

# KUNDENSTORY: ORAFOL Europe GmbH

## SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR INTRALOGISTIK VON MORGEN

Robert Pfeiffer
Halle, 09.09.2026 – 10.09.2026


JUNGHEINRICH
15

# Persönliche Vorstellung



## Robert Pfeiffer

Head of Sales Branche Berlin

### Aufgabenbereich

- Leitung Bereich Sales für B/BB/MV
- Intralogistikberater für ORAFOL seit 2018

### Schwerpunkte

- Zentraler Ansprechpartner für Flotten- und Servicethemen
- Begleitung von Flottenanalysen und Modernisierungsprojekten

## Regionales Jungheinrich Team

- Fachberater Serienfahrzeuge
- Fachberater Logistiksystem
- Fachberater GG/ Miete
- Projektleiter Automatisierung
- Projektleiter Realisierung
- Service-Sales, Kundendienst-techniker und Inbetriebnehmer
- Innendienst



# Agenda

| | |
|---|---|
| **1** | **Fast 30 Jahre Vertrauen - Der Beginn einer starken Partnerschaft** |
| 2 | Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter |
| 3 | Innovation als gemeinsamer Antrieb |
| 4 | Heute und morgen - Die Zukunft der Intralogistik bei ORAFOL |

# Der Beginn einer starken Partnerschaft




## Ausgangssituation

- 219 Flurförderzeuge auf 225.000 m² Produktions- und Lagerfläche
- Produktionsver- und -entsorgung durch Hochhubwagen und Gegengewichtstapler
- Jungheinrich Site Techniker am Standort

## Pain-Points

- hohe Kapitalbindung durch Kauf der Geräte
- fehlende Übersicht über echte Bedarfe
- keine echte Übersicht über „Lebenskosten“ aller Fahrzeuge
- hohe Energiekosten
- veraltete Flotte – Durchschnittsalter ca. 15 Jahre
- verschiedene Servicepartner

## Anforderungen

- Flottenstandardisierung
- Kostentransparenz / Kostensenkung
- echte Flotten- und Bedarfskenntnis
- innovative und zukunftssichere Flotte

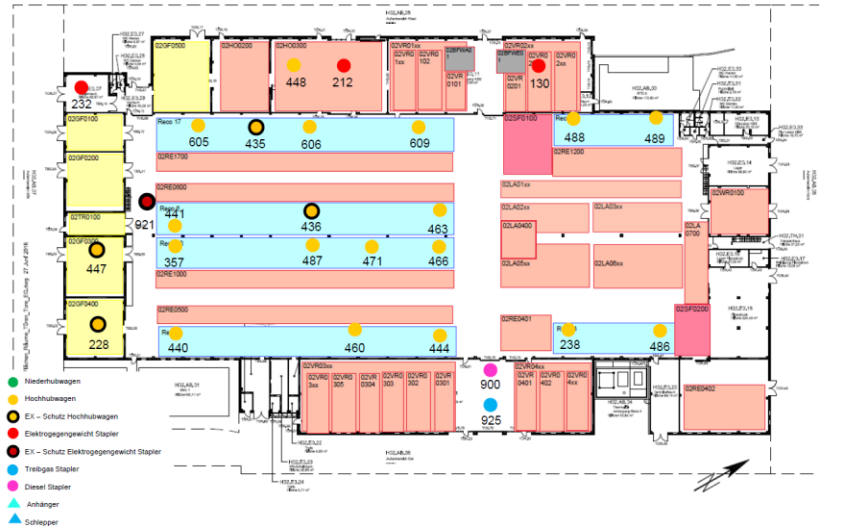
# Der Beginn einer starken Partnerschaft

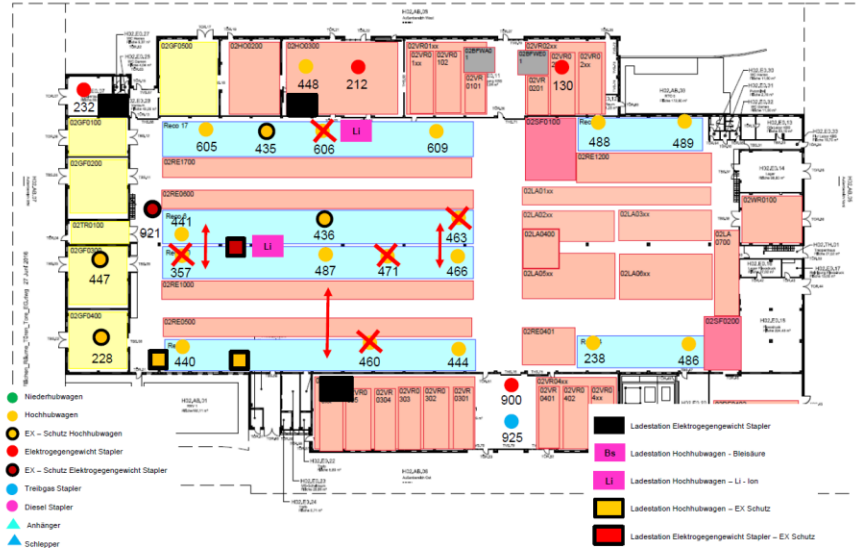
## Projektauftakt 2020 – Flottenanalyse

- Team von 4–5 JH-Mitarbeitern, 3 Tage vor Ort, ca. 60 km Laufweg
- Stärken und Schwächen der Flotte hallenweise erfasst

