer beschäftigen wir uns intensiv mit dieser Thematik. Man kann in sehr vielen Teilbereichen einen KI-Ansatz wählen. Unabhängig von der Größe des Kunden oder der Anzahl der Standorte.

Auch in einem komplett manuellen Lager können mit KI-Methoden Effizienzgewinne erzielt werden, zum Beispiel durch Optimierung der Kommissionierwege.

**Und wie sieht ein möglicher Einsatz von KI im automatisierten Bereich aus?**

Wenn wir weiter in Richtung Automatisierung gehen, wird es zum einen komplexer und zum anderen gibt es auch viel mehr Daten, die von den Anlagen gesammelt werden. Beispielsweise wissen wir durch SPS-Daten, welche Lichtschranken ausgelöst werden, und durch Order Dates zum Beispiel den Order Forecast der letzten zwei Jahre. Wir kennen im Prinzip die Performance von Lagerbereichen und den eingesetzten Ressourcen. Es geht darum: Wie kann ich diese Ressourcen optimal nutzen?

ge vergleichbare IT-Unternehmen gesehen und so grundsätzlich unterscheidet sich die IT Solutions nicht von anderen, die im Markt komplexer B2B-Lösungen agieren. Stolz auf das Erreichte, technologischer Ehrgeiz und die permanente Balance zwischen Standardisierung und Kundenanforderung.

***Welche Rolle spielt denn die Standardisierung?***

Das ist auf jeden Fall ein großes Thema, hier müssen wir konsistenter werden. Wir müssen herausstellen, welche Vorteile Standards für die Kunden haben. Mit Standards geht es schneller im Projekt und es ist sicherer und günstiger in Wartung und Betrieb.

***Und wie ticken Ihre Kunden, denken die mehr vom Stahl her oder von der Software?***

Das ist sehr verschieden. Das hat auch etwas mit Generationen beim Kunden zu tun. Es gibt verschiedene Evolutionsstufen, und dementsprechend sind die Anforderungen.

***Wir haben schon über den hohen Auftragsbestand aus den letzten Jahren gesprochen. Liegt das auch am fehlenden Personal?***

Sie stellen den Auftragsbestand so dar, als wäre dieser ein Problem. Das ist aber nicht der Fall. Vieles davon ist so mit dem Kunden

---

**»Digitalisierung heißt schlicht und einfach, Prozesse beim Kunden durch Software abzubilden.«**

*Udo Kerwath, SSI Schäfer IT Solutions*

---

vereinbart worden, die großen Projekte laufen über mehrere Jahre.

***Trotzdem würden Sie gerne mehr Leute einstellen in dem Bereich, oder?***

Ja, natürlich. Aber sehr gezielt, und gar nicht so viele. Im letzten Jahr sind wir bei dem, was wir uns an neuem Personal vorgenommen haben, nur ganz knapp, also um drei, vier Leute, unter dem Ziel geblieben. Das ist nicht wild.



© SSI Schäfer

**Welche Themen bleiben erst mal außen vor? Das Thema Sicherheit ist wohl keines, wenn man auf lernende Systeme setzt.**

Lassen wir da mal die physische Sicherheit außen vor. Aber wenn es um Cyber Security geht, dann sieht das ganz anders aus. Die Angreifer benutzen KI, ich empfehle es auch den Verteidigern.

**Gibt es da ethische Grenzen?**

Es gibt zum Beispiel heute schon Versicherungen, die sagen: »Wir versichern Sie nicht.« Wenn man dann nachfragt, warum, dann heißt es: »Wissen wir nicht, hat das System so gesagt.« Hier ist man in einem Grenzbereich, in dem es auch um gesellschaftliche Akzeptanz geht. Der technischen Machbarkeit sind kaum Grenzen gesetzt. Aber die Akzeptanz von Entscheidungen, die nicht mehr nachvollziehbar sind, das ist dann Sache der Gesellschaft. Letztendlich eine Frage des Vertrauens in die KI und vor allem in die Menschen, die sie angelernt haben.

