

NR. 1-2/2010
JANUAR
FEBRUAR

eine marke der
specialmedia.com

www.bl.co.at

BUSINESS + LOGISTIC

HEAD OF LOGISTICS
DCM DECOMETAL

**BRENDAN
LENANE**

über die weltweite
Logistik von
Rohstofftransporten

**„Es macht Spaß,
trotz Härte“**

10 | Business+Finanzen

**Standort: Sein
oder Nichtsein**

26 | Best Practice

**Standorttransfer:
Von Ost nach West**

37 | Beschaffung + Technik

**Special: LogiMAT
trotzt der Krise**

HYDROSTATIC DRIVE

Die Baureihe wächst weiter. Mit den neuen Diesel-/Treibgasstaplern
in der Tragfähigkeitsklasse von 1.600 bis 2.000 kg.

IMMER MEHR STAPLER. IMMER MEHR FANS.



Höchste Umschlagleistung. Maximaler Fahrkomfort. Technik auf höchstem Sicherheitsniveau.
Testen Sie das Arbeitstier made in Germany. Infos und Probefahrten: www.jungheinrich.at

JUNGHEINRICH
Das lohnt sich.

Werte sind relativ

Geehrte Leserinnen und Leser!

Wir dürfen Sie herzlich zur ersten Ausgabe BUSINESS+LOGISTIC in diesem Jahr begrüßen. Wir freuen uns, dass Sie uns das Vertrauen für ein weiteres, spannendes Redaktionsjahr geben. Es stimmt uns optimistisch und motiviert uns, Ihnen weiterhin gut recherchierte und spannende Stories rund um die „Querschnittsfunktion der Wirtschaft“, die Logistik, zu liefern – auf allen Kommunikationsebenen, welche wir als RS Verlag mit BUSINESS+LOGISTIC bedienen können: Print, e.Paper, Internet-Newsletter und – bei Bedarf – auch Film.

Optimismus: Das ist das Wort, welches derzeit von vielen Unternehmern genannt wird, wenn sie auf das Geschäftsjahr 2010 blicken. Und in der Tat: Seit Monaten weisen die Indizes (Manager-Index, Einkaufsmanager-Index, etc.) nach oben. „Die Wirtschaft springt an“, sagen Analysten und „die Entwicklung tendiert in Richtung Nachhaltigkeit“, ist allenthalben zu lesen. Allerdings lassen sich alle Befragten stets eine Hintertür offen und verweisen auf etliche Risiken, welche in den einzelnen Märkten noch schlummern. Ein großes Risiko für die Weltwirtschaft ist dabei die enorme Verschuldung der Staatshaushalte, welche durch die Krise beinahe astronomische Höhen erreicht hat. Die Summen, welche hier weltweit kursieren muten beinahe surreal an, und müssten eigentlich jeden Optimismus sofort im Keim ersticken. Tut es aber nicht. Seltsam! Aber warum nur?

Möglicherweise deshalb, weil es sich wieder einmal um virtuelles Geld handeln könnte, gewissermaßen Zahlenspiele, welche irgendwelche Leute auf den Börsenparketten dieser Welt spielen. Vielleicht aber auch deshalb, weil Menschen, die in der Wirtschaft reale Mehrwerte erzeugen intuitiv merken, dass ihnen eigentlich gar nichts passieren kann. Sie haben ja die realen Werte, nicht die, welche man allgemein als „Finanzwelt“ bezeichnet. Die Finanzwelt als abstraktes Irgendwas, das mit der realen Welt nichts zu tun hat, eine Art Web 2.0 des Kapitalismus, aus dem immer mehr aussteigen? Eine interessante Frage, die viel Raum für Diskussionen lässt!

Wie schwierig Werte selbst mit realen Dingen in Verbindung gebracht werden können, erlebten wir beispielsweise in den letzten Wochen, als wir uns um das Thema „Standort“ und „Standortbewertung“ bemühten. Dieses Thema ist ein wesentlicher Bestandteil auch für die Logistik. So bestimmt etwa ein Standort und seine Anbindung an diverse Verkehrsnetze die Kosten, welche ein Unternehmen aufbringen muss, um seine Erzeugnisse auf einen Markt zu bringen, und umgekehrt die dafür benötigten Rohstoffe in die Produktion zu bekommen. Das ist ohne Weiteres nachvollziehbar. Doch wie bestimmt sich der Wert eines Standortes und das Unter-

