

UPDATE

UNTERNEHMENSMAGAZIN

Nr.
34

MARKENBOTSCHAFTER

Mick Schumacher über die Parallelen zwischen Motorsport und Intralogistik

TREND: E-COMMERCE

Erfahrungen, Lösungsansätze und Tipps von Anwendern und Branchenexperten

PRODUKTNEUTRALITÄT

Logistiklösungen aus der Praxis und maßgeschneiderter Kundenservice

IDEEN, VISIONEN & LÖSUNGEN FÜR DIE INTRALOGISTIK

[ssi-schaefer.com](https://www.ssi-schaefer.com)

Think Tomorrow.

**VORDENKER,
HERSTELLER UND
LANGFRISTIGER PARTNER. VOM STANDARD-
PRODUKT BIS ZUR
KOMPLEXEN LÖSUNG:
WILLKOMMEN BEI SSI SCHÄFER.**

ssi-schaefer.com

Think Tomorrow.



Alle Beiträge,
weitere Bilder
und Videos finden
Sie auch unter
ssi-schaefer.com

SSI SCHÄFER

Liebe Leserinnen und Leser,

perfekt bedeutet, perfekt für Sie. Um unseren Kunden heute und in Zukunft individuelle Lösungen anbieten zu können, denken wir vorausschauend und entwickeln uns und unser Angebot permanent weiter. Ganz aktuell zahlen sich besonders im Bereich Plastics unsere Modernisierungsmaßnahmen mehr und mehr aus. Über die hochmoderne neue Fertigungshalle in Neunkirchen (Deutschland) hinaus, haben wir in Charlotte, North Carolina (USA), unseren Maschinenpark sinnvoll erweitert und mit modernsten Technologien ausgestattet. Das Thema Konstruktivverpackung nimmt für uns global eine zunehmend wichtigere Rolle ein und ist weiterhin auf Wachstumskurs. Folgerichtig haben wir an den Standorten in Mexiko und den USA unser Produktprogramm und unsere Marktpräsenz konsequent und erfolgreich ausgeweitet. Außerdem wurde in Neunkirchen eine komplette Fertigungslinie für die Thermoformproduktion eingeführt.

Auch das Thema Digitalisierung hat bei SSI Schäfer höchste Priorität. Unsere Digitalkonzepte umfassen intelligente, digitale Produkte und Lösungen rund um unsere Behälter. Wie das funktioniert und was das mit unserem Nachhaltigkeitsgedanken zu tun hat, erfahren Sie ab Seite 24. Auf den dann folgenden Seiten geht es um langlebige Mehrwegbehälter beim Handelsunternehmen dm und um unsere Konstruktivverpackungen, die den Produkten unserer Kunden Rowenta und Märklin in Logistik- und Produktionsprozessen im manuellen und automatischen Handling exzellenten Schutz bieten.

Bestätigung für unsere Technikkompetenz und Logistikqualität bei Entwicklung, Produktion und Realisierung sowie als Entwicklungs- und Innovationspartner unserer Kunden haben wir erst kürzlich in Form des „Bosch Global Supplier Awards“ erhalten. Und auch die Auszeichnung als „Beste Logistik Marke 2019“ für Behälter gibt unserem Ansatz Recht, einen besonderen Fokus bei der Produktentwicklung sowohl auf die Praxistauglichkeit als auch auf die lange Lebensdauer zu legen. Wir freuen uns sehr über das Vertrauen in unsere Marke.

Mit dem übergeordneten Ziel, diesem Vertrauen mehr als gerecht zu werden, gehen wir unsere Projekte an. Mit den Erfolgsgeschichten aus der Praxis präsentieren wir in dieser Ausgabe, wie sich DSV den steigenden



Anforderungen des E-Commerce-Geschäfts anpasst, Caiba von dem neuen SSI ORBITER® profitiert und das mehrfach ausgezeichnete Einebenen-Shuttle SSI Flexi bei Arvato zum Einsatz kommt. Wie maßgeschneiderter Service Kunden maximale Anlagenverfügbarkeit garantiert, schildert Elie Zita, EVP Customer Services, ab Seite 10.

Das Topthema dieser Ausgabe, E-Commerce, beleuchten wir einerseits aus Anwendersicht mit Erkenntnissen und Tipps aus der Praxis, andererseits diskutiert Markus Schellinger, Experte für E-Commerce, was dieser Vertriebskanal für den Mittelstand logistisch bedeutet. In unserer exemplarischen E-Commerce-Lösung für mittlere Durchsätze zeigen wir, wie ein intelligentes und vor allem erweiterbares Konzept zur Bearbeitung von entsprechenden Aufträgen in der Realität aussehen könnte.

Außerdem gehen wir näher auf unsere Partnerschaft mit Mick Schumacher ein. Der Formel-2-Pilot und SSI Schäfer teilen eine gemeinsame Grundhaltung - getreu dem Corporate Claim *Think Tomorrow*.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Herzlichst Ihr

Dr. Armin Vogel
EVP Plastics, SSI Schäfer



8



10

6 Local Markets

- ▶ Neue Auftragseingänge und erfolgreich realisierte Projekte auf einen Blick

8 Marke

- ▶ „Think Tomorrow. – das passt auch für mich.“
Markenbotschafter Mick Schumacher im Interview über sein Mindset und die Partnerschaft mit SSI Schäfer

10 SSI Schäfer Inside

- ▶ Wie Customer Service & Support Kunden langfristig maximale Anlagenverfügbarkeit garantiert

12 **Topthema: E-Commerce** Trends & Entwicklungen

- ▶ Im Interview mit Markus Schellinger: E-Commerce im Mittelstand und was das logistisch bedeutet

14 Branchen Check

- ▶ Wie man im Tagesgeschäft und bei Auftragsspitzen sinnvoll automatisiert

16 Nachgefragt

- ▶ Bei Experten von Carhartt WIP und MISUMI: Erfahrungen mit und Tipps für den E-Commerce

19 Kolumne

- ▶ „Be informed“ Thomas Klingert über die Hintergründe und Potenziale von WAMAS® Lighthouse



20

20 Best Practices

- ▶ DSV: Smarte Kombination aus Hängefördertechnik und Fahrerlosen Transportsystemen
- ▶ Caiba: Kanallagerlösung mit SSI ORBITER® für perfekte Raumnutzung
- ▶ Arvato: Das mehrfach ausgezeichnete SSI Flexi Shuttle überzeugt im Omnichanneling

24 Think Green

- ▶ Nachhaltigkeit bei SSI Schäfer:
Vom vollständig recyclebaren Behälter bis zum effizienten Ressourcen- und Energiemanagement
- ▶ Mehrwegbehälter in der Praxis: dm, Märklin & Rowenta

27 Kurz notiert

- ▶ Aktuelle Unternehmensmeldungen und Auszeichnungen

Impressum

Update

Das Unternehmensmagazin
von SSI SCHÄFER
Nr. 34, 1/2019

Herausgeber

SSI SCHÄFER
FRITZ SCHÄFER GMBH & CO KG
Fritz-Schäfer-Straße 20
57290 Neunkirchen
Tel. +49 2735 70-1
info@ssi-schaefer.com

Verantwortlich für den Inhalt

SSI SCHÄFER Gruppe
Enrico Gazzano

Redaktion

Lea Werthebach

Layout

Andrea Buchner

Bildnachweise

Titel: iStock.com/undefined,
S. 2: BlackJack3D, Getty Images,
S. 4 r.: iStock.com/Theerapong28
S. 10/11: iStock.com
S. 14/15: iStock.com/exdez

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck
nur mit ausdrücklicher Genehmigung
des Herausgebers und der Redaktion.
Für Druckfehler keine Haftung.

Sie haben Fragen oder Anregungen?
Möchten weitere Exemplare erhalten?
Bitte kontaktieren Sie uns:
marketing@ssi-schaefer.com

0521-082019-w



SICHER, SCHNELL UND EFFIZIENT ZUM ZIEL

Thermogeformte Ladungsträger aus eigener Fertigung

Vom automatischen Produkthandling bis zum optimalen Transportschutz: Ladungsträger, wie etwa Behältereinlagen und selbsttragende Werkstückträger, helfen dabei, Prozesse und Qualität in Produktion und Logistik deutlich zu verbessern. Mit einer neuen Thermoformproduktion inklusive Stanz- und Fräsanlage am internationalen Hauptsitz in Neunkirchen entwickelt und produziert SSI Schäfer maßgeschneiderte Ladungsträger nun komplett selbst- und ergänzt damit seine Spritzgussfertigung. Kunden profitieren von kürzeren Entwicklungszeiten, einer breiteren Herstellerkompetenz sowie günstigeren Konditionen.

Seit Anfang 2019 ist sie in Betrieb, die neue Thermoformproduktion. Drei Hochleistungsmaschinen bringen dabei Kunststoffplatten mittels Vakuum-Tiefziehverfahren präzise in Form. Zudem ist die Fertigung mit einer Hubtischstanze ausgestattet, die die Ränder der thermogeformten Teile exakt zuschneidet. Eine hochmoderne 5-Achsen-CNC-Fräsanlage verleiht allen Teilen den letzten Schliff

und fräst z.B. Grifföffnungen oder Bohrungen in das Material. Insgesamt 1,8 Millionen Euro wurden in die neue Thermoformproduktion investiert. Damit bietet SSI Schäfer die Konzeption und Fertigung von individuellen Ladungsträgern nun im eigenen Haus.

Individuelle Lösungen mit Herstellerqualität

Behältereinlagen und selbsttragende Werkstückträger kommen etwa in der Automobil- oder Elektronikindustrie zum Einsatz, um technische Bauteile oder elektrische Komponenten sicher zu transportieren und zwischenzulagern. Auf Basis des CAD-Modells oder Lastenhefts eines Bauteils entwickeln die Experten von SSI Schäfer ein Konzept, das den empfindlichen Produkten optimalen Schutz und gleichzeitig maximale Effizienz bei Transport, Lagerung und Handling bietet. Nach der Fertigung eines Prototyps und der Freigabe des Kunden startet die Serienproduktion der Teile in gerade einmal zwölf Wochen - in bester Qualität.



