

# »Flexibilität in Geld umrechnen«

**Wie flexibel kann ein Regalsystem sein? Und was bringt das einem Lagerbetreiber? Diese und andere Fragen diskutierte frischelogistik mit Martin Bitz von Savoye am Rande des Kälteforums in Egerkingen bei Basel.**

*Wieviel Flexibilität können Lagersysteme wie das Magmatic-System aus Ihrem Hause einem Betreiber bieten?*

Die flexibelste Methode ist immer, nicht zu automatisieren. Ansonsten haben wir auf verschiedenen Ebenen Flexibilität mit Magmatic: Auf der technischen Ebene sind wir flexibel bezüglich der Ladegüter, wir sind in der Lage unterschiedliche Palettengrößen zu handeln. Auf der organisatorischen Ebene können wir die volle Leistung des System bringen, auch wenn sich Randbedingungen wie Geschäftsmodelle, Produktionsbatches oder Vertriebswege ändern. Es gibt auch Flexibilität bezüglich der Art, wie ich die Anlage über die Jahre weiterentwickeln kann, ohne einen Eingriff in das Gebäude zu machen – ein Hochregallager hält normal über 20 Jahre, die Planung kann schon nach ein paar Jahren nicht mehr passen. Und welcher Logistikbetreiber möchte sich technisches Personal zulegen, wo es eh Schwierigkeiten gibt, Fachkräfte zu finden, und man diese dann eventuell gar nicht auslasten kann? Auch hier ist Flexibilität gut. Das ganze Thema Ersatzteile gehört dazu, das ist ein wichtiges Thema. Und das letzte ist die Finanzierung des Unternehmens, es wird immer wichtiger, dass das Eigenkapital für solche Investitionen benutzt wird, bei denen es wirklich nötig ist. Die meisten Dienstleister haben sowieso kein besonders hohes Eigenkapital, aber auch die Produzenten stecken ihr Geld vielleicht doch lieber in Produktionsanlagen oder Markenkommunikation, wo sie ihre Kernkompetenz haben und legen ihr Bargeld nicht in Lagerimmobilien an. Ein Leasing für eine unflexible Anlage ist quasi wie eine Finanzierung, für den Restwert muss ja irgendjemand eintreten, entweder wir als Lieferant oder die Leasingbank. Das ist die eigentliche Chance, Flexibilität in Geld umzurechnen, Restwert und Leasingraten sind ganz konkret.



**Martin Bitz auf dem Kälteforum 2007 in Egerkingen bei Basel.**

*Wieviel der vom Kunden gewünschten Flexibilität können Sie denn bieten?*

Vom Thema Leistung sind wir sehr nahe an dem dran, was wir brauchen, weil wir da praktisch beliebig skalierbar sind. Wo es Limits gibt: Es ist nach wie vor so, dass wenn ich vernünftige Leasingraten will, ich Vertragslaufzeiten brauche, die etwas länger sind wie das, was manche Kunden sich heute wünschen, in zwei, drei Jahren, da rechnet sich das nicht. Wir haben eher Vertragslaufzeiten von acht bis zehn Jahren.

*Wenn man sich die verschiedenen Anforderungen an ein Lager anschaut, für welche ist Magmatic geeignet, für welche nicht?*

Ich würde nach dem Ausschlussverfahren vorgehen: Es gibt Anlagen, die sollte man nicht automatisieren, das wichtigste Beispiel ist Ware zu Mann. Ich würde nie im Leben, zumindest im Palettenbereich, ein Ware-zu-Mann-System hinstellen, bei dem ich eine eine Tonne schwere Palette wegen einem Karton mit einer wie auch immer gearteten Technik zu einem Kommissionierplatz fahre und hinterher wieder rein. Magmatic ist ein Vorratslager! Das zweite, das wir auch nicht machen würden: In einem Magmatic-Lager sollten keine Leute arbeiten. Man sollte, nach meiner Meinung auch bei anderen Anlagen, zwischen Vorrats- und Kommissionierlager trennen. Magmatic hat dort seine Stärke, wo es darum geht, sehr viele Paletten zu verschieben, automatisch einzulagern, wiederzufinden und dabei ei-