nehmen, das darauf steht? Und hier wird es kompliziert, denn letztlich ist der Wert abhängig davon, auf welcher „Bewertungsseite“ der Frager steht? Ist es etwa ein Finanzierungspartner, so wird dieser den Ertragswert, zum Beispiel eines Gebäudes, als Grundlage seiner Bewertung nehmen. Dieser orientiert sich daran, wie leicht sich ein Gebäude verkaufen oder vermieten lässt. Die Chancen eines Verkaufs oder einer Vermietung wachsen dabei sprunghaft an, je näher es sich an Verkehrsknotenpunkten befindet. So weit, so gut! Ein Boss eines Traditionsunternehmens, welches schon seit Jahrhunderten erfolgreich sein Business aus einem „logistischen Katastrophengebiet“ heraus macht, wird sich mit einer solchen Formel kaum zufrieden geben und den Wert ein und desselben Gebäudes weit höher ansetzen, als ein Bewerter einer Bank. Für ihn spielen Dinge wie „Tradition“, „Ortsverbundenheit“, „Vertrautheit mit der Region“ usw. in die Bewertung mit hinein, die sich jedoch kaum in einer Excel-Tabelle als Zahl eintragen ließen. Oder weiß jemand, wie viel Euro „Tradition“ Wert ist?

Hier wird deutlich, wie relativ Werte sind. Und es zeigt sich, dass sie sich nicht einfach so aus Zahlenkolonnen ergeben. Menschlicher Hausverstand ist wieder gefragt, sonst könnte es irgendwann einmal heißen: „Stell dir vor, die Börsen krachen und niemanden interessiert es.“

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel spannende Zeit mit Ihrer BUSINESS+LOGISTIC!

Ihr BUSINESS+LOGISTIC-Team



Hans-Joachim Schlobach,
Chefredakteur / Herausgeber

Mag. (FH) Katrin Reisinger,
Objektleitung / Herausgeberin

IMPRESSUM | BUSINESS+LOGISTIC, Ausgabe 1-2 Januar/Februar 2010. ISSN 2072-6546. Verlag | Herausgeber: RS Verlag GmbH, Markeninhaber: Specialmedia.com GmbH; Firmensitz | Redaktion | Verlag: 1050 Wien, Siebenbrunnengasse 17, Telefon: +43/1/3100 700/DW 100, Telefax: +43/1/3100 700/DW 600, Email: office@journalismus.at, Sekretariat: Katja Jiracek, Geschäftsführung: Mag.(FH) Katrin Reisinger, Hans-Joachim Schlobach, Chefredaktion: Hans-Joachim Schlobach (hjs@journalismus.at), Objektleitung: Mag. (FH) Katrin Reisinger (kr@journalismus.at), Leitung IT: Alexander Ivan, Grafisches Konzept: Gottfried Moritz, Artdirector und Grafik: Andrea Christ, Mitarbeiter dieser Ausgabe: Iris Einzenberger, Prof. Michael Eßig, Thorsten Greiner, Katja Jiracek, Othmar Oberhofer, Matthias Witt, Thomas Wöhrle; Druck: Berger Druck, 3580 Horn, BUSINESS+LOGISTIC erscheint monatlich, 10 x jährlich mit zwei Doppelnummern, Auflage: 11.000 Exemplare, Einzelpreis Inland € 5,- Jahresabonnement (10 Hefte) € 45,- (alle Preise inkl. 10% MwSt.), Auslandsabonnements auf Anfrage! Bankverbindung: Raiffeisenbank Mistelbach, BLZ: 32501, Konto: 000-00.059.709, FN 333282x, Gerichtsstand ist Wien. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von per ISDN oder Email übertragenen Dokumenten oder Anzeigen kann keine Verantwortung übernommen werden. Bei nicht ausgewiesenen Bild- und Fotorechten handelt es sich um von den Unternehmen beigestelltes und zum Abdruck freigegebenes Fotomaterial. Die Ausgabe 1-2/2010 von BUSINESS+LOGISTIC erscheint am 17. März 2010.



Sein oder Nichtsein

Der Standort ist das Kriterium für oder gegen einen Investitionskredit. Über dessen Bewertung herrscht Uneinigkeit.



20

Große Speditionen sind zu träge

COVERSTORY: DCM DECOMetal tritt als Rohstoffhändler und als Logistiker auf – und setzt dabei auf lokale KMU.



