

Studie
LOGISTIK HEUTE zeigt, in
welchen Lagerbereichen
und Branchen
WMS-Anbieter mit ihren
Produkten besonders
erfolgreich sind.

lationen nach Branchen und Ländern der teilnehmenden WMS-Systeme vor. In die Betrachtung werden 66 Produkte mit einbezogen, für die restlichen 10 Anbieter wurde der Fragebogen noch nicht vollständig ausgefüllt und validiert.

Realisierte Lagerbereiche

Im Bereich der Lagerarten ist das Kommissionierlager die am meisten verwendete Lagerart (95%). Ein Schwerpunkt lässt sich aber nicht deutlich ausmachen, da bis auf Kühllager und Mehrlager (also

komplexe Thema Zoll. Die Anforderung an Zollläger wird in Benelux, hier insbesondere in den Niederlanden (Gateway through Europe), sehr viel häufiger gestellt als in Deutschland.

Stückgut dominiert als Lagergut, weshalb dies die WMS-Anbieter am häufigsten bei der Projektrealisierung (91%) nennen. Langgut wurde auch schon von einer Mehrzahl der Anbieter realisiert. Schüttgut und Coil sind von 70% der Anbieter verwirklicht worden, wobei gerade im Bereich Coil Anbieter mit Nischenlösungen vorherrschen. Hier ist folgender

Wer setzt auf Soft

Wie LOGISTIK HEUTE in der letzten Ausgabe (s. LH 1-2/04, S. 47) ausführlich berichtet hat, nahmen 72 WMS-Anbieter mit ihren 76 Softwarelösungen an der aktuellen Internationalen Marktstudie WMS teil.

Bisher haben wir die teilnehmenden WMS-Anbieter hinsichtlich Umsatz, Zertifizierung, Leistungsangebot, Kosten und Softwareangebot betrachtet. Nachfolgend stellen wir weitere Auswertungen zu Lagertechnik sowie Instal-

Hauptlager mit Regionallägern) alle hinterfragten Lagerarten von mindestens 80% der WMS-Anbieter zumindest einmal realisiert wurden. Ein signifikanter Abfall existiert nur bei den Zolllägern. Innerhalb dieser verwaltungs- und vorschriftentechnisch anspruchsvollen Lagerart haben lediglich 67% der Anbieter ein WMS realisiert. Gründe liegen hier sicherlich bei der geringeren Nachfrage nach dieser Lagerart sowie auch bei der Spezialisierung einiger Anbieter auf das

Zusammenhang erkennbar: je komplizierter sich das Gut handhaben lässt, desto weniger Projekte haben Anbieter in diesem Umfeld durchgeführt.

Für den Bereich der unterstützten Lagertechniken gilt der Trend „Je mehr Technik, desto weniger Realisierungen“ noch stärker (s. Abb. 1). Manuelle Lager (manuelles Behälterlager, Blocklager, Regallager) sind fast von jedem Anbieter (mehr als 92%) projektiert worden. Mit steigender Automatisierung und sinkender Bedarfshäufigkeit reduziert sich allerdings der Anteil derjenigen Anbieter, die im Umfeld dieser Lagertechniken Projekte durchgeführt haben (automatisches HRL 82%, AKL 79%, Paternoster 73%, Verschieberegallager 72%, Kanallager 67%). Sorter und Tablarlager (52%) sind nur noch von knapp der Hälfte der WMS-Anbieter in Projekten unterstützt worden.

