



Ein Mitarbeiter im Alstom-Logistikzentrum in Mannheim bedient einen sogenannten Gantry-Kran. Der von den Mitarbeitern als „größtes Spielzeug der Welt“ bezeichnete Helfer hebt Lasten von bis zu 67 Tonnen. Das neue Logistikzentrum ist die Schnittstelle für die rein- und rausgehenden Schwergüter. Bild: Alstom

Höher, schneller, weiter

Wareneingang, Lagerung, Verpackung – damit die Ware pünktlich beim Kunden ist, muss jeder Handgriff sitzen. Drei Beispiele aus Sicht eines Unternehmers, eines Dienstleisters und eines Beraters aus der Metropolregion Rhein-Neckar

Alles fließt“, schrieb schon der griechische Philosoph Heraklit. Der stetige Wandel prägt auch die Ökonomie, und speziell die Logistik. Innerhalb dieser stellt die Intralogistik, neben den Transportkosten, den zweiten großen Kostenblock dar. Deshalb ist es notwendig, permanent zu hinterfragen, wie sich interne Transport- und Lagerprozesse verbessern lassen. Ist für das eine Unternehmen ein hohes Maß an Automatisierung und eine ausgeklügelte Fördertechnik der Königsweg, arbeiten andere Firmen bevorzugt mit manuellen Lösungen.

Das Unternehmen

Volumen statt Quantität – im Hinblick auf die Lagerungsform charakterisieren diese Produkteigenschaften die Gas- und Dampfturbinen beim Maschinenbauer Alstom

Power in Mannheim-Käfertal wohl am anschaulichsten. Das Ende April eingeweihte neue Logistikzentrum versprüht einen Hauch von Hamburger Hafen in der Boveristraße. Allein in die stählerne Gebäudekonstruktion mit ihrer technischen Infrastruktur hat das Unternehmen rund 2,9 Millionen Euro investiert. Auf über 2400 Quadratmetern lagern große Dampfventile und Turbinenschaufelträger, zwei 50-Tonnen-Hallenkräne leisten Schwerarbeit.

Seit Februar läuft ein Zweischicht-Betrieb mit jeweils zehn Mitarbeitern; das eigentliche Herzstück der Halle, der imposante Gantry-Kran mit einer Investitionssumme von rund 350000 Euro wird von den Mitarbeitern des Lagerbereichs scherzhaft als das „größte Spielzeug der Welt“ bezeichnet, vermag er doch bis zu 67 Tonnen

schwere Lasten hochzuziehen und zu transportieren. Wobei der hauptsächlich per Funktechnik betriebene rote Koloss Maschinenteile in nahezu jeder beliebigen Lage transportieren kann. Damit entfällt der aufwendige Prozess des Transports mit Stapler und Schwerlastanhänger in die Fertigung. Unproduktive Nebenzeiten werden so reduziert.

„Die neue Lagerstätte soll als zentrale Schnittstelle für Schwergüter dienen und einen reibungslosen Materialstrom von und zu den Fertigungshallen gewährleisten“, sagt Dr. Wolfgang Lohmann, Manager Procurement & Logistics des Kraftwerksbauers. Früher habe die Anlieferung der Großteile häufig die Zufahrtswege in der Fertigung blockiert. „Bei Auftragspitzen mussten andere Transporte warten, bis das schwere Gehäuse entladen

war“, sagt Lohmann. Durch die Entkoppelung der Warenströme könnten die Zulieferer nun in den Zwischenlagerbereich einfahren und abladen, ohne dass etwa die Großmontage in Halle 18 nebenan beeinträchtigt werde. Durchschnittlich zehn bis zwölf Lastwagen liefern täglich Teile für die Turbinen in das Zwischenlager, rund 400 Artikel sind hier eingelagert. Ein Kleinteillager mit einem Durchsatz von 500 Positionen täglich ergänzt die logistischen Anforderungen auf den insgesamt 8700 Quadratmetern Lagerfläche. „Das papierlose Arbeiten ist in der Intralogistik dank Barcode-Scanner längst Realität“, sagt Lohmann. Auch hier im Großteilelager sorgen die Kommissionierer per PDA dafür, dass jede Artikelbewegung digital registriert wird, bevor die schwergewichtigen Komponenten

ten ihren Weg in die Fertigungsbe-
reiche antreten. Die Errichtung des
Logistikzentrums ist Ausdruck des
weiteren Standortausbaus. „Mann-
heim ist und bleibt ein Schlüssel-
standort für den Konzern“, sagte Se-
nior Vice President Thermal Pro-
ducts, Guy Chardon, auf der Ein-
weihungsfeier.

