

Engagement Christoph Hahn-Woernle arbeitet seit Jahrzehnten für sein Unternehmen an vorderster Front. Jetzt zeigt er auch als Vorsitzender des CeMAT-Präsidiums Flagge.

LOGISTIK HEUTE 4: Sie sind ja in Ihrem eigenen Unternehmen sicher voll engagiert. Wie bekommen Sie das mit Ihrer neuen Doppel- bzw. jetzt Dreifach-Funktion unter einen Hut?

Christoph Hahn-Woernle: Ich gehöre zu den Menschen, die, wenn sie merken, dass sie etwas bewegen können, das auch gerne tun und sich engagieren. Da muss man schon vorsichtig sein, dass man nicht zuviel macht. Ich habe mich bisher ganz bewusst auf das Aufgabengebiet konzentriert, das sich um den VDMA herum bewegt. Dazu gehört natürlich das Thema CeMAT. Das fordert einen ganz und gar. Aber als Unternehmer möchte man ja auch gefordert werden.

► Ist die Aufgabe zu Ihnen gekommen oder haben Sie sich die Aufgabe gesucht?

Wenn man an dem Thema nicht dran ist, wird auch keiner kommen und sagen, „mach das“. Ich habe die Messe seit mehr als zehn Jahren kritisch gesehen. Man stellt aus. Man gibt viel Geld aus. Es kommt enorm viel Publikum auf den Stand. Wir führen interessante Gespräche und stellen am Schluss fest, vor uns steht jemand, der auf der Suche nach Solartechnik ist und sich bei uns persönlich weiterbilden wollte. Das zweite Problem war immer darzustellen, dass wir in der Intralogistik nicht nur Komponenten produzieren, sondern dass wir ganze Systeme erstellen. Und das muss bei dieser Messe stärker in den Vordergrund

kommen. Diese beiden Aspekte haben mich dazu getrieben, mich stärker zu engagieren.

► Der Anstoß für die Ausgliederung der CeMAT ging ja von anderer Seite aus ...

Der eigentliche Auslöser war die Aufkündigung des zweijährigen Messeturnus' durch die deutschen Gabelstapler-Hersteller. Das kam uns als mittelständischer Systemanbieter, für den die Messe immer einen Riesenaufwand bedeutet und der einen eher mittelfristigen Innovationszyklus hat, sehr entgegen. Als die Anfrage an mich kam, war ich bereits Sprecher des „Forum Intralogistik“, das ganz wesentlich das Thema Messe be-

trieben hat. Da war es fast zwangsläufig, diese beiden Funktionen wahrzunehmen.

► Welchen Stempel können Sie dem Projekt CeMAT aufdrücken?

Wir können die CeMAT in zwei Richtungen prägen. Das Eine ist, dieser Messe für Intralogistik neben einer Messe für Geräte und Komponenten etwas stärker den Stempel der Systemanbieter aufzudrücken. Unsere Branchenlandschaft hat sich in den vergangenen 25 Jahren doch tief greifend verändert. Damals hat man sich die einzelnen Komponenten gekauft und dann ein mehr oder weniger verdrahtetes System daraus gemacht. Heute dominiert die Systemtechnik. Unser Unternehmen zum Beispiel besteht heute zu 50 Prozent aus Software-Leuten. Das ist eine ganz andere Welt als 1979. Diesen Stempel musste die CeMAT noch stärker bekommen. Damit wird sie immer mehr zu einer Technologie-Messe. Das Zweite ist, dass wir hier im Hause eine

„Diese Messe

Zur Person

Christoph Hahn-Woernle, Jahrgang 1946, studierte an der Universität Stuttgart Maschinenbau. 1973 begann der **Diplom-Ingenieur** am gleichen Ort als Organisationsleiter, EDV-Leiter und Bereichsleiter Lagertechnik bei der C. Haushahn GmbH & Co. 1984 wurde er dort **Geschäftsführender Gesellschafter**. Im Jahr 1995 kam der gebürtige Münchener in die Geschäftsführung der C. Haushahn Automationssysteme GmbH & Co. KG.

Seit 1999 ist Christoph Hahn-Woernle Geschäftsführender Gesellschafter der **Viastore Systems GmbH**, die aus der Haushahn-Gruppe hervorgegangen ist. Zusätzlich ist er Sprecher des Forum Intralogistik und **Vorstandsmitglied** im **VDMA Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme** sowie seit 2004 **Vorsitzender des CeMAT-Präsidiums**.

kleine Leidenschaft für das Thema Marketing haben. Ich glaube, auch auf diesem Gebiet ist es gelungen, die Messe ein Stück weiter nach vorne zu bringen.