2



3



4



5

Die neue Thermoformproduktion ergänzt die Spritzgussfertigung von SSI Schäfer optimal. Aufgrund der günstigeren Formwerkzeuge und der geringeren Entwicklungszeit bringt die Thermoformproduktion insbesondere bei kleineren Produktserien große Vorteile. Mit Fertigungskompetenz für beide Produktionsmethoden profitieren Kunden von einem ganzheitlichen Leistungsspektrum.

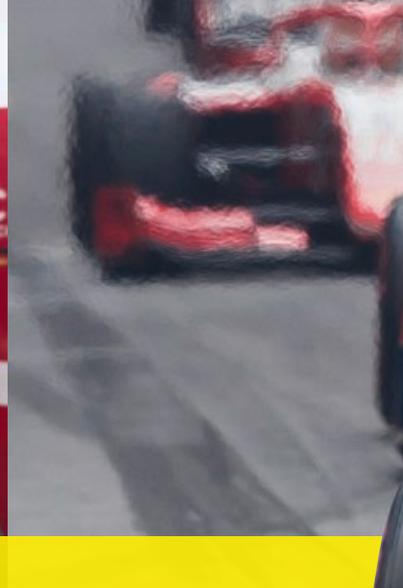
Übrigens: Neben maßgeschneiderten Ladungsträgern nach Kundenanforderungen wird auch die Verkleidung des mit dem „German Design Award“ ausgezeichneten, hochdynamischen Einebenen-Shuttles SSI Flexi, welches in Automatischen Kleinteilelagern zum Einsatz kommt, auf den neuen Anlagen produziert.



- 1 Thermoformmaschine, ILLIG UA 155 mit einer Formfläche von 1450 x 1200 mm.
- 2 Plattenmagazin zur automatischen Beschickung der Thermoformanlage mit den zu formenden Platten.
- 3 Der Oberstempel dient zur Unterstützung der Verstreckung und somit zur besseren Verteilung des Materials.
- 4 In der Formstation befindet sich das Thermoformwerkzeug, über welches das Material per Vakuum in Form gezogen wird.
- 5 Nach dem Formen wird das fertige Thermoformteil ausgeworfen und der weiteren Bearbeitung zugeführt.



Exklusive Einblicke in die Thermoformproduktion auch unter [ssi-schaefer.com](https://www.ssi-schaefer.com)



ZWEI UNTERSCHIEDLICHE WELTEN - UND DENNOCH DIE GLEICHE BASIS

Der amtierende Formel-3-Champion Mick Schumacher, der dieses Jahr in der FIA-Formel-2-Meisterschaft antritt, und SSI Schäfer treten eine Partnerschaft an, die von der gemeinsamen Grundhaltung profitieren wird.

Mick Schumacher beeindruckt seit Jahren durch sein stringentes Streben nach Verbesserung. Der 20-jährige Sohn des siebenmaligen Formel-1-Weltmeisters Michael Schumacher hat sich längst eine eigene Identität geschaffen und zählt als Mitglied im exklusiven Fahrerfeld der FIA-Formel-2-Meisterschaft heute zu den besten Nachwuchsfahrern der Welt.

Das Ziel der Partnerschaft ist klar: Gemeinsam zu Spitzenleistungen! Dazu Michael Mohr, EVP Sales bei SSI Schäfer: „Mick bringt eine große Leidenschaft mit, die uns beeindruckt. Gemeinsam alles geben, Erfahrungen sammeln, Herausforderungen annehmen und mit höchstem Fokus an einer Lösung arbeiten – das verbindet uns als Unternehmen mit ihm. Getreu dem Corporate Claim *Think Tomorrow*. blicken wir immer nach vorn, um die ambitionierten Ziele für unsere Kunden zu erreichen.“

„Think Tomorrow. – das passt auch für mich!“

Im Interview erzählt Mick Schumacher mehr über die Partnerschaft und die Parallelen zur Intralogistikwelt von SSI Schäfer sowie über seine Ziele und seine Motivation.



Think Tomorrow.



Was bedeutet *Think Tomorrow*. für dich?

Der Claim *Think Tomorrow*. verkörpert für mich das, was Motorsport ausmacht: immer weiter denken, sich nie ausruhen auf dem Erreichten, Strategien entwickeln, um Erfolg zu haben, klare Ziele vor Augen haben. In unserem Sport gibt es den Satz „Stillstand ist Rückschritt“, und diese Philosophie habe auch ich klar verinnerlicht.

Was verbindet dich mit SSI Schäfer und macht die Partnerschaft aus?

Wir bewegen uns zwar in unterschiedlichen Welten, aber die Grundsätze und die Arbeitsbasis sind die gleichen. Es geht um innovative Lösungsansätze und langfristiges Denken und Handeln, aber es geht auch um das Wissen, dass der Erfolg nur über Teamarbeit möglich ist und dass man im Falle des Erfolgs nicht abheben darf, wenn man die weitere Arbeit nicht gefährden will. Nachdem wir kürzlich erste Erfolge in der Formel 2 feiern durften, ruhen wir uns keineswegs aus. Das gesamte Team arbeitet fokussiert weiter, eruiert Verbesserungspotentiale und setzt diese in die Tat um. Nur so können wir langfristig im Wettbewerb bestehen und uns weiterentwickeln. Gleiches gilt für SSI Schäfer, die über einen Projektabschluss hinaus nachhaltige Beziehungen mit ihren Kunden anstreben. Mit jedem Projekt und jedem Rennen lernt man dazu und bildet wiederum die Grundlage für zukünftige Erfolge. Wie gesagt, zwei unterschiedliche Welten - und dennoch die gleiche Basis, daher freue ich mich so über diese Partnerschaft.

Mit dem Start in der Formel 2 bist du deinem erklärten Traum - der Formel 1 - wieder einen Schritt nähergekommen. Was motiviert dich jeden Tag aufs Neue?

Ich werde das häufig gefragt, aber offen gesagt stellt sich mir diese Frage gar nicht, denn ich liebe das, was ich

mache. Ich finde es spannend mich auch selbst weiter zu entwickeln und soviel wie möglich zu lernen; übrigens auch in der Arbeit mit vielen verschiedenen Menschen aus unterschiedlichen Kulturen. Die Arbeit mit dem Team und an mir selbst ist bereichernd, und auch der Wettkampf selbst fordert mich heraus. Es macht Spaß, ihn anzunehmen.

#FindYourOnePercent - Was ist für dich der Faktor, der den Unterschied zum Erfolg ausmacht?

Dieses letzte Stückchen zu finden, das den Ausschlag gibt, ist wahrscheinlich die größte Herausforderung, und hier gibt es meiner Überzeugung nach nicht diesen *einen* Faktor. Nie zufrieden sein mit sich selbst, sich nie ausruhen, auch wenn man vermeintlich vorne liegt, ist in meinen Augen selbstverständlich. Man muss außerdem versuchen, auf allen Ebenen die Voraussetzungen für den Erfolg zu schaffen, quasi den Boden zu bereiten, indem man alle Bereiche im Blick hat. Nur in der Kombination aller Elemente gelingt meiner Meinung nach der Erfolg; wenn alles passt und alles zusammen kommt. Das kann auch mit Glück zu tun haben; aber das Glück kommt nur zu den Tüchtigen.

Und außerhalb des Rennstalls und Trainings - wie gestaltest du deine Freizeit?

Ich bin Sportler durch und durch. Das ist natürlich auch ein großes Stück Vorbereitung für meinen Sport, aber es ist auch Freizeitspaß. Ich mag Radfahren, auf der Straße oder auch im Gelände, und im Sommer mag ich alles Mögliche auf dem Wasser. Weil ich so viel unterwegs bin, genieße ich auch die Zeit mit meinem Hund. Und natürlich versuche ich soviel Zeit wie möglich mit meiner Familie zu verbringen!

INDIVIDUELLER SERVICE FÜR MAXIMALE VERFÜGBARKEIT ALLER SYSTEME

Jede Anlage ist anders und die wachsenden Anforderungen an die Logistik unterschiedlich. Gleich ist der Wunsch nach individuellen Services und verlässlicher Betreuung. Nur so kann höchste Qualität gewährleistet, maximale Anlagenverfügbarkeit garantiert und jahrzehntelange Ersatzteilversorgung realisiert werden – im Maschinen- und Anlagenbau bildet das die Basis für langfristige Partnerschaften.

Elie Zita, Experte in Sachen Customer Services, weiß genau, was den entscheidenden Unterschied macht und erklärt, wie ein maßgeschneiderter Rundum-Service Kunden ruhig schlafen lässt.

After-Sales-Betreuung nimmt stetig an Bedeutung zu. Vor diesem Hintergrund haben wir ein breites und innovatives Serviceportfolio unter Nutzung aktuellster Technologien wie Augmented Support oder datengestützter Prävention entwickelt. Die Leistungen reichen vom technischen 24/7-Support über Lagermodernisierung bis hin zur präventiven Wartung. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz für die kontinuierliche Anlageninstandhaltung und -betreuung und individuell zugeschnittenen Service Designs sichern wir vom Customer Service & Support (CSS) maximale Anlagenverfügbarkeit. Bei fest kalkulierten Kosten und Rahmenbedingungen kann sich der Kunde auf sein Kerngeschäft konzentrieren – wir kümmern uns um alles Weitere.

Die SSI Schäfer Maintenance Philosophy (SMP) ist als erweiterter Ansatz des ausgefeilten SSI Resident Maintenance® Konzeptes, also eines Rundum-Anlagenservices durch zertifizierte Servicetechniker vor Ort, zu verstehen. Basierend auf den drei Kernelementen – dem SSI Resident Maintenance Team, Best Practice Prozessen für technische Instandhaltung und Instandsetzung sowie integrierten Service Tools und Systemen – umfasst SMP operative Prozesse im Rahmen der herkömmlichen, reaktiven Anlagenwartung. Ihr ganzheitlicher Ansatz wirkt jedoch weit darüber hinaus: Er beinhaltet vorgelagerte Analyse- und Beratungsprozesse für kontinuierliche Anlageninstandhaltung ebenso wie die Implementierung individuell konzipierter, präventiver Aktivitäten sowie den Aufbau und die Einbindung von SSI Resident Maintenance Teams für permanente Anlagenbetreuung. Auf diese Weise bricht SMP den reaktiven Wartungszyklus auf und wandelt ihn in einen dynamischen, ganzheitlichen Prozess für maximale Anlagenperformance, -lebensdauer und -verfügbarkeit. Umgesetzt wird sie in drei Phasen.