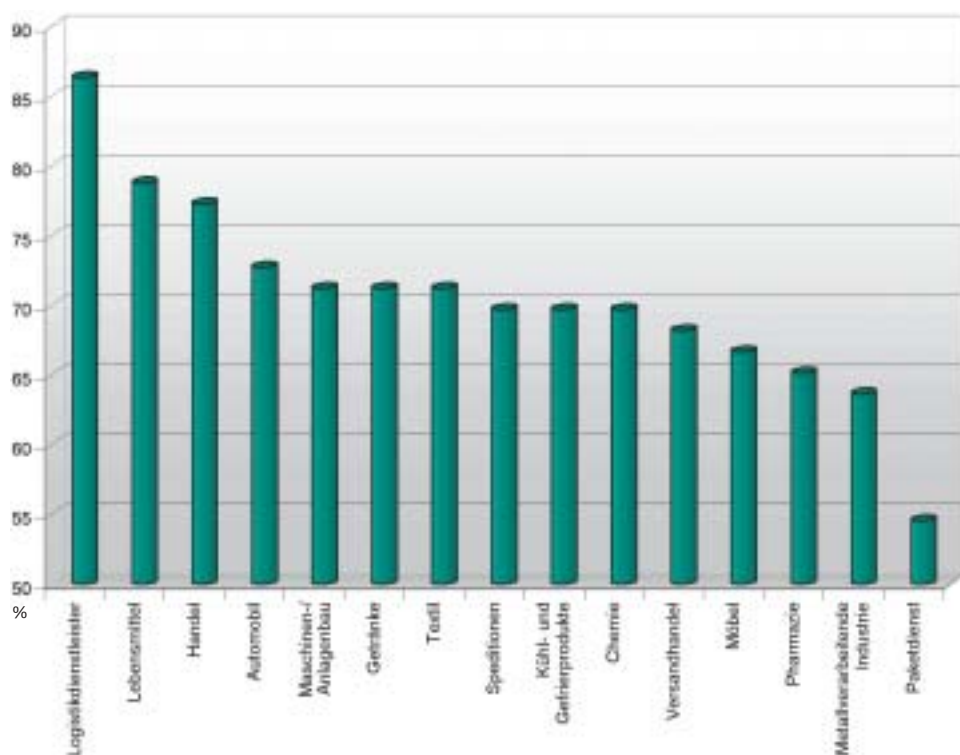
Dienstleister besonders beliebt

Logistikdienstleister sind die Lieblingskunden der WMS-Anbieter. Knapp 86% aller Anbieter haben ein WMS im Programm, das sich für diese Branche eignet (s. Abb. 2). Gründe hierfür sind:

- Logistikdienstleister stellen allgemein einen sehr großen Anteil der Läger. Somit ergibt sich alleine aus diesem Marktanteil eine Vielzahl von realisierten WMS.
- 3PL wird als Zukunftsmarkt gesehen. Viele Anbieter wollen ihr WMS auch in diesem Segment positionieren.
- Die Logistikdienstleister betrachten die Unterstützung der Lagerhaltung durch ein hoch funktionales WMS als ent-

Branchenunterstützung

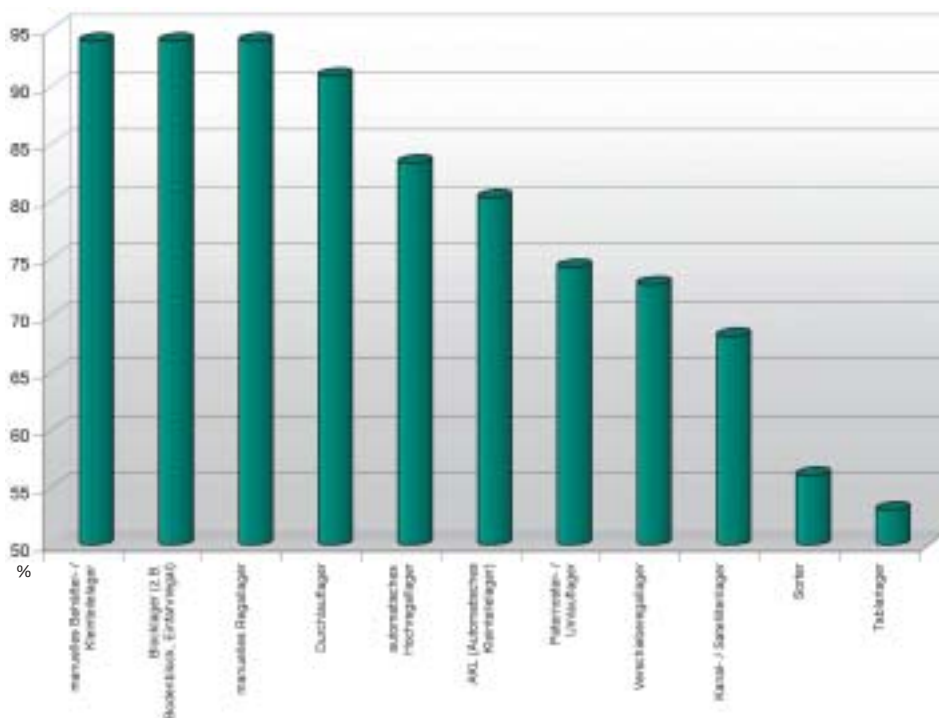
Abb. 2



scheidenden Wettbewerbsvorteil. Die Entscheidung „Brauchen wir ein WMS oder nicht?“ ist hier schon zugunsten des WMS gefallen. Es stellt sich nur noch die Frage, welches WMS. Der potenzielle Kunde muss somit nicht von der Notwendigkeit eines WMS überzeugt werden.

■ Die Verständigung zwischen zwei Spezialisten (3PL und WMS-Anbieter) ist um einiges einfacher als zwischen WMS-Anbieter und normalen Kunden.