Der Dienstleister

Die Logistik ist in den vergangenen
Jahren in den Mittelpunkt betriebs-
wirtschaftlicher Entscheidungen ge-
rückt. „Heute ist ein Stadium er-
reicht, bei dem logistische Systeme
wettbewerbsentscheidend sind“,
sagt Frank Schmidt, Geschäftsführer
und Gesellschafter der Trans Service
Team GmbH (TST) in Worms. „Da
der Logistikbereich häufig nicht
zum unmittelbaren Kerngeschäft
der verladenden Unternehmen
zählt, werden Outsourcing-Maß-
nahmen immer wichtiger.“ Wie sich
das Angebot logistischer Dienstleis-
tungen weiterentwickelt, davon
zeugen die geschäftlichen Aktivitä-
ten seines Logistik-Konzerns.

Das Familienunternehmen mit
rund 1000 Beschäftigten an neun
Standorten bezeichnet sich als einer
der deutschlandweiten Marktführer
in der Werkslogistik, Kontraktlogis-
tik und Lagerlogistik. Das bedeutet,
dass TST logistische Leistungen
vom Wareneingang über die Waren-
und Materialbereitstellung bis hin
zum eigenen Versand übernimmt.
Zum Kundenstamm gehören Indus-
triebetriebe wie Dalli, Nestlé und
Procter & Gamble. Auch Handelsun-
ternehmen wie Lekkerland, Lidl,
Rewe und nahezu alle Großen der
Lebensmittelbranche greifen auf die
Dienste der Rheinessen zurück.
Die Versorgung der Produktion mit
Packmaterialien und Rohstoffen mit
eigenem Personal, die Vor-Ort-La-
gerbewirtschaftung mit Personal-
übernahme und die Entsorgung der
Produktion mit Fertigware, zählt
Frank Schmidt als einige der Tätig-
keitsschwerpunkte seines Unter-
nehmens im Bereich der Intralogis-
tik auf.

Für das Geschäftsjahr 2008 ver-
buchte TST einen Umsatz von 60
Millionen Euro. Für das laufende
Jahr erwartet Schmidt eine Wachs-
tumssteigerung zwischen 20 und
25 Prozent – trotz Wirtschaftskrise.
Dabei fing es ganz bescheiden mit
der Sparte Transportlogistik an. „Als
ich mich 1990 selbstständig mach-
te, besaß ich nur einen einzigen

Lkw“, sagt Schmidt. „Und bei dem
bin ich selbst hinter dem Steuer ge-
sessen.“ Damit trat der gelernte Ma-
ler und Lackierer nach einer Logis-
tik-Weiterbildung auf der Abend-
schule traditionsgerecht in die
Fußstapfen seines Vaters, der auch
schon eine eigene Spedition hatte.
Das Geschäft mit den Brummis
brummte zunächst, noch vor zwei
Jahren rollten über 120 Laster mit
Schmidts Firmenlogo über Europas
Straßen. Notgedrungen trat der Un-
ternehmer dann aber auf die Brem-
se. Er reduzierte die Lkw-Flotte auf
80 Fahrzeuge. Denn für die Spedi-
tionen gebe es ein „immer schwieri-
geres Umfeld“.

Vom Spediteur zum IT-Spezialisten

Stattdessen sah Schmidt das Poten-
zial, das im Geschäftsfeld „Prozess-
optimierung“ schlummert. „Ziel ist
es, durch unsere Dienstleistung die
Prozesskette in den einzelnen Pro-
duktionswerken zu steuern“, sagt
er. TST hat sich in den vergangenen
Jahren vom klassischen Spediteur
zum Spezialisten entwickelt. „So et-
was geht aber nicht von heute auf
morgen. Wir haben Jahre ge-
braucht, um das entsprechende
Know-how aufzubauen“, sagt
Schmidt.