IHRE VORTEILE

- Ganzheitlich: Maßgeschneiderter Service aus einer Hand
- Langfristig: Professionelle Begleitung durch den Wartungsprozess über die gesamte Anlagenlebensdauer
- Zuverlässig: Erfüllung vereinbarter Leistungswerte
- Leistungsstark: Kontinuierlich verbesserte Leistungen und maximaler Return on Investment (ROI) dank des proaktiven Support-Ansatzes
- Sicherheit und „No Surprise“: Minimales Risiko und Begrenzung des unerwarteten Bedarfs an technischen Ressourcen

Sorglos in drei Schritten



Elie Zita
EVP Customer Services
bei SSI Schäfer

1. SERVICE DESIGN

Die Bedürfnisse des Kunden werden analysiert, entsprechende Bausteine aus dem CSS-Portfolio ausgewählt und auf die Erfordernisse vor Ort ausgelegt. Dabei umfassen die Anforderungen in der Praxis häufig Aufgaben wie eine kontinuierliche technische Unterstützung, eine präventive Wartung und Instandhaltung, automatisierte Auswertungs- und Wartungstools zur durchgängigen Messung, Sicherstellung und Dokumentation der Anlagenperformance.

2. SERVICE TRANSITION

Einerseits unterstützen unsere hochqualifizierten Techniker mit ständiger Vor-Ort-Präsenz und andererseits wird parallel ein eigenes Service-Team für den dauerhaften Einsatz beim Kunden aufgebaut. Die von SSI Schäfer rekrutierten Techniker erhalten in intensiven Schulungen durch die hauseigene Trainingsabteilung das Know-how über die verbauten Komponenten und Gewerke und werden vor Ort mit dem weiterführenden anlagenspezifischen Umgang vertraut gemacht. Darüber hinaus implementieren wir die erforderliche Infrastruktur, welche für die sachgerechte Durchführung des mit dem Kunden vereinbarten Leistungskataloges häufig unabdingbar ist. Hier spielt z.B. ein optimales Ersatzteilmanagement im Logistikzentrum für schnelles Handeln häufig eine große Rolle.

3. SERVICE OPERATION

Die effiziente Umsetzung der SMP erfolgt durch eine administrative und eine operative Gruppe. Erstere, das zentrale Resident Maintenance Management Team, führt das lokale Team und bietet ihm bei komplexeren technischen Fragestellungen rund um die Uhr Remote- & Hotline-Support. Das lokale (operative) Team übernimmt geplante Wartungen, operativen Support, Fehlerbehebungen, das Lebenszyklus- und Ersatzteilmanagement und erarbeitet einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Die Teams berücksichtigen bei der Umsetzung ihrer Tätigkeiten kundenspezifische Prozesse wie betriebsstärkere Zeiten, um Beeinträchtigungen bestmöglich vorzubeugen.

Unterstützt wird die Service Operation durch unser eigenentwickeltes Computerized Maintenance Management System (CMMS). Es ermöglicht die digitale Planung und Steuerung aller erforderlichen Instandhaltungsmaßnahmen und visualisiert die angefallenen Aktivitäten auf Knopfdruck. Folglich können Optimierungspotentiale durchgängig ausgeschöpft und Kosten sukzessive gesenkt werden.

Das SSI Schäfer CMMS umfasst die Kernelemente CMMS Web und CMMS App. Mit der realen Welt wird das System durch 1D- oder QR-Barcodes, die an jeder Anlagenkompo-

nente angebracht sind, sowie über Smartphones und Tablets für die Servicetechniker vor Ort vernetzt. Im CMMS Web plant der Instandhaltungsmanager die präventiven Maßnahmen, die vom Techniker nach Synchronisation in der CMMS App direkt in der Anlage bearbeitet und dokumentiert werden können. Im Störfall lassen sich reaktive Wartungen ohne Zeitverlust und Planungsaufwand durchführen. Sämtliche Daten werden im CMMS Web gesammelt und ausgewertet. Der kontinuierliche Datenaustausch stellt eine konsistente Datenbasis für Analysen, Auswertungen und ein nachhaltiges Wartungs- und Instandhaltungsmanagement sicher.

MITTELSTAND: WAS E-COMMERCE LOGISTISCH BEDEUTET

Es ist gewiss nichts Neues – der Online-Handel boomt. Immer mehr Konsumenten genießen die Anytime-Anywhere-Verfügbarkeit und tätigen ihre Einkäufe im Internet. Dabei ist ihre Erwartungshaltung riesig.



Konsumenten möchten eine scheinbar unendliche Auswahl an Produkten in hochprofessionellen Webshops mit unkomplizierten Bestellmöglichkeiten beziehen – natürlich zum Wunschtermin, bei kürzesten Lieferzeiten oder Lieferungen zu „Pick-up Points“, inklusive kostenlosem Rückversand oder der bequemen Rückgabe in einem „Brick & Mortar Store“. Um am Markt bestehen zu können und sich gegen die Big Player wie Amazon und Co. durchzusetzen, sind diese Services auch zunehmend bei mittelständischen Unternehmen und Start-ups obligatorisch.

Doch was bedeutet die Einführung dieses dynamischen Vertriebskanals? Es geht in erster Linie darum, Kundenerwartungen zu erfüllen. Übersetzt in die Logistik und die internen Materialflüsse eines Unternehmens bedeutet das 100% Lieferfähigkeit und -treue, Null-Fehler-Kommisionierung, kürzeste Durchlaufzeiten sowie Transparenz im Lager und über die Supply Chain hinweg – und das alles natürlich zu minimalen Kosten.

Was Mittelstandsunternehmen konkret beim Einstieg in den E-Commerce bedenken müssen, erfahren Sie im nachfolgenden Interview mit Markus Schellinger.

Markus Schellinger

Director Technology & Solutions Retail & Wholesale
bei SSI Schäfer

Was unterscheidet die E-Commerce- von der traditionellen Lagerstruktur?

Traditionell werden aus einem Zentrallager mehrere Filialen oder regionale Verteilzentren versorgt und das zu planbaren Terminen. Im E-Commerce hingegen wird jeder einzelne Kunde individuell beliefert. Die Folge sind kleinere Auftragsgrößen, bei denen es schwer abschätzbar ist, wann welche Artikel bestellt werden. Dies spiegelt sich im Artikelportfolio wider: die wachsende Artikelvielfalt muss klar strukturiert gelagert und transparent verwaltet werden, um eine permanente Verfügbarkeit sicherzustellen. Katalog- und Saisonwechsel vergrößern den Artikelbestand zusehends. Zudem variieren Artikel im Absatzverkauf – das Resultat ist eine Anhäufung von Langsamdrehern. Diese können sich jedoch aufgrund der Unvorhersehbarkeit des Bestellverhaltens schlagartig in sehr gefragte Güter – Schnelldreher – verwandeln.

Resultierend aus dieser hohen Dynamik, kleinen Auftragsgrößen und dem breiten Portfolio steht bei der Zusammenstellung einzelner E-Commerce-Aufträge effizientes Piece Picking im Fokus. Und somit eine grundlegende Veränderung der Kommissionierformen für die E-Commerce-Logistik. Traditionelle Kommissionierung nach dem Prinzip Person-zur-Ware resultiert unter diesen Voraussetzungen in längeren Laufwegen bei gleichzeitig weniger Picks pro Entnahmeposition, was schlussendlich zu langsamen, fehleranfälligen und kostspieligen Prozessen führt.

Und wie sieht das in der Praxis für kleine und mittelständische Unternehmen aus?

Beim Einstieg in das E-Commerce-Geschäft ist gute und sorgfältige Vorbereitung alles. Daher empfiehlt es sich, gemeinsam in drei Schritten vorzugehen:

1. Grundlegende Datenanalyse

Mit dieser Basis gilt es, zu differenzieren und die Auftragsdaten vor allem in Richtung E-Commerce zu beleuchten. Das Wachstum des Unternehmens, die Menge an Aufträgen sowie mögliche Änderungen der Auftragsprofile als auch Peaks und Aktionen dürfen nicht unterschätzt werden. Ein Forecast zum Absatz einzelner Produkte gestaltet sich schwierig und bleibt eine permanente Variable.

2. Zusammenstellung des richtigen Lagerkonzeptes

Es ist zu bedenken, dass kleine und mittlere Unternehmen E-Commerce zunächst als zusätzlichen Absatzmarkt testen und nicht von jetzt auf gleich komplett umstellen. Das heißt, dass der Kunde nicht zwingend ein neues Logistikzentrum benötigt, sondern das vorhandene Design für eine parallele Abwicklung der Aufträge fit gemacht wird. Das richtige Konzept wählen wir hinsichtlich der Kosten pro kommissionierter Einheit sowie der Auftragsdurchlaufzeit aus und berücksichtigen die individuellen Anforderungen an Ergonomie und Wartungszugänglichkeit des Kunden. Zur finalen Optimierung des Systems, Erkennung möglicher Bottlenecks und Auswahl der optimalen Strategien greifen wir auf ein großes Team aus Inhouse-Simulationsexperten zurück – der Erfolgsfaktor ist Maximierung des Outputs bei gleichzeitiger Minimierung des Aufwandes.

Entgegen aller Erwartungen bleiben „manuell“ bzw. „teilautomatisiert“ die Zauberwörter. Manuelle Prozesse und Arbeitskräfte eignen sich nicht nur zu Beginn, sondern langfristig, um flexibel agieren zu können. Mit der Etablierung des Online-Handels und steigendem Umsatz entwickelt sich auch der Automationsgrad. Aber: Teil- und vollautomatisierte Prozesse decken primär die Grundlast ab und sollen unangenehme manuelle sowie repetitive Tätigkeiten ersetzen. Auftragsspitzen erfordern besondere Flexibilität – und bleiben somit meist manuell. Hier kann auch in Zukunft Schritt für Schritt nachjustiert und -automatisiert werden. Darüber hinaus kann die Produktivität im manuellen Bereich z.B. mit der Übernahme von Fahrerlosen Transportsystemen, durch intelligente Kommissionierführung sowie den Einsatz von Robotik erhöht werden.