nen mittleren Durchsatz zu haben. Das ergibt sich bei solchen Vorratslagern eigentlich automatisch. Da ist unser System, wenn sonst keine Randbedingungen da sind, wirtschaftlich ab 20.000 Plätzen, weil sich dann die Zusatzkosten der Flexibilität, das Querverfahren, um an jede Gasse zu kommen, auf eine entsprechende Anzahl Fächer verteilen. So gibt es vielleicht einen Bereich zwischen 10 000 und 20 000 Fächern, wo ich vielleicht schon gerne automatisieren würde, in dem aber Magmatic noch nicht unbedingt wirtschaftlich ist. Deswegen haben wir auch im Schnitt Magmatic-Lager mit 30 000 bis 40 000 Lagerfächer.

*Wie ist das mit den Betriebskosten?*

Die Betriebskosten sind nicht groß unterschiedlich. Wir brauchen ein bisschen weniger Energie, das System gibt auch kaum Wärme ab. Durch die bei Magmatic mögliche Würfelform verliert das Lager weniger Kälte durch Abstrahlverluste. Die Wartungs- und Ersatzteilkosten sind ähnlich. Der Hauptvorteil ist, dass Sie in der normalen Arbeitszeit die Wartung machen können. Bei den RBG müssen Sie in der Nachtschicht oder am Wochenende kommen, bei Magmatic nicht. Die Zuverlässigkeit pro Fahrzeug ist bei beiden hoch, 98, 99 Prozent. Die Auswirkung einer Störung ist bei Magmatic jedoch mini-

## Kurz-Info Magmatic

- Knapp 40 Anlagen mit insgesamt einer Million Palettenstellplätzen sind in Europa installiert
- Das VM (Véhicule Magmatic) ist ein unabhängiges, automatisiertes und batteriebetriebenes Regalfahrzeug. Jedes VM hat Zugriff auf jede Palette im Lager. Die Anzahl VM pro Gasse ist variabel. Selbst zwischen verschiedenen Lager-Standorten können VMs ausgetauscht werden.
- Levmatic ist in einfacher und zuverlässiger Aufzug. Er bewegt die VMs mit oder ohne Palette von einer Ebene zur nächsten.
- Das Full-Service Konzept gibt seit 2004 höchste Flexibilität mit einer außerbilanziellen Investitionslösung und einem technischen Betrieb ohne eigenes Team durch Savoye.

mal, wenn ein Fahrzeug doch mal stehen bleibt, ist es binnen weniger Minuten draus. Und ich komme mindestens an zehn Mal so viel Lagerfächer verglichen mit dem Ausfall eines RBG. Außerdem habe ich, da ich jederzeit mit einem Fahrzeug aus dem System raus kann, die Möglichkeit, eine präventive Wartung zu machen. Besonders in Tiefkühlslagern wichtig: Man kann das Fahrzeug während des laufenden Betriebs in die Werkstatt rausfahren, in der Wärme warten und wieder reinfahren. So etwas wirkt sich aus: Deutlich über 50 Prozent der Magmatic-Läger, die wir bauen, sind im Tiefkühlbereich.

*Gerade im Kühlbereich ist in Deutschland von Magmatic ja noch nichts zu sehen. Gibt es spezifische Gründe?*