► **Könnte sich aus dem von Ihnen beschriebenen Strukturwandel hin zu einer IT-gesteuerten Intralogistik nicht ein Vermittlungsproblem auf Messen allgemein, aber natürlich auch auf der CeMAT im Besonderen ergeben? Software ist ja kaum spannend darstellbar und eben nichts zum Anfassen ...**

Wir sollten hier zwei Dinge im Auge behalten. Das Herauslösen einer Fachmesse ist ein eigener Vorgang. Der zweite Aspekt ist, wie ich IT darstelle. Ich tue mich unendlich schwer, wenn ich mit unserer Software auf eine Messe gehe und versuche, sie dort zu verkaufen. Das ist alles nicht sehr interessant zum Anschauen. Wir in der Intralogistik haben es da etwas leichter, wenn wir das gesamte Feld von der IT bis zum Handling der Ware



Christoph Hahn-Woernle (l.) empfing Axel de Schmidt, stellv. Chefredakteur LOGISTIK HEUTE, in der Stuttgarter Viastore-Zentrale zum Gespräch.

das führende Schaufenster für diese Branchen in der Welt aufzubauen.

► **Inwieweit korrespondieren die Innovationszyklen der einzelnen Teilbereiche mit dem dreijährigen Turnus der neuen CeMAT? Ist es überhaupt möglich, von der technologischen Seite Highlights auf diesen Termin hin zu konzentrieren?**

logistik allein aus Marketing-Gründen Innovationen, die mit entsprechend plakativer Terminologie Leuchtturmkarakter haben?

Wir reden ja derzeit über RFID. Dieses Thema kämpft mehr mit Banalitäten, wie der Lesequalität, als mit den Möglichkeiten, die dahinter stehen. Die wären morgen schon machbar. In dem Moment, in dem die Technik funktioniert, wird

die Branche diese schneller verarbeitet haben, als wir uns heute vorstellen können. Themen wie RFID sind sicher von außen an die Intralogistik herange-

kommen und nicht durch diese geprägt worden. Insofern sind wir Nutznießer solcher Marketing-Effekte. Aus der Branche selbst kommen sicher rein elektrotechnische, softwaretechnische und maschinenbauliche Schritte, die einem sehr viel kontinuierlicheren Tempo folgen. Eine neue Kommissioniermethode wird hierzulande sicher kaum in aller Munde sein.

► **Sind diese Hightech-Innovationen heute auf einer Messe wie der CeMAT einem Besucher aus dem Mittelstand überhaupt noch vermittelbar?** ►

hat Charakter“

betrachten. Unsere Chance liegt darin, dieses zu verknüpfen. Da kommen interessante Exponate heraus, wir können die Lösung zeigen, die die Software ermöglicht. Diese Messe hat Sex, wenn es gelingt, so etwas insgesamt darzustellen. Der andere Punkt ist, dass die Ausrichtung der Messen immer mehr der Spezialisierung der industriellen Landschaft folgt. Wir haben heute in der Intralogistik einen ganz klaren Zielmarkt. Und diesen Zielmarkt gilt es anzusprechen.

► **Wer soll die neue CeMAT besuchen, den die Industriemesse nicht erreichen konnte?**

Denken Sie an die Logistiker von Pharma und Pharmahandel, die Lebensmittelbranche, Chemie, Handel, Bauzulieferer, die ganzen Logistik-Dienstleister, es geht unendlich weiter. Das sind alles Zielgruppen, die von einer Industriemesse überhaupt nicht angesprochen waren. Wir werden versuchen, diese Leute mit Anlaufpunkten für ihre Branchen auf die Messe zu holen, wo sie mit einem Wegweiser für ihre Branchen ausgestattet durch die Hallen gehen können. Deutschland ist führend in der Intralogistik. Also haben wir auch die Chance,

Ich glaube, die drei Jahre kommen uns an dieser Stelle sehr entgegen. Für die Entwicklung größerer Systeme ist ein dreijähriger Zyklus außerordentlich kurz. Es sind auch nicht Einzelerfindungen, sondern immer Lösungen, die die Welt bewegen. Also das Zusammenspiel vieler Dinge, die neue Möglichkeiten eröffnen. Intralogistik muss dem Kunden einen Nutzen bringen und ihn in einem neuen Umfeld besser positionieren können.