3. Auswahl der passenden Softwarelösung

Gemeinsam mit dem Kunden und angepasst an das Lager- und Kommissionierkonzept stellen wir ein maßgeschneidertes IT-Set-up auf. Dieses umfasst die Bestandskontrolle, die Definition und Nachverfolgung von Leistungskennzahlen für eine effiziente Steuerung sowie die Planung, Simulation als auch Optimierung von Lagerung und Kommissionierung – für maximale und nachverfolgbare Transparenz.

Wie profitieren Mittelstandsunternehmen besonders von einer Partnerschaft mit SSI Schäfer?

Jeder Kunde ist einzigartig und so gehen wir auch jede Ausgangssituation individuell an. Hier schöpfen wir die Synergien unserer tiefgreifenden Intralogistikerfahrungen und breitem Know-how des E-Commerce aus. Gemeinsam mit dem Kunden entwickeln wir Lösungen, vergleichen Ansätze und treffen fundierte Entscheidungen.

Die richtige Lösung für den einzelnen Kunden zu finden, ist unser Bestreben. Daher beraten wir ihn produktneutral und lösen seine Herausforderung individuell. Von manuell über teil- bis vollautomatisiert bedienen wir uns dabei aus unserem hochwertigen Portfolio mit einer Fertigungstiefe von ca. 85%. Auch um die IT kümmern wir uns inhouse mit der eigenen Software WAMAS® und als zertifizierter SAP-Partner und bieten über die Inbetriebnahme hinaus 24/7 Customer Service & Support unter Nutzung innovativer Technologien an. Die Skalierbarkeit der Systeme ist dabei immer garantiert und dem zukünftigen Wachstum oder Anpassungen steht nichts im Wege. Als One-Stop-Supplier der Intralogistik mit zertifizierter Projektmanagementkompetenz, Generalunternehmer-Expertise und der Möglichkeit Bauleistungen zu übernehmen reduzieren wir Schnittstellen für unsere Kunden und minimieren das Risiko für Planungsfehler. Der Gesamtüberblick kombiniert mit viel Liebe zum Detail, das macht bei uns den entscheidenden Unterschied aus.

Und wenn wir etwas nicht haben, haben wir starke Kooperationspartner und die Freiheit, „Best in Class“-Produkte einzusetzen.

ZWISCHEN ALLTAG UND SAISONALEN SPITZEN

Flexible Lösungen für E-Commerce-Logistik

U nmittelbare Warenverfügbarkeit genauso wie die Express-Lieferung bis zur Haustür sind für Konsumenten längst zur Selbstverständlichkeit geworden. Kann ein Online-Händler die gewünschte Ware nicht kurzfristig genug liefern, bestellen Kunden bei einem anderen Anbieter, der die Anforderungen erfüllt. Gewohnheiten, welche höchste Anforderungen an die Logistik von E-Commerce-Unternehmen stellen und dazu führen, dass die Konkurrenz unter den Online-Händlern weiter steigt. Die Lieferfähigkeit stellt daher den entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar, um langfristig am Markt zu bestehen. Passgenaue Logistiklösungen unterstützen dabei, diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Aber wie könnte ein intelligentes und vor allem erweiterbares Konzept zur Bearbeitung von E-Commerce-Aufträgen in der Realität aussehen?

Sinnvoller Automationsgrad für die Marktanforderungen von morgen

Jeder Kunde steht vor spezifischen Herausforderungen, somit muss auch jedes Logistikkonzept differenziert betrachtet werden. Doch die strategische Herangehensweise ähnelt: Die Grundlage stellt die Konzepterarbeitung dar, die wiederum auf einer umfassenden Datenanalyse hinsichtlich Durchsatzanforderungen, Anzahl an SKU, SKU- und Auftragsstruktur sowie Auftragsstypen basiert. Kombiniert mit dem Businessplan des Kunden bestimmen die Analyseergebnisse die Rahmenbedingungen für eine

sinnvolle Intralogistik. Wie ein Lösungsansatz für ein System mit mittlerer Leistung aussehen kann, zeigt der nachfolgend skizzierte Materialfluss exemplarisch.

Lagersysteme für höchste Lieferfähigkeit

Nach erfolgter Wareneingangskontrolle gibt es zwei Optionen für die Lagerung: Staplerbediente Palettenlager für Großladungsträger und sperriges Lagergut sowie vollautomatisierte Kleinteilelager. Artikel, die in größeren Mengen in der Regel sortenrein auf Paletten geliefert werden, werden zunächst in einem manuellen Hochregallager, das wahlweise als Schmal- oder Breitganglager ausgeführt wird, als Nachschub zwischengelagert. Für die Pufferung der sperrigen Artikel eignen sich je nach Typ manuelle Blocklager wie auch Palettenlager. Dabei stellen Schmalganglager höchste Lagerkapazitäten auch bei begrenzter, enger Lagerfläche bereit und sind ideal bei geringen Platzverhältnissen. Sowohl die Nachschubpaletten als auch Artikel, die in kleineren Mengen auf Mischpaletten oder in Kartons angeliefert werden, durchlaufen den Decanting-Bereich, wo sie an ergonomischen Arbeitsplätzen zur Pufferung im Automatischen Kleinteilelager (AKL) vereinzelt werden. Je nach Anforderung werden dort Behälter, Kartons oder Tableare dynamisch und platzsparend gelagert. Die Systeme sind über Fördertechnik



an Ware-zur-Person- bzw. Person-zur-Ware-Arbeitsplätze oder Roboter im Kommissionierbereich angebunden, sodass die gewünschten Artikel für die Auftragszusammenstellung bereitgestellt werden können.

Passgenaue, ergonomische Kommissionierkonzepte

Aufgrund von Leistungsschwankungen im Jahres- bzw. Tagesverlauf und der schwierigen Prognostizierbarkeit zukünftiger Bedarfe benötigen Online-Händler modulare und flexible Lösungen, die auf ihre Anforderungen zugeschnitten sind. Insbesondere der Kommissionierbereich muss gleichzeitig verschiedene Nachfrageintensitäten abdecken - von saisonalen Peaks (Weihnachten, Ostern, Black Friday etc.), über die Auftragspitzen im Tagesverlauf bis hin zum durchschnittlichen Tagesgeschäft. Letzteres bestimmt den Automationsgrad des Handling-Konzepts basierend auf der notwendigen Leistung. Eine gute Basis sind hier Ware-zur-Person-Lösungen mit mittlerem Automatisierungsgrad zur Abwicklung des Standard-Tagesgeschäfts: Auch die Kommissionierung der Artikel aus dem AKL erfolgt an ergonomischen Arbeitsplätzen. Alternativ kann sie von Robotern unterstützt oder vollständig übernommen werden. Die vollautomatische Ein- und Auslagerung übernehmen in Abhängigkeit von der erforderlichen Leistung Regalbediengeräte sowie Einebenen- oder Mehrebenen-Shuttles. So lässt sich das Kerngeschäft zuverlässig abwickeln.

Eine Investition in diese Technik lohnt sich hingegen für saisonale Peaks selten. Diese Auftragsspitzen und die Kommissionierung größerer Artikel werden daher in der Regel mit Person-zur-Ware-Lösungen abgedeckt. Die

Kommissionierer stellen Artikel einerseits aus Kollidurchlaufregalen und andererseits direkt von sortenreinen Paletten manuell zu einer Lieferung zusammen. Die Bereitstellung der Paletten sowie der Behälter in Kollidurchlaufregalen kann dabei sowohl manuell als auch vollautomatisiert erfolgen. Dank der Differenzierung und Berücksichtigung systemischer Leistungsanforderungen unterschiedlicher Nachfrageintensitäten wird die Höhe der Gesamtinvestition reduziert. Je nach spezifischem Bedarf und gefordertem Durchsatz können die einzelnen Lösungsbausteine in unterschiedlichen Automationsgraden integriert und kombiniert werden, sodass die Waren das Distributionszentrum pünktlich verlassen - wirtschaftlich bedeutet also nicht immer vollautomatisiert.

Modulare Intralogistiksysteme - mitwachsend und nachhaltig

Übergreifend gilt, dass Logistiklösungen individuell skalierbar und an kurzfristige Geschäftsentwicklungen anpassbar sein müssen. Diese Flexibilität sowie die Herausforderungen der Digitalisierung sprechen für eine stufenweise Projektrealisierung. Für langfristige Planungs- und Finanzsicherheit des Projekts trägt nicht zuletzt eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Intralogistikpartner bei. Hier setzen die Experten von SSI Schäfer an; sie arbeiten für und mit jedem Kunden im Detail das passgenaue Konzept aus. Startpunkt sind nicht einzelne Produkte, sondern die sinnvolle Komposition - die richtige Lösung - und ein wirtschaftliches Tempo der Installation. Das Resultat ist ein nachhaltiges, mitwachsendes Intralogistiksystem - entsprechend dem Unternehmensleitspruch: *Think Tomorrow*.



WAS KUNDEN WÜNSCHEN UND LOGISTIK LEISTET

Zurzeit eine der größten Herausforderungen für Logistiker: E-Commerce. Erfahrungen aus der B2C- und B2B-Praxis teilen Jörg Gonnermann, General Manager Logistics Service Platform bei MISUMI, und Wolfgang Heldt, Head of Logistics, sowie Marc Lohausen, Head of E-Commerce, von Carhartt WIP.

Über die Herausforderungen im B2B-E-Commerce, einer Branche, welche nicht vor dem Druck verkürzter Innovationszyklen und hoher Marktanforderungen gefeit ist, berichtet Jörg Gonnermann (MISUMI).

Welche Rolle spielt E-Commerce für Ihr Unternehmen?