Ich glaube der Hauptgrund ist, dass Deutschland eher ein Verteilungsmarkt ist. Dort sind weniger die großen Vorratslager als die Läger, in denen die Kundenkommissionierung gemacht wird. Und wenn die Dienstleister konsequent sind, haben sie dort eben wenig Vorrat, sondern mehr Kommissionierung und ein bisschen Nachschub halten. Wir sind mit Magmatic eigentlich mehr bei den Produzenten, und die sitzen in Europa vor allem in Belgien oder Frankreich, unserem Heimatmarkt. Meist ist, bis ein Projekt in Deutschland auf den Markt kommt, es auch schon schmal, lang, hoch ausgeschrieben, sprich ein RBG-Lager, und Sie können aus zeitlichen Gründen kaum etwas daran ändern. Das ist auch eine Frage der Bekanntheit, in Frankreich haben wir einen Marktanteil von über 50 Prozent über verschiedene Arten der Logistik gesehen, da kommt der Kunde schon, wenn er ein Problem hat, direkt zu Sa-

voye. In Deutschland geht er zu seinem Planer oder seinem RBG-Hersteller aus der Nachbarschaft. Die Crux ist auch ein bisschen, dass in der Automatisierung speziell in Deutschland extrem auf den Invest geschaut wird. Und wenn Sie nackt den Invest am Tag 0 betrachten, und auch noch die technische Einrichtung isoliert betrachten, losgelöst vom Gebäude, dann ist besonders gegenüber Regalbediengeräten Magmatic ein bisschen teurer, da wir eben den Zusatzaufwand im Stahlbau haben und jedes unserer Fahrzeuge eine Steuerung hat und Ähnliches. Gegenüber Stapler haben wir wenig Probleme, da rechnet es sich schon allein wegen der geringeren Grundstück- und Gebäudekosten. Aber bei Automatikslagern der konventionellen Art muss ich zumindest mit dem Kunden soweit komme, dass er sich über den Wert der Flexibilität für ihn Gedanken macht.

*Wie ist die Reaktion auf Ihr Full-Service-Konzept hier?*

In Deutschland haben wir so eine Installation noch nicht, doch das Feedback ist generell positiv, hauptsächlich im nichtgekühlten Bereich. Alle haben jetzt Probleme mit dem Geld. Aber Deutschland ist noch mehr Mittelstand, bei Konzernen beschäftigt man sich ein bisschen mehr mit solchen Finanzfragen, weil ein Projekt da eher auf Vorstandsebene diskutiert wird, bevor man dann ins Detail geht. In Deutschland ist es eher umgekehrt, da kommt es aus der Technik und die finanziellen Sachen erst in der zweiten Linie. Doch der Trend ist da: Beim Magmatic-Lager von Miko in St. Dizier macht die Produktion noch Unilever, aber das Lager selber wurde zwar

von Unilever konzipiert, aber da ist ein Dienstleister drin, der scannt und packt und wir sind drin und schmieren und ölen. Das ist der richtige Ansatz.

*Wo kann man denn in nächster Zeit mit neuen Projekten rechnen?*

Russland ist ein Markt mit Zukunft. Man denkt immer »Russland ist kalt im Winter«, aber die haben einen großen Bedarf an Kühllägern, besonders in den beiden Ballungszentren Moskau und St. Petersburg, da werden noch einige gebaut werden in nächster Zeit. Es gibt zwei Motivationen: Besonders in den beiden Metropolen wird Bauland knapp, wenn ich nah am Verbraucher sein muss. Und auch die qualifizierten Arbeitskräfte werden knapp, aus dem Grund muss in Russland automatisiert werden. Außerdem gibt es dort den Planermarkt noch nicht so sehr, ein Vorteil für Hersteller wie uns mit Beratungskompetenz.

*Und was bringt die technische Entwicklung bei Savoye in nächster Zeit Neues?*

Wir versuchen, das ein bisschen abzurunden nach unten und nach oben. Wir werden nächstes Jahr auf der Cemat eine Lösung vorstellen, die für modulare, langsamdrehende Palettenlager da ist, für einen extrem wettbewerbsfähigen Preis. Auf der anderen Seite kann ich mit dem Magmatic-Konzept auch eine höhere Leistung bedienen, indem ich vor und hinter der Gasse einen Mast hinstelle, ähnlich den Konzepten bei Behälterslagern. Und Magmatic dazwischen für die großen, flexiblen Lager mit mittleren Durchsatz.

*Das Interview führte Marcus Sefrin.*