Neben seiner Frau Melanie sind
mittlerweile alle fünf weiteren Ge-
schwister geschäftlich an Bord.
„Heute profitieren wir von unserer
Erfahrung, die wir in Werken un-
terschiedlichster Branchen sammeln
konnten. Wir legen Wert auf eine
sehr hochwertige Technik und hal-
ten unsere Informationstechnologie
auf dem neuesten Stand.“ Rund 95
Prozent der Kunden greifen auch
auf die IT- und Lagerhaltungssyste-
me des Dienstleisters zurück. In
Worms wird auf 200 000 Quadrat-
metern im Kundenauftrag gelagert,
kommissioniert und konfektioniert.
Displaybau und Preisauszeichnungen
ergänzen das Portfolio. Die
Kernkompetenz des Unternehmens
besteht darin, die Produktionslogis-
tik in einem Industriebetrieb neu
aufzubauen und zu optimieren oder
einen Aktionsplan für die Lager-
und Inhouse-Logistik aufzusetzen. Und
wenn die IT-gestützten Systeme in
manchem Werk nicht den heutigen
Standards entsprechend treten die
Spezialisten aus Worms ebenfalls
auf den Plan. ▶▶



1a-Lage am Rhein

Lassen Sie sich begeistern von über
**3.000 m² Gewerbefläche in einer der besten
Lagen der Metropolregion:**

- mitten in Ludwigshafen am Rheinufer Süd
- innovative Bauweise als KfW-Effizienzhaus 70
- Erstbezug Ende 2010

Weitere Infos unter www.gag-lu.de oder direkt über die
GAG Ludwigshafen,
Tel: 0621 5604-194.



Wittelsbachstraße 32
67061 Ludwigshafen
Tel: 0621 5604-0
Fax: 0621 5604-110
www.gag-lu.de

ein Objekt der

GAG
LUDWIGSHAFEN am RHEIN
Ihr Immobilienunternehmen

6.30 AB MANNHEIM...
7.45 IN BERLIN...
15.30 AB BERLIN...
17.15 BEIM SPORT.

inkl. Prämien-
und Statusmeilen
bei Miles & More

Geschäfte verbinden. Deshalb verbindet Cirrus Airlines die wichtigsten
deutschen und europäischen Wirtschaftsmetropolen. Mit erstklassigem
Service, perfektem Timing und besten Verbindungen zu Anschlussflügen.
Der direkte Weg für mehr Freizeit. Auch von Mannheim nach Hamburg.
Weitere Informationen über die Hotline +49 180 55 44 005 (0,14 €/Min.
aus dem dt. Festnetz), in Ihrem Reisebüro oder auf www.cirrusairlines.de.

Cirrus Airlines



Partner of Lufthansa



►► „Bei unserem größten Kunden sind wir mit 200 Mitarbeitern im Werk vertreten“, sagt Schmidt. „Unsere Innovationsfähigkeit wird immer wieder aufs Neue gefordert – gerade im preislich stark umkämpften Logistiksegment.“ Die Entwicklung neuer EDV-gestützter Modulprozessoren für das logistische Umfeld, ein konsequentes Qualitätsmanagement oder auch ökologisch verträgliche Varianten in der Transportlogistik – damit will das Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit und die der Geschäftspartner stärken. „Bis zu 25 Prozent des Güterverkehrs wickeln wir inzwischen über Schiff und Schiene ab“, sagt Schmidt. So treffen beispielsweise die Vittel-Flaschen von Nestlé Waters am betriebseigenen Bahnanschluss ein, um dann auf ihren Weg zur Verteilung in ganz Deutschland zu gehen. Die Prozessoptimierung hört demnach nicht an der Werksgrenze bei TST in Worms auf, sondern zieht sich über die gesamte Wertschöpfungskette der kundenbezogenen Warenbewegungen hinweg.

