

Digitalisiert & Vernetzt

Intralogistik 4.0 – die gelebte Realität.





Wohin steuert die Intralogistik im Zeitalter der Digitalisierung und Vernetzung?
Hermann Ammermann, Leiter Logistiksysteme Bensheim, Deutschland, im Gespräch
über Mehrwert für Kunden durch ganzheitliche und immer individuellere Lösungen.

Herr Ammermann, wenn ein Unternehmen seine Logistik und seine Logistikprozesse digitalisieren will, wird schnell der Ruf nach einer umfangreichen Systemlösung laut. Große Anbieter wie Jungheinrich klingen da gleich nach großen Kosten. Mal Hand aufs Herz, tut es da nicht auch das Systemhaus um die Ecke? Später kann man dann ja noch immer größer denken.

Groß und teuer bedingen sich ja ebenso wenig zwingend, wie klein und günstig. Die Frage ist ja letztendlich, welche Lösung für den Kunden nachhaltig die wirtschaftlichste ist. Hierzu gehört neben der eigentlichen Leistung und den Kosten der Erstinvestition insbesondere die Fähigkeit der Software, auf Veränderungen und Erweiterungen wirtschaftlich reagieren zu können. Und schließlich gilt es auch noch, über einen professionellen Kundenservice die Verfügbarkeit der Lösung sicherzustellen. Ich denke, dass wir bei Jungheinrich in allen der zuvor genannten Punkte extrem wettbewerbsfähig sind.



Hermann Ammermann ist Leiter Logistiksysteme Bensheim, Deutschland. Der 35-Jährige ist seit über zehn Jahren in verschiedenen Stabs- und Führungsfunktionen in der Intralogistikbranche tätig.

Alle Welt redet von Industrie 4.0, von Digitalisierung und Vernetzung. Ist das die Zukunft, die sich bereits heute in der Intralogistik abzeichnet?

Digitalisierung und Vernetzung sind nicht nur Zukunft, sondern längst Realität in vielen Bereichen der Intralogistik. Ich denke da beispielsweise an das papierlose Büro, das für viele von uns im Arbeitsalltag noch eine echte Herausforderung darstellt. Gleichzeitig lässt sich das papierlose Lager bereits

problemlos umsetzen und trifft auf eine hohe Akzeptanz. Entscheidend sind die Bedürfnisse der Akteure.

Diese wiederum ergeben sich unmittelbar aus den Anforderungen ihres Marktes. Letztendlich geht es bei der Digitalisierung und Vernetzung von Systemen nicht um deren Selbstzweck oder darum, einem Trend zu folgen. Entscheidend ist und bleibt der konkrete Kundennutzen, und genau da setzen wir bei Jungheinrich an. Bei uns sind Digitalisierung und Vernetzung längst gelebte Realität.

Wo sehen Sie bei der Digitalisierung und Vernetzung die Stärken von Jungheinrich?

Wir denken immer ganzheitlich. Das betrifft sowohl die Produkte als auch die Systeme und Prozesse. Wir lassen dabei den Kunden mit der projektierten Lösung nicht alleine, sondern stellen einen professionellen Support über den gesamten Lebenszyklus sicher.

Dabei erweist es sich als klarer Vorteil, dass wir sowohl die Hardware als auch die Software in unserem Portfolio haben. Eine übergeordnete Rolle spielt in diesem Zusammenhang auch die Expertise unserer Mitarbeiter. Wir beschäftigen uns ganz konkret mit den Prozessen unseres Kunden und steigen dazu tief in den Dialog mit ihm ein. Wenn auf diese Art und Weise Produkt- und ganz spezifisches Prozess-Know-how eins werden, können wir dem Kunden bei der Optimierung seiner Prozesse und der damit einhergehenden Digitalisierung und Vernetzung einen klaren Mehrwert bieten.

Welche Rolle spielen die einzelnen Produkte beim Implementieren von ganzheitlichen Systemen?

Beim Implementieren von Systemen rückt das Produkt erst einmal in den Hintergrund. Es geht dann primär um das Abbilden, Steuern und Kontrollieren von Prozessen. Beste Technik anzubieten, sei es bei Fahrzeugen oder Lagereinrichtungen, ist und bleibt eine Grundvoraussetzung. Viel wichtiger für die Gestaltung ganzheitlicher Systeme ist dann aber eine ganzheitliche Intra-

logistikkompetenz. Und diese basiert auf einem klaren Prozessverständnis und damit auf viel Erfahrung. Wenn das noch auf ein ausgezeichnetes Produktportfolio trifft, umso besser.

Jungheinrich bietet ein weites Portfolio an Produkten. Wie werden daraus vernetzte Lösungen für den Kunden?

Die Vernetzung ist immer zweidimensional. Einmal horizontal über den gesamten Intralogistikprozess vom Wareneingang bis zum Warenausgang. Hierbei steuert unser Jungheinrich WMS als leistungsstarkes Warehouse Management System die gesamte Intralogistikprozesskette. Daneben verläuft die Vernetzung auch noch vertikal. Von großer Bedeutung ist dabei die Schnittstellensoftware, das Jungheinrich Logistik-Interface. Als Bindeglied zwischen Soft- und Hardware trägt es entscheidend zur Steigerung der Leistung und der Prozessqualität einzelner Subsysteme der Intralogistik bei. All dies ganz individuell nach dem Bedarf des Kunden. Selbst die Benutzeroberflächen können wir nach dessen Vorgaben gestalten. Damit verbinden sich

viele handfeste Vorteile: zum Beispiel bei der Einbindung der Jungheinrich warehouseNAVIGATION, der Lagernavigation im Schmalgang, im Einsatz von Fahrerlosen Transportsystemen oder beim intelligenten Ansteuern eines Verschieberegals.