JG: Die unter dem Überbegriff Industrie 4.0 angestrebte Integration von Entwicklungs-, Produktions-, Bestell- und Lieferprozessen, insbesondere im Maschinenbau, verlangt von allen Beteiligten, die Digitalisierung und Vernetzung ihrer Geschäftsprozesse voranzutreiben. Insofern ist E-Commerce, in all seinen Ausprägungen, ein integraler Bestandteil unserer Strategie und unabdingbar, um im Markt bestehen zu können.

Die Digitalisierung und das Thema E-Commerce sind seit jeher einer gewissen Dynamik ausgeliefert. Wie nehmen Sie die Entwicklung dieses Vertriebskanals wahr und vor welche Herausforderungen stellt dies Unternehmen wie MISUMI?

JG: Die Verschiebung weg von klassischen, telefonischen, papier- oder faxgestützten Prozessen schreitet zügig voran. MISUMI hat die „Digital Ratio“, also den Anteil der geschäftlichen Transaktionen, die über elektronische Kanäle laufen, innerhalb der letzten Jahre auf über 70 % gesteigert. Dabei gibt es Standards, die ein Marktteilnehmer sicher beherrschen muss. Zudem wird die Individualisierung von Produkten oder Dienstleistungen immer mehr zu einem entscheidenden Faktor im Markt. Lieferanten müssen in der Lage sein, sich schnell auf die geänderten Anforderungen ihrer Kunden einzustellen.

Das sind sehr hohe Marktanforderungen. Was denken Sie, ist essentiell, um im E-Commerce Fuß zu fassen und erfolgreich zu bestehen?

JG: Wichtig ist: „Get the basics right first!“ - Daten, Prozesse und die Organisation müssen heutzutage auf die Digitalisierung ausgerichtet sein. Daneben sind robuste, flexible und offene Systemarchitekturen, die häufig nur in der „Cloud“ verfügbar sind, unabdingbar. Ein weiterer Schlüssel ist die Produktdatenqualität zur Erstellung von gutem, relevantem Content aber auch zur Übermittlung des „digitalen Zwillinges“.

Wohin geht die Reise im E-Commerce?

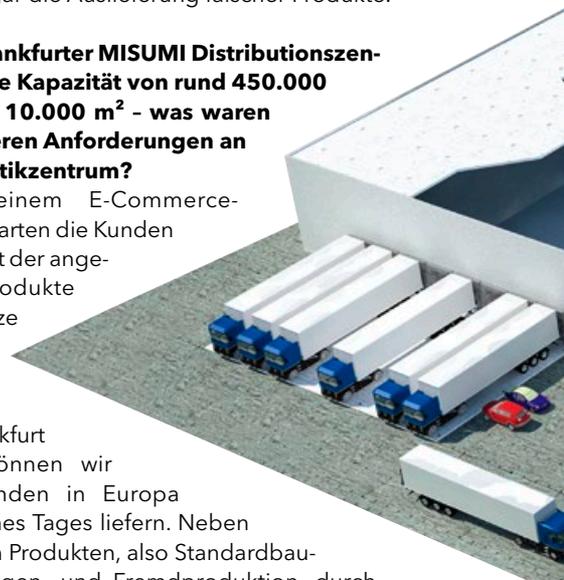
JG: Die Integration von Lieferanten wie MISUMI in die Liefer- und auch in die Wertschöpfungskette wird zunehmen. Um Produkte und Dienstleistungen punktgenau zu liefern, muss eine solche, digitale Integration zukünftig zum Standard werden. Es wird nicht mehr reichen, nur am Markt präsent zu sein. Vielmehr sind Unternehmen gefordert, neue Inhalte und Angebote kundenspezifisch zu entwickeln und umzusetzen, damit man sich vom Wettbewerb abheben kann.

Ein spannendes Thema. Kommen wir zur E-Commerce-Logistik: Was sind Ihrer Meinung nach die Top drei Dos & Don'ts?

JG: Must do: Kundenspezifische Services sowie channelübergreifende und schnelle Abwicklung der Bestellungen. Zu den Don'ts zählen weiterhin die Nicht-Verfügbarkeit von Waren, die Abweichung von angezeigten Lieferzeiten oder gar die Auslieferung falscher Produkte.

Das neue Frankfurter MISUMI Distributionszentrum hat eine Kapazität von rund 450.000 Artikeln auf 10.000 m² - was waren die besonderen Anforderungen an dieses Logistikzentrum?

JG: Von einem E-Commerce-Anbieter erwarten die Kunden Verfügbarkeit der angebotenen Produkte und eine kurze Lieferzeit. Produkte, die sich im Lager in Frankfurt befinden, können wir unseren Kunden in Europa innerhalb eines Tages liefern. Neben lagerhaltigen Produkten, also Standardbauteilen aus Eigen- und Fremdproduktion, durchlaufen auch unsere Make-to-Order (MTO)-Bauteile das Logistikzentrum. Diese werden zurzeit vornehmlich in Japan, China und Vietnam hergestellt. Für den Kunden sollen die verschiedenen Beschaffungskanäle jedoch



keine Rolle spielen. Sämtliche Waren, ungeachtet ihrer Herkunft, werden daher im Lager in Frankfurt zu kundenspezifischen Sendungen konsolidiert.

Sicherlich hat auch das Thema Automatisierung bei der Planung Ihres Logistikkonzepts eine Rolle gespielt. Was denken Sie, ist Automation ein Muss?

JG: Die Innovationszyklen im Maschinenbau werden sich weiter verkürzen. Unsere Kunden haben für die Entwicklung ihrer Produkte dementsprechend immer weniger Zeit. Daher ist unser Motto: „It’s all about time.“ Bei MISUMI verlangt der hohe Anteil des Cross Dock Geschäftes (über 50%) einen ganz eigenen Ablauf. Für den Umschlag der MTO-Bauteile verfahren wir genau nach diesem Prinzip: angelieferte Produkte werden gleich nach dem Eintreffen in einen Konsolidierungsbereich gebracht. Hier werden sie gemeinsam mit Artikeln aus dem Lagerbestand kundenindividuell kommissioniert. Ist ein Auftrag komplett, wird die Lieferung noch am gleichen Tag an den Kunden verschickt.

Dieser komplexe Prozess ist ohne Automatisierung bei einer geplanten Artikelanzahl von ca. 450.000 SKUs im Bestand und bei 20.000 Versandpositionen täglich nur schwer umsetzbar. Generell ist Automation jedoch kein Muss. Auch wir haben für ca. 250.000 SKUs auf eine 4-stöckige Fachbodenregalanlage der Firma SSI Schäfer gesetzt, innerhalb derer wir weiterhin manuell arbeiten.

Allerdings ist dieser Lagerbereich in jeder Etage an die Fördertechnik angebunden, sodass die Ware automatisch von und zum Lagerbereich befördert wird.

Und wie sehen die weiteren Schritte im Zuge dieses Projekts aus?

JG: Die Montagearbeiten im Logistikzentrum gehen gut voran. Die koordinierte Prozesssteuerung der Materialflüsse übernimmt die Logistiksoftware WAMAS®. Generell wird der Aufbau der Automatisierung Ende Oktober abgeschlossen sein. Danach folgen die Testphase und Inbetriebnahme sowie der Go-Live der kompletten Anlage im März 2020. >>



Jörg Gonnermann
General Manager
Logistics Service Platform

MISUMI Europa GmbH

Der globale Hersteller und führende Anbieter von mechanischen Komponenten und indirekten Materialien für den Sondermaschinenbau und die Montageautomation hat SSI Schäfer mit der Realisierung des neuen über 10.000 m² großen Logistikzentrums in Frankfurt/Main beauftragt - maßgeschneidert für die E-Commerce-Strategie des Unternehmens und die Wachstumsziele der Zukunft.

Lesen Sie
das ganze
Interview unter
ssi-schaefer.com





Wolfgang Heldt
Head of Logistics

Marc Lohausen
Head of E-Commerce

Work in Progress Textilhandels GmbH (Carhartt WIP)

Für das Fashion-Unternehmen Carhartt WIP – tätig im B2B- und B2C-Geschäft – erweitert SSI Schäfer als Generalunternehmer für die Intra-logistik das zentrale Logistikzentrum um eine rund 4.000 m² große Halle.

AUTOMATISIERUNG IST EIN ABSOLUTES MUSS

Im Folgenden berichten Wolfgang Heldt und Marc Lohausen (beide Carhartt WIP) vor allem von den Herausforderungen im Modehandel, die mit der Etablierung des E-Commerce zunehmend in der Branche aufkamen.

Herr Heldt, welches Geschäftsmodell verfolgen Sie in Bezug auf Ihre Vertriebskanäle und wie wichtig ist E-Commerce innerhalb Ihrer (Vertriebs-)Strategie?

WH: Mit unserer Omnichannel-Strategie versorgen wir weltweit 70 eigene Carhartt WIP Stores (Retail) sowie elf Outlets und bewältigen das zunehmend wachsende B2C-Aufkommen über unseren Online-Shop. Seit der Entscheidung, in den E-Commerce einzusteigen, wächst dieser Vertriebskanal höchst dynamisch und zweistellig. Demnach messen wir diesem Bereich auch größte Priorität bei. Gleichzeitig beobachten wir den Markt und fordern von unserer Logistik maximale Flexibilität. Nur so können wir auf Marktentwicklungen und wechselnde Kundenanforderungen schnell reagieren und unser Konzept sowie unsere Prozesse bestmöglich gestalten. Entsprechend modular und erweiterbar konzeptionierten wir gemeinsam mit SSI Schäfer unser Logistikzentrum.

Bedeutet Flexibilität im B2C-Geschäft, z.B. im Weihnachtsgeschäft oder am „Black Friday“ auf Nachfragepeaks reagieren zu können? Welchen (logistischen) Herausforderungen begegnen Sie hier im E-Commerce im Vergleich zum traditionellen Filialgeschäft?

ML: Die Komplexität der E-Commerce-Order im Zusammenhang mit den Retouren ist sicherlich ebenso herausfordernd wie die unterschiedlichen Laufzeiten, Verpackungsthemen usw. Für unser Logistikzentrum haben wir schließlich den Materialfluss rund um den B2C-Versand, die Retourenbearbeitung und den Special Handling-Bereich (VAS) neugestaltet.