**Ein Segment, in dem KI konkret eine wichtige Rolle spielt, ist das Thema Machine Vision/ Piece Picking.**

Da steckt viel drin. Es gilt zu entscheiden, wie das Teil gegriffen wird. Unterschiedliche Artikel müssen erkannt und dann entsprechend gehandhabt werden. Allein die Palettierung mit unterschiedlichen Artikeln in Größe und Gewicht ist ja schon eine Wissenschaft für sich. Das ist schon intelligentes Entscheiden, aber noch relativ algorithmisch.

**Welche Rolle spielt denn überhaupt die Bilderkennung beim großen Thema Automatisierung?**

Eine Schlüsselrolle, ganz klar. Eine hohe Rate in der Erkennung ist die Basis. Vor einigen Wochen habe ich das mit meinem Entwicklungsleiter diskutiert. Bis dahin dachte ich, dass eine Fehl-Erkennung von eins auf tausend super ist. Er hat mich eines Besseren belehrt: Bei einer Palette mit 100 Stück würde das ja bedeuten, dass bei jeder zehnten Palette eingegriffen werden muss. In diesem Bereich kann man immer weiter optimieren, wir bei SSI Schäfer haben hier schon jetzt ein Know-how im Unternehmen, das sich sehen lassen kann im Markt.

**Noch gibt es am Markt Kunden, die keine Automatisierung brauchen. Bleibt das auch auf lange Sicht so?**

Nein, auf ganz lange Sicht glaube ich das nicht. Es ist eine Frage des Business Cases, in den viele Faktoren einfließen wie Personalverfügbarkeit oder Spitzenlastabdeckung. Und natürlich der weiteren technologischen Entwicklung.

**Die Gretchenfrage lautet immer: Wer steuert das Lager in Zukunft?**

Am Ende ist es immer der Mensch. Der Mensch setzt die Regeln und bestimmt die Prozesse oder ist der Lehrer eines Systems.

**Über all dem steht das Schlagwort »Digitalisierung«: Alle wollen es, jeder redet darüber. Aber wenn es konkret wird, wird es dünn. Was bedeutet denn Digitalisierung für Sie?**

In der Tat ist das oft nur ein Schlagwort. Für den einen bedeutet es, dass er mehr Bandbreite will, die anderen haben bereits Panik vor intelligenten Maschinen, die die Weltherrschaft übernehmen. Die Spanne ist groß. Für mich heißt Digitalisierung schlicht und einfach, Prozesse beim Kunden durch Software abzubilden. Nicht mehr und nicht weniger.

**Und wie führen Sie die Logistik Ihrer Kunden in Richtung Digitale Transformation?**

Zunächst einmal durch unsere Intralogistik-Kompetenz quer durch alle Branchen und die ganzheitliche Betrachtung der Geschäftsprozesse unserer Kunden. Hinzu kommt unsere Leistungsbreite von manuell bis hochautomatisiert, von Software bis Customer Service – das gibt unseren Kunden die Sicherheit, mit uns den richtigen Partner auf dem Weg zur Digitalen Transformation zu haben.

**Bleiben die Prozesse denn in der digitalen Welt überhaupt gleich?**

Das ist genau der Knackpunkt. »Abbildung von Prozessen« klingt nach »eins zu eins«. Das ist aber langweilig. Denn ich kann neue Prozesse schaffen, die ohne IT und manuell gar nicht möglich sind.

**Zum Abschluss: Welche drei wichtigen Fragen stellen Ihre Kunden im Beratungsgespräch?**

Erstens geht es um die erwähnte Diskussion über Standards und Individualentwicklung. Zweitens fragen die Kunden nach dem Personal. Was für Berater schickt ihr mir, wie erfahren sind die? Und nicht zuletzt geht es immer mehr um Schnittstellen, da Integration und Transparenz für die Kunden immer relevanter werden.

www.ssi-schaefer.com



**META FÜR IHR LAGER**

- Fachboden-, Paletten- und Kragarmregale
  - dynamische Regale
  - Systembühnen
  - Schulungen & Service
- Konzeption, Fertigung & Realisierung – alles aus einer Hand!

**Unsere Kooperationspartner**

- Lagerautomatisierung mit Fördertechnik
- Kommissionierlösungen
- autom. Analyse von manuellen Prozessen
- LED-Beleuchtung für Ihr Lager

www.meta-online.com



Halle 1 · Stand H01 + H05