



Christoph Hahn-Woernle ist Geschäftsführender Gesellschafter der viastore systems GmbH, Stuttgart. Viastore ist einer der weltweit führenden WMS-Systemanbieter mit Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien, den Niederlanden, Großbritannien und in den USA.

Zusammenarbeit statt Abwehr

Christoph Hahn-Woernle, Geschäftsführender Gesellschafter von viastore systems, sieht trotz der Versuche der Software-Riesen Microsoft und SAP, massiv in den Markt für Lager- und Logistik-Software einzusteigen, weiterhin gute Chancen für die kleineren Spezialisten in diesem Bereich. Das Rezept von viastore ist Kooperation.

FJ: Herr Hahn-Woernle, die ganze Materialflußbranche dümpelt bereits seit geraumer Zeit vor sich hin. Wie beurteilen Sie persönlich die wirtschaftliche Lage?

Hahn-Woernle: Das Jahr 2002 war für viastore systems ein sehr gutes Jahr. Beim Auftragseingang konnten wir eine deutliche Umschichtung vom Generalunternehmer-Volumen zum Software-Volumen verzeichnen. Das bedeutet für uns eine zunehmende Wertschöpfung. Allerdings hat das erste Quartal 2003 außerordentlich schwach begonnen. Das zweite Quartal wird deutlich besser werden, aber von einem Jubelquartal wird auch dieses weit entfernt sein. Das wirtschaftliche Umfeld ist schwieriger geworden, wesentlich schwieriger als alle erwartet haben. Und eine Trendwende wird sich hier nicht so schnell einstellen.

FJ: Sie lassen Teile Ihrer Regalbediengeräte im Ausland fertigen. Ist diese Produktionsverlagerung in Billiglohnländer heute unumgänglich?

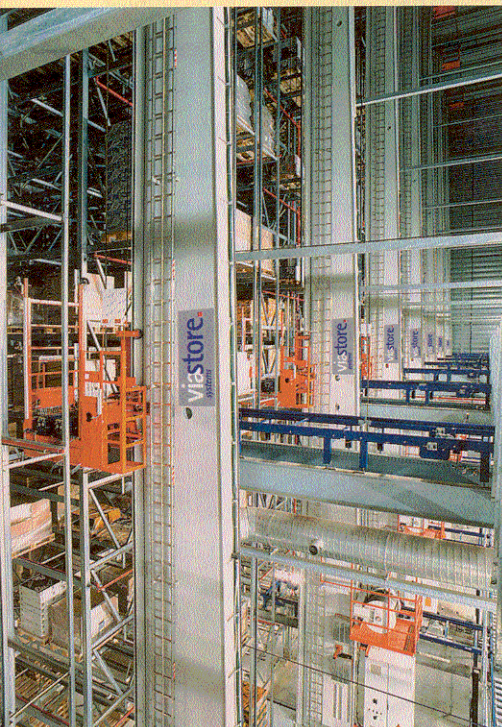
Hahn-Woernle: Die Entscheidung Anfang der 90er Jahre, mit unserer Produktion ins Ausland zu gehen, war sicher eine Kostenentscheidung. Inzwischen wissen wir, und diese Erfahrung haben auch andere gemacht, daß die Qualität des Stahlbaus, vor allem in Tschechien, der deutschen teilweise sogar überlegen ist. Durch die damalige Entscheidung sind wir unter dem Strich viel flexibler geworden. Wenn wir früher ein oder zwei große Projekte hatten, waren wir über ein gewisses Zeitfenster voll ausgelastet und hatten Mühe, diese Projekte abzuwickeln. Wir hatten lange Diskussionen mit dem Betriebsrat, ob wir Überstunden machen dürfen, und wenn die Projekte durch waren, dann kamen die Diskussionen wegen Kurzarbeit. Mit unserer Fertigung im Osten haben wir in dieser Beziehung einen Riesenschritt nach vorne getan.

FJ: Müssen Sie Ihren Kurs gegen Vorurteile verteidigen?

Hahn-Woernle: Wie ich bereits sagte, ist die dort produzierte Qualität ausgezeichnet. Unser Werk Bietigheim begrenzt sich heute auf eine allerletzte Montagestufe, in der wir die Regalbediengeräte testen, in Betrieb nehmen, die Qualität weiter sicherstellen und dann ausliefern. Gegen Vorurteile müssen wir uns heute nicht mehr verteidigen.

FJ: Die Entwicklung von eigener Software steht bei Ihrem Unternehmen im Fokus. Daneben steht die Partnerschaft von viastore mit SAP. Inwieweit ist heute eine Software-Entwicklung in Sachen Lager ohne SAP überhaupt möglich, und was halten Sie von den Microsoft-Plänen, ebenfalls in das Lagerverwaltungsgeschäft einzusteigen?