Der Berater

Der Grundsatz, „Jede Planung kann nur so gut sein wie die Daten, die zur Verfügung stehen“, gilt auch bei der Einrichtungs- und Materialflussplanung. Deshalb steht die Erhebung von Daten an erster Stelle. „Distributionszentren müssen einerseits Kapazitäten für die künftige Geschäftsentwicklung bieten, andererseits dem Ist-Zustand gerecht werden“, sagt Marco Krämer, Projekt-Manager Tim Consult.

Die Mannheimer Unternehmensberatung ist auf die Schwerpunkte Ver- und Entsorgung, Infrastruktur und Logistik spezialisiert. „Was zum Erfolg wird, muss nicht immer Hightech sein“, sagt Krämer. Enormes Potenzial bietet die Reorganisation von Prozessen und Artikeln im Lager – oft mit vergleichsweise einfachen Lösungen. Wie dies im Bereich der Intralogistik gelingen kann, zeigt der von ihm mitentwickelte TC PlanoGrapher. Diese Software ermittelt für jeden Lagerartikel das optimale Ladehilfsmittel für das Einlagern. Und sie wählt die kostensparendste Bereitstellung jedes Arti-

kels aus. Die Produktivität soll sich um bis zu 35 Prozent steigern lassen. Die Kommissionierer stellen im Schnitt rund 50 Prozent des gesamten Lagerpersonals. Hier setzt jene Anwendung an, die den Anspruch erhebt, 10 bis 20 Prozent der Kommissionierkosten zu senken. „Voraussetzung für eine effiziente Kommissionierung ist die Wahl der geeigneten Materialbereitstellungsform“, sagt Krämer. Ist die Artikeldichte gering, führe dies zu hohen Wegezeiten. Entscheidend sei jedoch auch der Bereitstellungsaufwand, zum Beispiel das Umpacken und Nachschieben. Anhand dreier Kriterien ließe sich entscheiden, wo die angelieferten Artikel eingelagert werden: das Palettenregal, das „normale“ Fachbodenregal oder der Durchlaufkanal, eine Art Laufband mit angeschlossenen Lagermöglichkeiten. Im Tool lassen sich für jeden Artikel die Prozesszeiten und die dafür veranschlagten Kosten definieren. Je nach Sortiment kann ein Lager vollautomatisiert sein, im anderen werden die Aufträge per Hand zusammengestellt – auch dies

bildet die Anwendung ab. „Bei einem unserer Kunden stieß die herkömmliche Anlage an ihre Kapazitätsgrenzen“, sagt Krämer. Statt die Einrichtung einfach zu duplizieren, kamen Berater und Logistikleitung auf eine andere Lösung: „Die gängigen Artikel mit hohem Durchsatz werden in einem neuen Bereich mit Durchlaufsystem für die Kommissionierung bereitgestellt.“ Der alte Lagerbereich wird künftig nur noch für Reserven und selten benötigte Artikel verwendet. 400 von 12 000 Artikel wanderten von den Paletten und Fachböden ins neue Durchlaufregal. „Idealerweise werden die Artikel bereits so angeliefert, dass der Umpackaufwand beim Wareneingang entsprechend gering ist“, sagt der Logistik-Berater. „Disposition und Einkauf können da allerdings ganz andere Interessen haben, weil sie durch größere Abnahmemengen oft günstigere Preise erzielen können.“ Doch bei Krämers Kunden zahlte sich der Aufwand aus. Die Einsparungen durch die Optimierung der internen Prozesse waren insgesamt größer. *Diane Keller*

PlakatWerbung, die „knallt“



Außenwerbung ist unser Metier – lokal oder bundesweit und auf Ihren Bedarf zugeschnitten. Unsere besondere Stärke: die Beratung im **regionalen Einsatz** von Großflächen, Litfaßsäulen und anderen Werbeträgern – welche **Standorte**, welche **Leistungsmerkmale** sind für Ihre Werbung genau richtig? Wie können Sie auch **kurzfristig**, **aktionsbezogen** das Medium Plakat einsetzen?

Wir freuen uns auf ein Gespräch und beraten Sie gerne. Melden Sie sich einfach per E-Mail oder per Telefon!



NeuWerbung GmbH
Waldgartenstrasse 21
68642 Bürstadt
Telefon +49(0)6206 9820-20
info@neuwerbung.de

www.neuwerbung.de