Es scheint, als stelle der Markt hohe Anforderungen an E-Commerce-Plattformen.

ML: Absolut. Unternehmen müssen 24 Stunden an 365 Tagen im Jahr das gleiche Service-Level halten und - in unserem Fall - diese Leistung auch im Kontext des Premiummarkenanspruchs abbilden.

Wer oder was bestimmt die Dynamik und Entwicklung des E-Commerce?

ML: Ich denke, es ist hauptsächlich die stetig wachsende „Mobile“ Durchdringung, aber auch die Verknüpfung der diversen Touchpoints (z.B. Social Media, Stationärgeschäfte, Marktplätze, Google) zwischen Marken und Kunden. Die Kunden erwarten, ihre stationären Einkaufserlebnisse (z.B. Beratung, Service) auch online erleben zu können.

Was würden Sie mit dem Wissen von heute Unternehmen raten, die ins E-Commerce-Geschäft einsteigen möchten?

ML: Man sollte nur starten, wenn die gesamte Organisation für die Digitalisierung und ihre Komplexität zu begeistern ist.

In der Zusammenarbeit mit SSI Schäfer setzen Sie u. a. auf automatisierte Versandpuffer - ist Automation Ihrer Meinung nach ein Muss in der E-Commerce-Logistik?

WH: Definitiv, ja. Automatisierung ist ein absolutes Muss, um die erforderte Performance zu erreichen, gleichzeitig die Kosten niedrig zu halten und einen perfekten Service in allen Bereichen zu bieten. Bei uns läuft z.B. die Einlagerung von der Rampe bis ins Automatische Kleinteilager ohne jegliche manuelle Zwischenschritte. Bei der Auslagerung greifen wir auch auf teilautomatische Lösungen zurück, die einen hohen Durchsatz bei gleichzeitiger Einhaltung ergonomischer Arbeitsabläufe garantieren.

Herr Heldt, noch ein kurzer Ausblick in die Entwicklung der kommenden Jahre: Wie sieht die Zukunft des E-Commerce aus - im Allgemeinen und in der Logistik?

WH: Ich denke, E-Commerce wird ein ganz natürlicher Einkaufskanal werden, der nicht mehr nur einer bestimmten Alters- oder Zielgruppe vorbehalten ist, sondern von allen genutzt werden wird. E-Commerce ist für Logistiker aktuell eine der größten Herausforderungen!

BE INFORMED WAMAS® LIGHTHOUSE



Bei klassischen Lagerverwaltungssystemen wird nur ein einzelner, wenngleich wichtiger Aspekt der Anlage aufgezeigt: der rein technische Zustand. Um aktuellen und zukünftigen Anforderungen einer Intralogistikanlage gerecht werden zu können, reichen altbewährte Visualisierungssysteme als Informationsquelle zum Betrieb einer Anlage nicht mehr aus. Andere wichtige Aspekte, wie der Materialfluss oder der Vergleich von Leistungskennzahlen (KPI) werden meist nicht ausreichend berücksichtigt.

Hinzu kommt, dass häufig verschiedene Systeme oft unterschiedlichster Hersteller erst in ihrem Zusammenspiel eine solche intralogistische Anlage bilden. Um dieses Gesamtsystem optimal zu betreiben, bedarf es eines IT-Werkzeugs, das in der Lage ist, Informationen aus den zahlreichen Anlagenelementen zu gewinnen und diese entsprechend der Funktion des Entscheiders bestmöglich und aktuell aufzubereiten und darzustellen.

Unser Ziel war es deshalb, für Anlagen einen „Central Point of Information“ bereitzustellen, der neben einer schnellen technischen Fehlerdiagnose auch logistische Informationen zur Verfügung stellt. Nach Marktanalysen und intensiven Recherchen bei den verschiedenen Nutzergruppen drängten sich vier Anforderungen in den Vordergrund: Die Software sollte einen vollständigen Zugriff sowohl auf interne als auch externe Schnittstellen gewährleisten und den Einsatz plattformunabhängiger Endgeräte ermöglichen. Außerdem wünschen sich Anwender rollenbasierte Darstellungskonzepte sowie eine moderne, modular erweiterbare Architektur.

Die Antwort heißt WAMAS Lighthouse – konzipiert als webbasierte Informationsplattform mit einem offenen Schnittstellenkonzept. Sie ist modular skalierbar und kann so erweitert werden, dass rollenbasierte Informationen benutzerzentriert dargestellt werden können.

Modul Anlagensvisualisierung

Mit dem Visualisierungsmodul WAMAS Lighthouse behält der Anwender seine Intralogistiklösung stets unter Kontrolle. Es liefert in Echtzeit alle Informationen über den aktuellen technischen Zustand der Komponenten. Kern der Visualisierung ist eine topologische Sicht auf das Gesamtsystem. Stufenloses Zoomen bis auf Komponentenebene macht immer mehr Details sichtbar. Bei Selektion einer Komponente stehen umfassende Daten zur Verfügung. Je nach Typ und Art dieser werden z.B. Antriebs- und Stauzustand sowie Transporteinheiten dargestellt. WAMAS Lighthouse ist hochperformant und wächst mit der Komplexität der Anlage. Features:

- Visualisierung aller Förder-, Lager- und Kommissioniersysteme
- Umgehende Benachrichtigungen bei Anlagenstörungen
- Fehlerstatistiken und Ereignisprotokolle
- Komponentenverfügbarkeit
- Detail An- und Übersichten

Modul Materialflussdarstellung

Durch die abstrakte Darstellung der Gesamtanlage ermöglicht WAMAS Lighthouse eine Übersicht aller Prozesse oder Beeinträchtigungen. Diese Ansicht schafft die Basis für Entscheidungen zur Ausschöpfung des vollen Leistungspotenzials des intralogistischen Systems. Features:

- Echtzeitanzeige von Materialflusskennzahlen
- Organisation in mehreren Abstraktionsebenen (auch Summierung von Materialflüssen)
- Einfach aufrufbare Detailinformationen mit einem Mausklick

Leistungskennzahlen

WAMAS Lighthouse sammelt alle relevanten KPIs des Materialflusssystems und der Auftragsabwicklung. Diese Daten werden ggf. verknüpft und stehen



Thomas Klingert
Head of Product Development
WAMAS® Lighthouse bei SSI Schäfer

zur Visualisierung und anschließenden Analyse bereit. Zu den daraus generierten KPIs gehören u.a. die Lagerfüllgrade, die Materialflussleistung, der Erfüllungsgrad der Aufträge und die Kommissionierleistung.

Integrationsplattform für intralogistische Anlagen

WAMAS Lighthouse ist ein offenes System, das die Daten aller vorhandenen IT- und Steuerungssysteme einer Intralogistikanlage integrieren kann. Mit Hilfe aktueller Technologien und Schnittstellenkonzepte erfolgt die Anbindung von der Automatisierungsebene bis hin zum Warenwirtschaftssystem. So ist Industrie 4.0 bereits Realität. Für den Anwender ergeben sich damit folgende Vorteile:

- Vollständige Integration der Steuerungs- und Leitsysteme von SSI Schäfer
- Standardisierte und offene Schnittstellen für Drittsysteme
- Unterstützung von State-of-the-art Schnittstellen wie OPC/UA, WebServices und WebSockets



Folgen Sie unserem
IT-Blog unter
ssi-schaefer.com



WIE DSV DIE E-COMMERCE-NACHFRAGE VON KUNDEN AUCH WÄHREND SAISONSPITZEN ERFÜLLT



DSV, ein globales 3PL Transport- und Logistikunternehmen, ließ von SSI Schäfer eine automatisierte Lösung für den E-Commerce-Bereich planen und realisieren. Angesichts des steigenden Bedarfs der Konsumenten beim Online-Einkauf musste DSV seine Kapazitäten erhöhen, um das E-Commerce-Wachstum seiner Kunden zu bewältigen. Mit Erfolg wurden höhere Durchsatzleistungen in einer bereits bestehenden Anlage erreicht.

Innovation steht bei DSV an erster Stelle. DSV verfolgt, bewertet, testet und übernimmt laufend verschiedenste Innovationskonzepte. Auch die SSI Carrier Lösung ist ein Teil dieser Innovationsstrategie.

Vor der Durchführung evaluierte SSI Schäfer das Projekt, um sicherzugehen, dass DSV den laufenden Betrieb während der Montagephase aufrechterhalten konnte. Eine besondere Herausforderung war die Tatsache, dass die angebotene Lösung an einen bereits bestehenden Prozess angepasst werden musste. Die Lösung mit dem SSI Carrier erlaubte nicht nur ein Fortbestehen des laufenden Betriebs, sondern ermöglichte zudem ein Wachstum des E-Commerce-Volumens. Dieses benötigt DSV, um einen reibungslosen und effizienten Fulfillment-Prozess für Online-Aufträge zu gewährleisten.

Saisonale Spitzen mit Sonderangeboten

Online-Händler müssen jede Möglichkeit nutzen, um E-Commerce-Verkäufe abzuschließen. Sonderangebote kombiniert mit kostenlosen Proben und Mustern helfen, den Umsatz zu erhöhen. Die Distributionsabwicklung

muss allerdings während dieser saisonalen Spitzen mit dem veränderten Volumen Schritt halten. DSV vertraute auf SSI Schäfer, diese Lastspitzen zu decken.

Einfaches Fördern und Sortieren stärkt bestehendes E-Commerce-Business

Der Prozess beginnt mit der Batch-Kommissionierung im Lager. Die Ware wird in SSI Schäfer Behälter gegeben und an eine Übergabestation für Fahrerlose Transportsysteme (FTS) übermittelt. Die FTS vom Typ WEASEL® transportieren die Ware von dort zu einer Taschen-Beladestation. Sobald die Ware gescannt wurde, wird sie in Taschen gelegt und so dem SSI Carrier zugeführt. Danach fährt die Tasche zum Matrix-Sorter, wo Aufträge vor dem Umpacken sortiert und gereiht werden. Sobald der Auftrag die Taschen-Entladestation erreicht hat, wird der Auftrag verpackt und direkt an den Kunden geliefert.