Viele Technologien haben heute aufgrund sich immer schneller verändernder Software oft sehr kurze „Halbwertszeiten“. Wie geht Jungheinrich damit um, und worauf kann sich der Kunde dabei verlassen?

Die Nachhaltigkeit unserer Lösung wird durch die Architektur der Software sichergestellt. Das Jungheinrich WMS ist keine statische, solitäre Insellösung. Im Gegenteil: Es wird ständig weiterentwickelt, bleibt dabei immer releasefähig und stets vorwärtskompatibel. Wir haben deswegen zahlreiche Kunden, die unsere Software nicht nur schon sehr lange für die Steuerung ihrer Intralogistikprozesse nutzen. Sie gestalten damit auch proaktiv die laufenden, zum Teil massiven Veränderungen in ihrer Intralogistik oder deren Übergang von manuellen Systemen auf teil- oder gar vollautomatisierte Systeme.



Die Intralogistik wird sich weiterhin stark durch Innovationen weiterentwickeln, und die Dynamik wird noch zunehmen. Digitalisierung und Vernetzung sind dabei sicherlich ebenso Treiber wie die Forderung nach hoher Leistung bei maximaler Flexibilität.



Digitalisierung und Vernetzung sind nicht nur Zukunft, sondern längst Realität in vielen Bereichen der Intralogistik.

Jedes Lager hat seine eigene Beschaffenheit und Anforderung. Wie können digitale, intralogistische Prozesse individuellen Lagerrealitäten gerecht werden?

Die Lagerrealität ist aus meiner Sicht gar nicht so entscheidend für deren Digitalisierung. Vielmehr bedarf es zuallererst einer entsprechenden Daten- und Prozessqualität beim Kunden oder zumindest der Bereitschaft, an beidem zu arbeiten. Unser Portfolio lässt es dann zu, den Kunden entsprechend seiner tatsächlichen Bedürfnisse zu beraten. Wir sagen dabei übrigens durchaus auch schon einmal Nein, wenn wir nicht überzeugt sind, dass wir dem Kunden am Ende auch einen tatsächlichen Mehrwert bieten können. Das gebietet schon unsere vertriebliche Verantwortung. Verkaufserfolg und Kundenzufriedenheit gehören für uns immer zusammen.

Wie individuell muss heute Intralogistik gestaltet sein?

Natürlich müssen die Lösungen individuell für unsere Kunden gestaltet sein. Aber das ist kein Selbstzweck. Entscheidend bleibt allein, dass die Individualisierung für unseren Kunden einen konkreten Nutzen mit sich bringt. Zum Beispiel wie es beim Prozess der Einführung eines Warehouse Management



Hermann Ammermann im Kundengespräch.

Systems der Fall ist. Kundennutzen entsteht bereits, weil dieser sich intensiv mit seinen bestehenden Prozessen auseinandersetzen muss. Ob danach die Software weiter individualisiert oder der bestehende Prozess des Kunden hinterfragt werden sollte, ist das Ergebnis eines intensiven Dialogs des Kunden mit unseren Software- und Intralogistikexperten, die genau diese Fragestellungen bereits in zahlreichen anderen Kundenprojekten thematisiert und einer Lösung zugeführt haben.

Integrierte, komplexe Logistiklösungen aus einer Hand zu bekommen, klingt verlockend einfach. Aber wie abhängig machen sich Unternehmen dadurch von einem Gesamtlösungsanbieter?

Bei Investitionsentscheidungen geht es immer um Vertrauen. Und dies ist zu einem großen Teil personenbezogen. Grundsätzlich zielt das ganzheitliche Geschäftsmodell von Jungheinrich immer auf den Kundenvorteil. Dabei geht es nicht nur um die Projektierung und den Vertrieb von Lösungen, sondern auch um die professionelle Betreuung über den gesamten Produktlebenszyklus durch unseren Kundendienst. Zudem sind Abhängigkeiten ja immer wechselseitig. Wir streben daher nachhaltige Partnerschaften mit

unseren Kunden an und wissen, dass wir Erfolg haben, wenn unser Kunde mit unseren Leistungen erfolgreich ist.

Lassen Sie uns einmal nach vorne schauen: Wohin steuert aus Ihrer Sicht die Intralogistik auf ihrem Weg ins Jahr 2028, und welche Rolle werden dann vermutlich Systemanbieter für die Kunden spielen?

Die Intralogistik wird sich weiterhin stark durch Innovationen weiterentwickeln, und die Dynamik wird sicherlich noch zunehmen. Digitalisierung und Vernetzung sind dabei sicherlich ebenso Treiber wie die Forderung nach hoher Leistung bei maximaler Flexibilität. Jungheinrich investiert daher heute gezielt in entsprechende Forschung und Entwicklung. Ich bin überzeugt, dass eine leistungsfähige Intralogistik auch in der Zukunft sowohl manuelle, teilautomatisierte als auch vollautomatisierte Elemente hat. Und hierfür braucht man einen Partner wie Jungheinrich, der in allen diesen Bereichen Erfahrung, die richtigen Lösungen und Kompetenz hat.

Hermann Ammermann ist Leiter Logistiksysteme bei der Jungheinrich AG in Bensheim, Deutschland.