## Empfehlungen für Einsparungen und Effizienzsteigerungen

- Standardisierung der Fahrzeuge
- Definition dezentraler Ladeplätze
- Einführung neuer Batterietechnologie – Lithium-Ionen
- Einführung eines Flottenmanagementsystems und Schocksensorik
- Einführung eines einheitlichen Servicekonzepts
- Tausch veralteter Fahrzeuge
- Sale & Use der restlichen Bestandsflotte



# Agenda

| | |
|---|---|
| 1 | Fast 30 Jahre Vertrauen - Der Beginn einer starken Partnerschaft |
| **2** | **Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter** |
| 3 | Innovation als gemeinsamer Antrieb |
| 4 | Heute und morgen - Die Zukunft der Intralogistik bei ORAFOL |

# Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter



### Flottenreduktion

Bedarfsgerecht verkleinerte Flotte – jährliche Ersparnis im unteren sechsstelligen Bereich.



### Weniger Tor- und Warenschäden

Deutlich gesunkene Schadensfälle – jährliche Ersparnis im mittleren sechsstelligen Bereich.



### Geringere Energiekosten

Wechsel von Blei-Säure- auf Lithium-Ionen-Batterien – jährliche Ersparnis im knapp fünfstelligen Bereich.



### Reduzierte Servicekosten

Neues Servicekonzept sowie Erneuerung und Ertüchtigung der Flotte – jährliche Ersparnis im unteren sechsstelligen Bereich.

**Gesamtergebnis: rund 1.000.000 € Einsparung innerhalb von 60 Monaten**

# Agenda

| | |
|---|---|
| 1 | Fast 30 Jahre Vertrauen - Der Beginn einer starken Partnerschaft |
| 2 | Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter |
| **3** | **Innovation als gemeinsamer Antrieb** |
| 4 | Heute und morgen - Die Zukunft der Intralogistik bei ORAFOL |

# Innovation als gemeinsamer Antrieb

## Automatisierung Chance oder Risiko

**Neue Ausgangssituation**

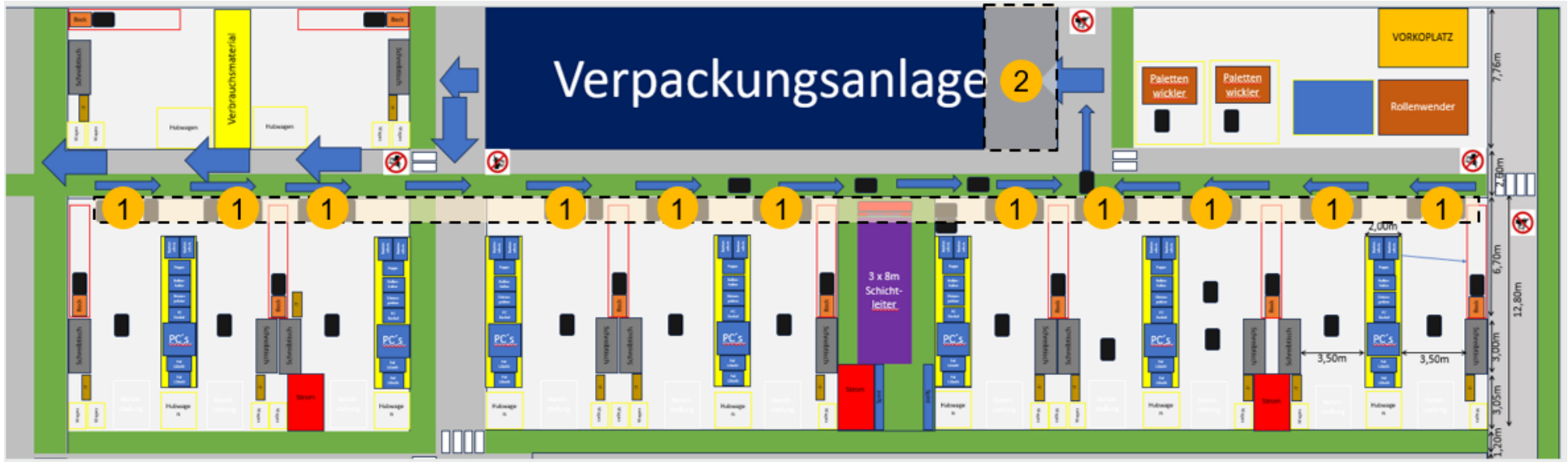
Das Interesse des Kunden am Thema Automatisierung entstand über eine externe Beratungsfirma, die ergänzend zu Jungheinrich das Potenzial aufgezeigt hat.