Mehr Informationen
und Einblicke bietet
das Video unter
[ssi-schaefer.com](https://www.ssi-schaefer.com)



CAIBA: KANALLAGER MIT SSI ORBITER®

Lagerfläche optimal nutzen und gleichzeitig die Betriebskosten senken

Für Caiba, das führende Unternehmen für die Herstellung von PET-Preforms und -Behältern der Bereiche Lebensmittel, Haushaltsprodukte und Körperpflege, realisierte SSI Schäfer in Jaén (Spanien) eine Kanallagerlösung zur Optimierung der Palettenlagerprozesse und Logistikkabläufe. Die kompakte, teilautomatische Lösung besteht aus einer selbsttragenden Regalkonstruktion in Kombination mit dem SSI Orbiter, und ermöglicht sowohl ein automatisiertes Palettenhandling als auch eine optimale Raumausnutzung.

Das neue 2.000 m² große Lager wird über 2.349 Euro- und 1.971 Industriepalettenstellplätze verfügen - jeweils mit einer maximalen Tragkraft von 800 kg. Im Rahmen einer First-in-first-out (FIFO)-Strategie profitiert Caiba einerseits von hoher Lagerkapazität und andererseits von zuverlässiger Bestandskontrolle.

Wir haben uns für SSI Schäfer als Partner entschieden, weil das Unternehmen über umfassende Erfahrung in Intralogistikprojekten und mit modernster Technologie verfügt. Das Projektziel ist, unsere Effizienz und unseren Service am Markt zu verbessern.

José Luí­s Garc­ía, Logistikk­direktor Caiba Gruppe
Br­igido Medina, Planungs- und Logistikleiter

Sicher, schnell, intelligent, vernetzt

Als wahre Raumwunder überzeugen Kanallager besonders bei kleiner Artikelvielfalt mit gro­ßen St­ckzahlen. Um die maximale Leistungsst­rke, die aus dem optimalen Fl­achennutzungsgrad resultiert, effizient zu nutzen, erfordert es hochdynamische Kanallager-Fahrzeuge. Mit der neuesten Generation des SSI Orbiter macht SSI Sch­afer seine bestehende L­osung noch einmal besser, effizienter sowie flexibler. Und verf­ugt damit ­ber teil- als auch vollautomatisierte Systeme, um eine Steigerung der Verf­ugbarkeit, Lieferf­ahigkeit und Servicequalit­at zu erreichen.

In teilautomatisierten Applikationen bietet der innovative SSI Orbiter in Verbindung mit einer Dockingstation eine optimale Raumnutzung bei h­ochster Flexibilit­at, maximale Personensicherheit, Nachhaltigke­t und Bedienkomfort im Kanallager. Und erm­oglicht eine enorme Effizienzsteigerung beim Palettenhandling.

Gegen­uber klassischen, einfach- oder doppel­tiefen Hochregallagern erzielen vollautomatisierte Kanallager eine h­o­here Ausnutzung der Stellfl­achen und helfen so, Fixkosten zu minimieren. Effizientes Energiemanagement rundet dieses System ab und macht es zu einer interessanten Alternative zur teilautomatisierten Applikation.



DISTRIBUTIONS- ZENTRUM VON VERLAGS- LOGISTIKER ARVATO WIRD ERWEITERT



Die zur Bertelsmann-Tochter Arvato Supply Chain Solutions gehörige VVA (Vereinigte Verlagsauslieferung) mit Sitz in Gütersloh hat SSI Schäfer mit der Realisierung eines Shuttle-Lagers beauftragt, welches nach der patentierten 3D-MATRIX Solution® inklusive neuester Shuttle-Technologie konzipiert ist.

Aus den drei Distributionszentren an den Standorten Gütersloh, Verl und Gilching liefert Arvato Supply Chain Solutions mit der VVA Bücher, DVDs, Blu-rays, Zeitschriften und Spiele von über 200 Verlagen an Handel und Leser. Allein im zentralen Logistikzentrum am Standort Gütersloh lagern ca. 100.000 verschiedene Artikel. Dabei wächst der Anteil des Online-Handels rasant an. Die zunehmend kleineren Liefermengen je Auftrag bei gleichzeitig wachsendem Artikelspektrum hatten das Logistikzentrum in Gütersloh an seine Kapazitätsgrenzen gebracht. Mit der Ausbaustufe zur automatisierten Auftragsfertigung richtet sich das Unternehmen zukunftsorientiert auf weiteres Wachstum und die Auftragsbearbeitung im Omnichanneling aus. Die Erweiterung gilt als Folgeprojekt einer Automatisierungslösung, die SSI Schäfer 2006 erfolgreich für Arvato realisiert hat. Damals entstanden in Gütersloh ein 4-gassiges Automatisches Kleinteilelager mit 24.000 Behälterstellplätzen, eine Fachbodenregalanlage mit 14.000 Stellplätzen sowie 24 Schäfer Carousel Systeme mit rund 26.000 Behälterstellplätzen zur hochdynamischen Einzelteilkommissionierung.

Das neue, 2-gassige Shuttle-Lager, das direkt neben dem bereits vorhandenen Lager errichtet wird, bietet 38.000 Stellplätze für Ladungsträger vom Typ LTF 6220 (600x400x220 mm) aus dem SSI Schäfer Behälterprogramm. Somit werden die Kapazitäten der automatisch verfügbaren Artikelbehälter auf über 60.000 Stellplätze erweitert. Der Lagerkubus für das neue Shuttle-Lager ist

nach der 3D-MATRIX Solution von SSI Schäfer konzipiert. Damit erhält Arvato eine zukunftsfähige Lösung für die automatisierte Lagerung, Pufferung und integrierte Sequenzierung der Auftragsabwicklung. In der Anlage sorgen künftig 84 eingebundene Einebenen-Shuttles vom Typ SSI Flexi für effiziente Ein- und Auslagerungsprozesse. 20 integrierte Matrix-Heber ermöglichen schnelle Materialflüsse auf der vertikalen Systemebene. Das Shuttle bietet maximale Performance bei höchster Energieeffizienz. Durch die Kombination des flexiblen Shuttle-Systems mit der innovativen 3D-MATRIX Solution in einem individuell zugeschnittenen Anlagenkonzept kann Arvato flexibel verschiedenste Anforderungen bewältigen. Zudem wird die Anzahl der Ware-zur-Person Kommissionierstationen um 60% erhöht. An den fünf neu entwickelten, ergonomischen Kommissionierstationen, welche in das Anlagenkonzept der 3D-MATRIX Solution integriert sind, können jeweils bis zu vier Kommissionieraufträge parallel bearbeitet werden.

„Mit der neuen Anlage erweitern wir unsere Kapazitäten erheblich und schaffen so bis Jahresende auch Platz für neue Kunden“, erläutert Stephan Schierke, langjähriger Geschäftsführer der VVA von Arvato, die Ziele der Erweiterung. „Wir freuen uns, auch dieses Projekt wieder in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit SSI Schäfer realisieren zu können.“ Die Fertigstellung des modernen Logistiksystems ist für Herbst 2019 vorgesehen.

MEHRWEGBEHÄLTER ALS ERSTE WAHL

Die aktuelle Klimadiskussion und der Umgang mit Plastikmüll beeinflussen zunehmend das gesellschaftliche Denken und Handeln. In immer mehr Unternehmen spielen deshalb Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte bei Investitionsentscheidungen eine wichtige Rolle. So auch bei Verpackungslösungen in der Intralogistik.



Bei kleineren Ladungsträger- und Verpackungseinheiten greifen viele Unternehmen auf Einweg-Kartonagen oder -Plastikverpackungen zurück. Was zunächst als schnelle und einfache Lösung wahrgenommen wird, verursacht spätestens nach dem Gebrauch große Mengen an Abfall oder bei der Entsorgung sogar umweltschädliche Stoffe. Neben den weltweiten Auswirkungen von Plastikmüll erfordern auch die steigenden gesetzlichen Regelungen ein Umdenken. Die bessere Lösung? Mehrwegtransportsysteme. Denn sie amortisieren sich über ihren gesamten, über Jahre hinwegreichenden Lebenszyklus und können vollständig recycelt werden.

Bei SSI Schäfer denkt man ergänzend zur nachhaltigen Herstellung langlebiger Produkte ganzheitlich und über den Lebenszyklus hinaus auch an die Rückführung ausgedienter Behälter. Mit einem entsprechenden Vergütungsmodell bietet man sogar finanzielle Anreize für das Recycling – eine Win-Win-Situation für alle Seiten.

Wir achten bereits bei der Auswahl der Rohstoffe auf umweltverträgliche Kunststoffe, Additive und Farben.

Thomas Jettkant

Leiter Projektvertrieb Konstruktiverpackungen bei SSI Schäfer

Produkte intelligent und sicher transportieren

Neben dem Nachhaltigkeitsaspekt bringen langlebige und stabile Kunststoffbehälter weitere Vorteile mit sich: So sorgen sie dafür, dass vor allem teil- und vollautomatisierte Logistikprozesse präzise und störungsfrei ablaufen können. Darüber hinaus werden empfindliche Produkte von den Behältern sicher vor Beschädigungen und elektrostatischer Entladung geschützt. Zudem können sie stabil und platzsparend übereinandergestapelt werden.

Um den Überblick über die Behälterbestände in solchen Kreisläufen zu behalten – gerade vor dem Hintergrund internationaler Fertigungsverbünde oder Filialnetze – ist eine Behälterkennzeichnung essenziell. Neben EAN (European Article Number)-Barcodes für logistische Kreisläufe und Automatikanwendungen bietet SSI Schäfer ein Konzept an, bei dem Behälter ab Werk mit einem QR-Code zur Nachverfolgung gekennzeichnet werden. Der Code führt zu einer Landingpage, auf der verschiedenste Informationen zum Inhalt und Kreislauf des Behälters oder den Ansprechpartnern hinterlegt werden können – transparent und nachvollziehbar.