► **Benötigt nicht doch ein ebenso komplexes wie sperriges Thema wie Intra-**

► Viastore Systems

Die **Viastore Systems GmbH**, Stuttgart, zählt zu den international führenden Systemanbietern von schlüsselfertigen automatischen Lager- und Distributions-Anlagen, von Warehouse Management Software, Materialfluss-Steuerung und Regalbediengeräten. Das aus der Haushahn-Gruppe hervorgegangene Unternehmen mit **Gesellschaften** in den USA, Frankreich, Spanien, Großbritannien und den Niederlanden plant, projiziert

und realisiert seit mehr als 30 Jahren schlüsselfertige Intralogistik-Systeme: Automatische Kleinteilelager, Hochregallager, Distributions- und Logistikzentren.

Die 1999 zur Viastore Systems GmbH umfirmierte Gesellschaft ist Special Expertise Partner LES und TRM der SAP AG. Die insgesamt ca. 420 **Mitarbeiter** erwirtschafteten im Jahr 2004 einen **Gesamtumsatz** von ca. 85 Mio. EUR.

Die Intralogistik ist eine Mittelstandsbranche. Die CeMAT ist damit eine Mittelstandsmesse. Wir können dort keine kompletten Hochregalläger oder komplette Paketsortieranlagen aufbauen. Da müssen Bildmaterial und einzelne Teilsysteme reichen. Wir gehen auf eine Messe, weil wir ein erklärungsbedürftiges Produkt haben. Da ist es außerordentlich wichtig, in das tiefer gehende Gespräch mit dem Kunden zu kommen ...

► ... um ihm also eher etwas zu erklären, als es ihm zu zeigen ...

... einem nicht unendlich großen, aber guten Publikum! Wir erreichen auf der CeMAT ein wirkliches Fachpublikum, mit dem tatsächlich auch Nachmessegeschäft generiert werden kann. Der Mittel-

ständler kann auf einer Messe in seinem Entscheidungsprozess schon sehr weit fortgeschritten sein. Aber auch vorgeprägte Meinungen können auf einer Messe durchaus noch einmal verändert werden.

► **Wie kann ein Aussteller das spezielle Profil der CeMAT als Instrument im Marketing-Mix nutzen, auch in Abgrenzung zu weiteren Beteiligungen an kleineren Veranstaltungen?**

Die CeMAT wird die weltgrößte Messe für die Intralogistik sein. Diejenigen, die nicht hingehen, werden etwas versäumen. Der Drei-Jahres-Rhythmus wird dazu führen, dass das, was gezeigt wird, wesentlich kompletter sein wird, als auf kleineren Messen. Die Branche

konzentriert sich auf diese Messe, was man auch daran sieht, dass viele Stände wesentlich größer sind. Die Aussteller wollen mehr zeigen als anderswo. Darin liegt bereits ein Vorab-Erfolg. Ob es am Ende 1.001 oder 932 Aussteller werden ist für uns als Aussteller keine Messgröße. Auch nicht, ob 60.000 oder 40.000 Besucher kommen. Entscheidend ist, dass wir zufriedene Besucher haben. Am Ende entscheidet der Markt, was er annimmt oder nicht. Andere Veranstaltungen können mit einem völlig anderen Konzept erfolgreich sein. Regionalmessen sind gerade für diejenigen interessant, denen der Weg nach Hannover zu weit ist. Allerdings wird dieser Weg in Zukunft nicht mehr so aufwändig sein. Wohin sich die Dinge langfristig entwickeln weiß ich nicht. Entscheidend ist, wie sich die CeMAT positioniert, nämlich als Weltleitmesse.

► **Warum sollte ein Japaner im Oktober nach Hannover kommen?**

Die Japaner sind wie die Deutschen exportorientiert. Sie erfahren auf dieser Messe viel über den Wettbewerb und den Markt, der im Umfeld dieser Messe liegt. Und – sie bekommen einen Zugang zu diesem Markt. Wir gehen ja auch nach Chicago oder Paris, weil der amerikanische bzw. französische Markt sehr wichtig für uns ist. Die CeMAT wird die größte Messe weltweit sein, nicht zuletzt, weil sie in einem starken nationalen Markt angesiedelt ist. Hier werden Meinungen geprägt und Markttrends weiter stark beeinflusst. Auch die Japaner haben sich in der Vergangenheit diese Messe nicht entgehen lassen. Ich erwarte hier keine Veränderung.