**Aufgabenstellung**

Gesucht war eine Lösung für den Transport kommissionierter Paletten zur Verpackungsanlage.

**Zentrale Fragen**

Welches Fahrzeug ist das richtige – und passt ein automatisiertes System zum Kunden?



# Innovation als gemeinsamer Antrieb

## Entscheidung AVG vs. AMR

### AGV „Automatisch Geführtes Vehicle“

- Feste Routen mittels Laser- bzw. Umgebungsnavigation
- Vordefinierte Prozesslogik und Reaktionsfähigkeit



### AMR „Autonomer Mobiler Roboter“

- Freie Navigation mittels SLAM
- Dynamische Prozesslogik und Reaktionsfähigkeit



### Vorteile

- Sehr robust und langlebig
- Maximaler Durchsatz und Verfügbarkeit
- Maximale Genauigkeit und Prozessstabilität

### Vorteile

- Minimaler Platzbedarf
- Minimale Projektlaufzeit und maximale Skalierbarkeit
- Maximale Dynamik und Flexibilität

### Typische Einsatzfelder

- Stark standardisierte Prozesse wie z.B. bei der getakteten Produktionsver- und Entsorgung
- Regalbedienung in „großen“ Höhen und Maschinen
- Automotive, Chemie, Maschinenbau

- Dynamische Prozesse wie z.B. bei Kommissionierung, Cross-Docking oder Streckentransporte
- Boden, Stationen und Maschinen
- Onlinehandel, Retail-Logistik, Fulfillment-Center

# Innovation als gemeinsamer Antrieb

## Projektentscheidung

**ORAFOL hat sich für die Umsetzung des Projektes entschieden**



*Automatisierter ERC 217a im Einsatz bei ORAFOL*

**Zwei automatisierte ERC 217a**
Installation und Inbetriebnahme mit 39 Abnahmepositionen.

**Anbindung an die Verpackungsanlage**
Anschluss an die neue, automatisierte Verpackungsanlage.

**Jungheinrich Softwareoberfläche**
Auftragsabruf komfortabel über Tablets.

**Ganzheitliches Servicekonzept**
UVV-Prüfung, Wartung und Softwaresupport aus einer Hand.

**Skalierbar:** Die Anlage lässt sich direkt auf die Abnahmeseite spiegeln und weiter ausbauen.

# Agenda

| | |
|---|---|
| 1 | Fast 30 Jahre Vertrauen - Der Beginn einer starken Partnerschaft |
| 2 | Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter |
| 3 | Innovation als gemeinsamer Antrieb |
| **4** | **Heute und morgen - Die Zukunft der Intralogistik bei ORAFOL** |

# Gemeinsam gewachsen - Vom Staplerlieferant zum Lösungsanbieter



**2020**

**Ausgangsflotte**

219 Flurförderzeuge im Einsatz – Basis der gemeinsamen Flottenentwicklung.



**2025**

**Einstieg in die Automatisierung**

Erste zwei automatisierte Geräte (2x ERC 214a) – erstes erfolgreich umgesetztes Projekt.



**2025**

**Automatisierter Outdoor-Schlepper**

Vermittlung eines passenden Lieferanten für einen automatisierten Outdoor-Schlepper.



**2026**

**Wachstum und neues Lager**

321 Fahrzeuge im Einsatz sowie Neuplanung eines externen Lagers.



**Unmittelbarer Ausblick**

**Automatisiertes Schmalganglager**

Planung eines automatisierten Schmalganglagers als nächster Schritt der Intralogistik.



**Langfristiger Ausblick**

**ORAFOL als Partner und Testkunde**

Gemeinsame Weiterentwicklung: ORAFOL gestaltet und formt unsere Systeme aktiv mit.

Von digitalen Produkten der Zukunft bis zur ganzheitlichen Automatisierungslösung in nahezu allen Bereichen.

**Zwischenschritte: laufend weitere Systeme eingeführt oder geplant**

- ZoneControl als Sicherheitseinrichtung
- Terminals WMT 210 von Jungheinrich
- Dauerhafte Weiterentwicklung der Flotte

**Flottenentwicklung:** vom reinen Fahrzeuglieferanten zum Partner für automatisierte Intralogistik.


JUNGHEINRICH
ORAFOL
Innovation
als gemeinsamer Antrieb
Zwei starke Partner. Eine gemeinsame Vision.
Für effiziente Prozesse, nachhaltige Lösungen
und die Zukunft in Bewegung.
JUNGHEINRICH
ORAFOL
EFFIZIENZ STEIGERN
Intelligente Intralogistiklösungen
für maximale Performance
NACHHALTIG HANDELN
Gemeinsam für ressourcenschonende
Prozesse und nachhaltige Produkte
ZUKUNFT GESTALTEN
Innovation und Partnerschaft für
neue Möglichkeiten
KI generiert


JUNGHEINRICH