Den Leitgedanken von „Green Logistics“ hat SSI Schäfer frühzeitig aufgenommen. Und investiert in die Entwicklung zukunftsfähiger Systeme und Lösungen, die auf Energie- und Ressourceneffizienz ausgelegt sind, z.B. Regalbediengeräte mit minimiertem Energiebedarf. Neben Maßnahmen für hohe Umweltverträglichkeit setzt SSI Schäfer den Nachhaltigkeitsgedanken auch sozial hinsichtlich Sicherheit und Ergonomie konsequent fort.



INDIVIDUELLE VERPACKUNGS- LÖSUNGEN FÜR EXZELLENTE SCHUTZ

Um mehr Sicherheit für Produkte innerhalb der Serienproduktion zu gewährleisten, können Verpackungslösungen individuell angepasst werden. So bietet SSI Schäfer für das Handling und den Transport hochsensibler Produkte spezielle Konstruktivverpackungen, die exakt an die spezifischen Produktabmessungen angepasst werden und sich auch für automatisches Handling eignen. Die im Spritzguss oder Thermoforming hergestellten Ladungsträger bieten höchsten Schutz und Positioniergenauigkeit für die darin verpackte Ware.

Märklin

Qualität und Wertbeständigkeit haben bei Märklin, einem weltweit bekannten Produzenten hochwertiger Metallspielzeuge und Marktführer der europäischen Modelleisenbahnbranche, oberstes Gebot. Die Lösung für den Transport der ebenso hochwertigen wie sensiblen Produkte ist ein individuell konzipiertes Verpackungssystem, in dem eine über zweijährige gemeinsame Entwicklungsarbeit von Märklin und SSI Schäfer steckt. Der stabile, flexible und leichte Ladungsträger lässt sich problemlos an die vielen Produkte sowie deren Geometrien anpassen.

Rowenta

Eine Erfolgsgeschichte hat SSI Schäfer auch mit Rowenta geschrieben. Das Werk in Erbach, Deutschland, gilt als eines der modernsten Bügeleisenwerke Europas. Im Zuge der Rückverlagerung von Teilen der Fertigung aus Asien nach Deutschland investierte das Unternehmen massiv in die Automatisierung der Produktion. Für das Roboterhandling und den Transport der empfindlichen Bauteile zwischen den einzelnen Produktionsschritten entwickelte der Haushaltsgerätehersteller gemeinsam mit SSI Schäfer eine passgenaue Verpackungslösung, um die hohen Qualitätsansprüche der Kunden zu erfüllen.

Um eine passende Behälterlösung zu entwickeln, haben wir SSI Schäfer als Partner gewählt. Wir wollten bei diesem Projekt jemanden an unserer Seite wissen, der ebenfalls Marktführer in seinem Segment ist, unsere Belange ernst nimmt und weiß, was er tut.

Michael Ludwig

Abteilungsleiter Oberfläche/Abfallwirtschaft
bei Gebr. Märklin & Cie. GmbH





LANGLEBIGE BEHÄLTER IM DAUEREINSATZ

Die Drogeriekette dm vertraut seit über 25 Jahren auf die Kunststoffboxen von SSI Schäfer und hat einen geschlossenen Mehrwegkreislauf zur Belieferung ihrer über 3.500 Filialen eingerichtet.



Die ersten Behälter lieferte SSI Schäfer bereits Mitte der 1990er Jahre an dm in Österreich – und sie sind teilweise noch im Einsatz. Seitdem baut die Drogeriekette das System über ihre europäischen Landesgesellschaften kontinuierlich aus. Die robusten und exakt auf das Euro-Palettenmaß abgestimmten Behälter werden von dm als Lager-, Kommissionier- und Transportboxen für die teils empfindlichen Drogerieartikel genutzt und sind für die Leergutrückführung platzsparend zusammenklappbar. Mit dem Kreislaufsystem erschließt sich dm nicht nur vielfältige Vorteile und Einsparpotenziale, sondern unterstützt die unternehmenseigene Nachhaltigkeitsstrategie.

Das anhaltende Wachstum und die dm-Expansion führten zu einem kontinuierlichen Ausbau und steter Optimierung der Prozesse. 1995 erfolgte eine erste grundlegende Erweiterung des Logistikzentrums. 2009 wurden die Prozesse auf künftige Anforderungen einer Logistik 4.0 ausgelegt. Nach den positiven Erfahrungen aus der vorherigen Zusammenarbeit erhielt SSI Schäfer dabei den Auftrag für den Stahlbau der Anlage mit 57.400 Behälter- und 3.200 Palettenstellplätzen. Um für durchgängige Prozesse der Auftragsfertigung zu sorgen, wurden die Steuerungen aller im Lager befindlichen Komponenten in die Logistiksoftware WAMAS® von SSI Schäfer integriert. Zur Grundausstattung des Lagers orderte dm überdies weitere 60.000 Kunststoffbehälter.

Die Behälter vom Typ FKE 6320 fungieren bei der Lagerung und Kommissionierung im Verteilzentrum Enns sowohl als Quell- wie auch als Zielbehälter. Fördertechnik führt die Quellbehälter aus dem Automatischen Kleinteilelager nach dem Prinzip Ware-zur-Person automatisch an die jeweiligen Arbeitsstationen. Dort werden pro Stunde bis zu 3.500 Auftragspositionen entnommen und direkt in die Zielbehälter kommissioniert, die zugleich als Transportbehälter dienen. Vorgeschaltete automatische Behälteraufrichter sorgen dafür, dass dem Mitarbeiter gebrauchsfertige Boxen präsentiert werden.

Das weitreichende Behälterprogramm, hohe Flexibilität bei der Produktion und termingerechte Lieferung großer Mengen sowie die Qualität der Kunststoffboxen machen SSI Schäfer dabei zu einem verlässlichen Partner an unserer Seite.

Herbert Scheiblauer

Manager Transporte & Lagerorganisation
bei dm Österreich

AUSZEICHNUNG: DEUTSCHLANDS INNOVATIVSTE UNTERNEHMEN

SSI Schäfer wurde erneut in den Kreis „Deutschlands innovativste Unternehmen“ aufgenommen und belegt den 1. Platz im Bereich Logistik. Im Auftrag von Focus und Focus Money untersuchten DEUTSCHLAND TEST und das Institut für Management und Wirtschaftsforschung (IMWF) im Rahmen der Studie „Deutschlands innovativste Unternehmen“ die 5.000 mitarbeiterstärksten Unternehmen in Deutschland. Zur Prüfung der Innovationskraft der Unternehmen, wurden die Kriterien Innovationstätigkeit, Investitionen, Forschung & Entwicklung, Produktneuheiten und Technologie betrachtet.

BEST OF INDUSTRY AWARD: SSI FLEXI

Bereits zum vierten Mal wurden herausragende Innovationen aus der Industrie mit dem „Best of Industry Award“ ausgezeichnet. Der Award in der Kategorie „Materialfluss“ wurde an SSI Schäfer für das innovative SSI Flexi Shuttle verliehen, welches Anfang 2019 bereits den „German Design Award“ erhielt. Eine hochrangig besetzte Expertenjury und die Leserschaft des Industriemagazins MM MaschinenMarkt stimmten über die herausragendsten Produkte der Industrie ab. Bewerben konnten sich ausschließlich Unternehmen mit Produkten, welche im Jahr 2019 bereits einen renommierten Award erhalten hatten.



Das SSI Flexi besticht durch eine intelligente Funktionsvielfalt, welche die Lagerung eines breiten Spektrums an Transporteinheiten und -abmessungen bis zu 50 kg sogar unter Tiefkühlbedingungen zulässt. „Die modulare Konzeption ermöglicht dabei individuell zugeschnittene Anlagenkonzepte in jeglichen Branchen mit exzellenter Raumausnutzung und höchsten Durchsatzleistungen bei gleichzeitig hoher Flexibilität und Skalierbarkeit“, so Andreas Koch, Leiter Produktmanagement Giebelstadt bei SSI Schäfer.

BOSCH GLOBAL SUPPLIER AWARD



Die Besten seiner weltweiten Zulieferunternehmen prämiert Bosch alle zwei Jahre mit dem „Bosch Global Supplier Award“. In diesem Jahr ging die Auszeichnung in der Kategorie „Indirekter Einkauf“ im Bereich „Plastic Injection Moulding Container“ an SSI Schäfer. Den Preis vergibt Bosch für überdurchschnittliche Leistungen bei der Herstellung und Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen – insbesondere hinsichtlich Qualität, Kosten, Innovationen und Logistik. Von seinen rund 43.000 Zulieferern verlieh Bosch den Award an 47 Lieferanten aus 15 Ländern.

INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT

Das starke Wachstum und die globale Ausrichtung von SSI Schäfer führen zu einem weltweiten Investitionsschub des Unternehmens: Neue Mitarbeiter, repräsentative Gebäudekomplexe und die Modernisierung von Produktionsstätten. Ein großer Meilenstein ist aktuell die Errichtung neuer Gebäude an den bestehenden Standorten Giebelstadt (Deutschland) und Friesach (Österreich), die nicht nur Platz schaffen für neue Mitarbeiter, sondern auch die moderne Unternehmenskultur unterstützen.

Angesichts der weltweit zunehmenden Automatisierung und Komplexität der Logistiksysteme sind moderne Customer Service & Support (CSS)-Lösungen essenziell für jedes Unternehmen. Um der starken Nachfrage und den hohen Anforderungen gerecht zu werden, wurde der Mitarbeiterstamm in wenigen Jahren mehr als verdoppelt: Von den weltweit mehr als 1.500 CSS-Experten befinden sich mittlerweile 130 Teammitglieder am Standort Graz (Österreich), sodass neue Räumlichkeiten gesucht und vor Kurzem nahe der Merkur Arena bezogen wurden.

„Wir wachsen mit den Anforderungen unserer Kunden und entwickeln uns ständig weiter in puncto Technologie, Know-how und Anzahl unserer Mitarbeiter“, erklärt Elie Zita, EVP Customer Services bei SSI Schäfer.

**AUF DEM WEG
IN DIE MOBILE
ZUKUNFT. MIT DEM
RICHTUNGSWEISENDEN
DISTRIBUTIONSZENTRUM
VERSORGT **SCHAEFFLER**
SEINE INDUSTRIEKUNDEN
IN EUROPA.**

ssi-schaefer.com

Think Tomorrow.

SSI SCHAEFER