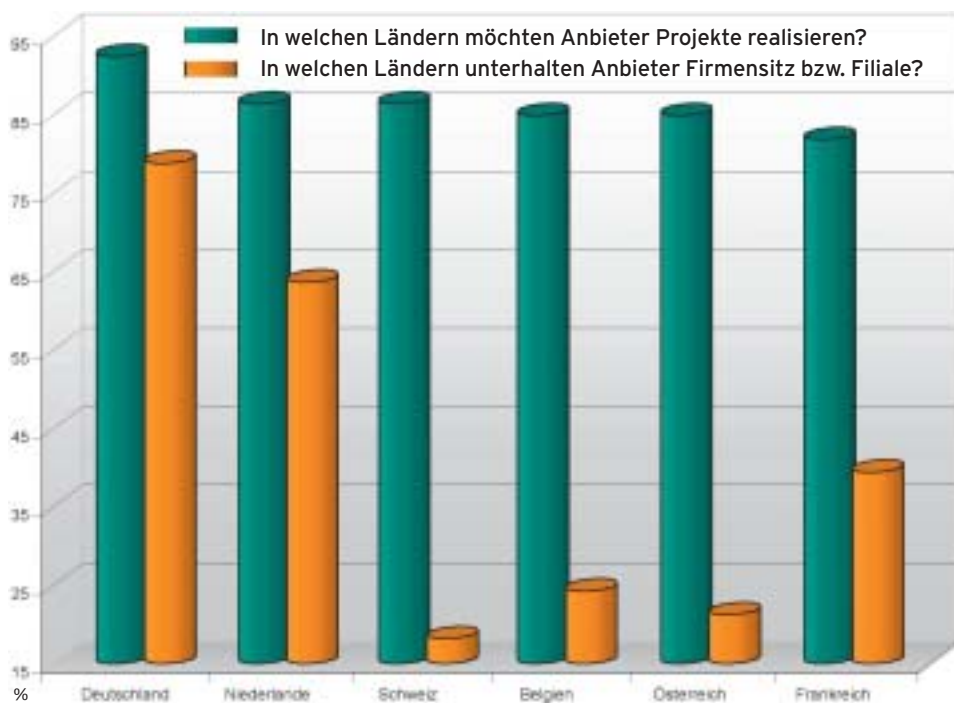
Es fällt auf, dass technisch und funktional anspruchsvolle Branchen wie Le-



ware?

Favorisierte Länder

Abb. 3



bensmittel (Mindesthaltbarkeitsdatums-, Chargen- und Seriennummern-Verwaltung) und Textil (Verwaltung von gleichen Artikeln in unterschiedlichen Variationen) von vielen Anbietern (Lebensmittel 78%, Automobil und Textil über 70%) als Zielbranchen gesehen werden.

Bevorzugte Länderauftritte

In welchen Ländern realisieren Anbieter besonders gerne Projekte? Deutschland, Niederlande, Schweiz, Belgien, Österreich und Frankreich nennen die Anbieter naturgemäß überdurchschnittlich häu-

fig, da hier auch das Kerngebiet der Marktstudie WMS liegt (s. Abb. 3). Auffällig ist, dass in den Niederlanden knapp 60% aller Anbieter ihren Firmensitz haben bzw. eine Filiale/Vertretung unter-

halten. Erklären lässt sich dies zum einen damit, dass viele amerikanische WMS-Anbieter ihren Weg nach Mitteleuropa über England und anschließend die Niederlande nehmen – die sprachlichen Barrieren sind hier am geringsten. Zum anderen stellen die Niederlande einen sehr großen Markt vor allem im Bereich der Distributionszentren dar.

Und Osteuropa? Hier zeigt sich, dass je östlicher das Land liegt, desto weniger sind die WMS-Anbieter bereit, ein Projekt zu realisieren. Deutlich macht sich aber auch die geplante EU-Osterweiterung bemerkbar: Polen, die Slowakei, Ungarn und Tschechien gelten als potenzielle Märkte. Über 70% der WMS-Anbieter sind bereit, in diesen Ländern ein Projekt zu realisieren.

Bei den außereuropäischen Ländern liegt erwartungsgemäß die USA ganz weit vorne, gefolgt von Kanada und Mexiko. Viele WMS-Anbieter haben hier ihren Stammsitz und führen selbstverständlich in diesen Ländern auch Projekte durch. Ein Engagement im asiatischen Raum – vor allem mit Taiwan, China und Japan – ziehen die Anbieter zwar in Erwägung, sehen dies aber nicht als ihr Hauptziel an.

ps

www.warehouse-logistics.com

Die Plattform www.warehouse-logistics.com wurde vom Team Warehouse Logistics, bestehend aus dem Dortmunder Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) und der niederländischen IPL Consultants B.V., im Jahr 2000 aufgebaut und laufend erweitert. Ziel dabei ist, Anwendern von Warehouse Management Systemen Transparenz über den Anbietermarkt sowie über neue Systemversionen mit verbesserten und erweiterten Funktionen zu verschaffen.