Hahn-Woernle: Die Bedeutung von Distributionszentren wächst zunehmend. Das haben Bill Gates und die Herren von SAP natürlich auch erkannt und gesehen, daß hier ein Riesemarkt entsteht. Daher werden sich die Software-Häuser auch mit aller Macht um die Logistik kümmern. Und wir Kleineren in der Branche werden gut daran tun, uns auf diese Entwicklung einzustellen – und nicht zu denken, daß diese Unternehmen sowieso nichts von einem Lager verstehen und wir sie somit aus dem Markt halten können. Das wird uns ganz sicher nicht gelingen. Und dennoch glaube ich nicht, daß Microsoft, SAP oder Oracle in Zukunft die Lager dominieren werden. Diese Großen haben ein Problem: Je mehr sie anbieten, desto mehr müssen sie können. Irgendwann werden sie bei der Vielzahl ihrer Tätigkeitsfelder ihre Leistungen nicht mehr kontrollieren können. Man kann nicht überall gut sein, und darin liegt die Gefahr. SAP liefert heute in fast allen Gebieten, in denen sie tätig sind, Spitzenprodukte. Ob sie das auf Dauer halten



Wenn, wie bei viastore systems, Anlage und Software aus einem Haus stammen, können beide Bereiche voneinander profitieren. Bilder: FJ

können, ist eine Frage des Managements und der Ausweitung der Produktpalette. Für uns bedeutet das, daß wir einerseits weiterhin intensiv an der Entwicklung unserer eigenen Produkte weiterarbeiten, andererseits aber überall da, wo es sinnvoll ist, SAP unterstützen und einsetzen. Letztlich zählen der Nutzen und der Vorteil für die Kunden.

FJ: Welche Einflüsse wird die Partnerschaft mit SAP auf die technische und wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens haben?

Hahn-Woernle: Nun, das Geschäft mit der eigenen Software wird bestimmt nicht abnehmen, es wird aber kleinere Wachstumsraten haben. Im Gegensatz dazu rechne ich für das Geschäft mit SAP mit einem gewaltigen Anstieg. SAP bietet inzwischen ein Maß an Funktionalitäten, das einen Großteil der Kunden zufriedenstellt. Und wenn unser Kunde bereits SAP-Kunde ist, wäre es wenig sinnvoll, sein Lager nicht auch in SAP abzubilden. Von unserer Seite aus werden wir das Geschäft mit SAP auf jeden Fall forcieren.



FJ: Bislang hatte man den Eindruck, daß viele Anlagenbauer eher der Vollständigkeit halber auch Software-Produkte ins Angebot genommen haben....

Hahn-Woernle: Software bildet die Funktionalitäten einer Anlage ab. Ich bin der Überzeugung, daß man Anlagen nur dann erfolgreich bauen kann, wenn man auch die gesamte dazugehörige IT beherrscht. Wer das nicht begreift, wird sich immer schwerer tun, in Zukunft solche Anlagen zu

bauen, vor allem aber auch instandzuhalten. Ein Beispiel: Wenn eine Anlage stehen bleibt, weil in einem Etikettendrucker das Papier fehlt, müssen wir zur Stelle sein und auch dem weniger qualifizierten Lagerpersonal nachts helfen können. Wir haben die Möglichkeit und das Wissen, mit den über das Internet gelieferten Daten Fehlerquellen sofort zu erkennen und dem Kunden mitzuteilen. Der Arbeiter vor Ort ist bei den komplexen Anlagen oft gar nicht mehr in der Lage, die Ursache für einen Stillstand ausfindig zu machen.

FJ: Wo sehen Sie generell noch Handlungsbedarf in der Entwicklung von lager- und fördertechnischen Anlagen?

Hahn-Woernle: Daß die meisten Distributionszentren ihre Berechtigung bewiesen haben, steht außer Frage. Ob sie allerdings maximal genutzt werden, bezweifle ich. Von daher rückt künftig der Begriff der Warehouse-Optimisation in den Mittelpunkt. Da, wo wir beispielsweise in den Anlagen Leistungslohn einführen konnten, haben wir nicht selten Produktivitätssprünge von 100 Prozent erreicht. Vom mechanisch-technischen Standpunkt aus sehe im Moment keine größeren Verbesserungen anstehen.

FJ: Heißt das, daß dieser Bereich bereits ausgereizt ist?

Hahn-Woernle: Nein, keineswegs. Ich bin der Überzeugung, daß auch in der mechanisch-technischen Landschaft sich noch Welten bewegen lassen werden, nur findet hier die Revolution im Detail statt.

FJ: Was sind die wichtigsten Ansatzpunkte für eine Lageroptimierung?

Hahn-Woernle: Ziel muß zunächst einmal eine sinnvolle Querschnittsauslastung im Lager sein – was nützt ein großzügiger C-Bereich, wenn der A-Bereich am Anschlag fährt und ich deshalb nicht mehr Aufträge durchkriege? Also das tägliche Umschichten ist eine wichtige Sache. Ein Beispiel: Um 16.00 Uhr kommt eine Bestellung. Kann ich die noch abwickeln? Wir fahren also fiktive Planungsläufe durch und prüfen, wo wir wie ausgelastet sind. Fällt dieser Auftrag genau in den Bereich, wo wir im Moment wenig zu tun haben, oder können wir ihn, obwohl es A-Artikel sind, auch von einem C-Bereich aus kommissionieren. Hier lassen sich in vielen Anlagen Kostenvorteile erzielen. Und da sind wir mit unserer Software zur Stelle.

FJ: Ist der Wunsch nach einer Standardsoftware-Plattform für alle Anbieter im Lagerbereich realistisch?

Hahn-Woernle: Es gibt natürlich viele Funktionalitäten im Lager, die im wesentlichen bei allen Herstellern gleich sind. Hier könnte man also auf eine gemeinsame Basis zugreifen. Als Anbieter solcher Anlagen stehen wir jedoch alle in einem Wettbewerb, in dem wir uns voneinander unterscheiden müssen. Und jede Idee, die wir selber umsetzen können und nicht dem Wettbewerb überlassen müssen, verbessert unsere Position. Deshalb bin ich skeptisch bei der Schaffung einer gemeinsamen Software-Plattform. ○