► **Die großen Nationen verfügen doch fast durchweg über eigene nationale Leitessen. Kann es für die Intralogistik vor diesem Hintergrund eine Leitmesse mit globalem Anspruch überhaupt geben?**

Ich glaube schon. Die Technologieführerschaft liegt ganz klar in Deutschland. Wir haben eine starke Industrie. Dieses Gewicht wird dazu führen, dass diese Messe auf dem Gebiet der Intralogistik auch die weltweit führende sein wird. Da bin ich mir sicher.

► **Kann eine Weltleitmesse an einem Standort richtig angesiedelt sein, dessen Wachstumspotenzial im Vergleich**

RFID ist in aller Munde. Was heißt das für Logistik-Software?

RFID SCM TMS
ERP WMS
SCM
ERP WMS
TMS

**Der Praxis-Ratgeber
„Software in der Logistik –
Schwerpunkt RFID“
liefert die Antworten!**

- Auswirkungen von RFID auf
 - Warehouse Management Systeme (WMS)
 - Transport Management Systeme (TMS)
 - Supply Chain Management (SCM)
 - Enterprise Resource Planning (ERP)
- Marktübersichten und Anbieterprofile
- Aktuelle Best-Practice-Projekte

Das Nachschlagewerk zum Basiswissen rund um WMS, TMS, SCM & ERP:



**Software in der Logistik –
Grundlagen**
Format 17x24 cm, 162 S.,
Bestell-Nr. 22161 € 48,-



**Software in der Logistik
Schwerpunkt RFID**
Format 17 x 24 cm, 200 Seiten
Bestell-Nr. 22162 € 48,-

Preise freibleibend und zzgl. MwSt. und Versandkosten. Lieferung erfolgt per Rechnung (bei Erstbezug Nachnahme) zu den Ihnen bekannten Lieferbedingungen der HUSS-VERLAG GmbH

Joseph-Dollinger-Bogen 5 · 80912 München · Tel. 0 89/3 23 91-0
Fax 0 89/3 23 91-416 · E-Mail shop@huss-verlag.de



„Es ist der größte Fehler, den man machen kann, das Schlachtfeld zu verlassen, um sich in irgendwelchen schönen Nischen zu tummeln.“

zu anderen doch eher limitiert sein dürfte? Müssen also neue Messeprojekte nicht eher die Nähe zu neuen Kunden suchen?

Der deutsche Markt ist sicher der am härtesten umkämpfte Markt mit den schlechtesten Margen. Dennoch ist es der größte Fehler, den man machen kann, dieses Schlachtfeld zu verlassen, um sich in irgendwelchen schönen Nischen zu tummeln. Diese Strategien sind immer nur von kurzer Dauer. Da, wo der Kampf am härtesten tobt, wird am meisten entwickelt und von der Kostenseite her am meisten getan. Zweitens müssen wir in der deutschen Wirtschaftspolitik so die Kurve kriegen, dass unsere Gelder in In-

vestitionen fließen, also in die Infrastruktur und in die Unternehmen. Dann wird der Logistikstandort Deutschland ein außerordentlich wichtiger werden.

► **Besteht die Gefahr, dass der Standort Deutschland durch den zunehmenden Mangel an qualifiziertem Nachwuchs seine Führungsrolle in der Intralogistik einbüßt?**

Nachwuchs für die „Fördertechnik“ als Technologie zu bekommen, ist tatsächlich schwierig. Für die „Intralogistik“ als Branche sieht es schon anders aus. Ich glaube, dass wir hier einen Aufwind haben. Ihr Stellenwert ist unter Studenten inzwischen gestiegen. Für die Zu-

kunft ist für den Standort wichtig, wieder zu begreifen, dass Technologie aus der Kombination einer super Software mit einem super Maschinenbau besteht. Und Letzterer kommt uns immer mehr abhanden. Hochtechnologie werden wir aber in der Intralogistik nur schaffen können, wenn wir entsprechende Maschinenbauer dafür haben. Der „Campus Intralogistik“ soll hier auf der CeMAT entsprechende Zeichen setzen.

► **Benötigt die Intralogistik-Branche nicht zuletzt im Hinblick auf Bildung und Nachwuchsförderung eine deutlich stärkere Verankerung im politischen Raum? Mit der Visite politischer Prominenz auf der CeMAT lässt sich doch, vermittelt über die Medien, eine breite Öffentlichkeit erreichen ...**

Wir würden die Messe gerne mit dem Bundeskanzler eröffnen, ich weiß nur nicht, wem wir die Einladung schicken sollen (*lacht*). Aber wir bemühen uns, hier für ein echtes Highlight zu sorgen.

► **Herr Hahn-Woernle, vielen Dank für das Gespräch.**