COVERFOTO: JULIA PLATZER

BUSINESS+LOGISTIC bringt Monat für Monat die wichtigsten Logistik-Themen auf den Punkt. Und das in einer Auflage von 11.000 Exemplaren – plus: online auch als e.Paper!

LEUTE+NEWS

- 6 Neue Köpfe Januar/Februar**
Interessante Personalrochaden bei SAP, DHL Global Forwarding Österreich und Beckhoff.
- 8 Neue Strategien für 2010**
Personalerweiterungen bei TimoCom und Strategiewechsel beim Flurförder-spezialisten Jungheinrich.

BUSINESS+FINANZEN

SCHWERPUNKT: STANDORT

- 12 Sein oder Nichtsein**
Der Standort ist das Kriterium für oder gegen einen Investitionskredit. Über dessen Bewertung herrscht Uneinigkeit.

- 14 „Jeder hat sein Methödden“**
In Österreich gibt es bislang keine validen Grundlagen für die Standortbewertung einer Immobilie. Der Ertragswert hilft da nur bedingt, wie ein ROUND TABLE mit Top-Managern ergab.

18 „...unmoralische Produkte aus dem Verkehr ziehen“

WKW-Präsidentin KommR. Brigitte Jank, im Interview zu Krise und Finanzen, Wien und Standortpolitik.

20 „Große Speditionen sind zu träge“

COVERSTORY: DCM DECOMetal tritt als Rohstoffhändler und als Logistiker auf – und setzt dabei auf lokale KMU.

21 „...Spaß, obwohl es hart ist“

Brendan Lenane, Corporate Head of Logistics bei DCM DECOMetal über die Logistik von Rohstoffen.

24 Wie ein Poller im Boden

In der „logistischen Randlage“ Laussa (OÖ) steht eine führende europäische Innovationsschmiede: Sensenwerk Sonnleithner. Und man will bleiben!

BEST PRACTICE

26 Von Ost nach West

Elegante Rückkehr von Hartl Anlagenbau von Tschechien nach Oberösterreich in eine aufgelassene Kiesgrube.

OFFENLEGUNG | gemäß § 25 Mediengesetz: **Markeninhaber** ist die specialmedia.com GmbH mit Sitz in 1050 Wien, Siebenbrunnengasse 17. **BUSINESS+LOGISTIC** wird herausgegeben, verlegt und produziert von RS Verlag GmbH, Siebenbrunnengasse 17, 1050 Wien. **Geschäftsführer** sind Hans-Joachim Schlobach und Mag. (FH) Katrin Reisinger. **Gegenstand** des Unternehmens ist der Verlag, die Herausgabe und der Vertrieb von Zeitschriften; die Konzeption, Herausgabe und der Betrieb von elektronischen Medien sowie sämtliche daraus folgende Medienaktivitäten. **Gesellschafter** der RS Verlag GmbH sind: Hans-Joachim Schlobach und Mag. (FH) Katrin Reisinger zu gleich Teilen. **Offenlegung der Blattlinie** - Erklärung über die grundlegende Richtung: **BUSINESS+LOGISTIC** ist ein österreichisches, unabhängiges Wirtschaftsmagazin für Management und Logistik, insbesondere für Wirtschaft, Logistik, Supply-Chain-Management, Beschaffung, Technik und IT.

INHALT



Ing. Heinz Moser,
Geschäftsführer Immorent



Ingo Steves,
Geschäftsführer Gazeley Germany



Mag. Hans-Peter Weinhandl
Sr. Acct. Manager Hypo Investmentbank

28 Wenn sich Strategien ändern

Strategische Entscheidungen wirken sich auch auf die IT-Infrastruktur aus. Kratzer liefert der Post eine Lösung.

30 Sparsbereich Logistik

Beim Staat liegen in der Logistik Milliarden Euro Einsparpotenziale begraben.

TRANSPORT+INFRASTRUKTUR

33 „Deliver as promised“

Der neue CEVA Österreich-Chef Christian Vogt über seine Strategien.

34 Groß werden in der Krise

Trotz Krise und Finanzproblemen setzt RCA-Boss Friedrich Macher auf Expansion in Ost- und Südosteuropa. Und Analysten geben ihm Recht.

BESCHAFFUNG+TECHNIK

36 Relauncher RX 20 gewinnt

Der Elektrostapler RX 20 von Still wird von der „Logistikwelt“ zum Testsieger 2009 gekürt.

36 Sonderlösung für die Produktion

Linde MH engagiert sich heuer besonders bei der Produktion von Sonderlösungen in der Intralogistik.

SPECIAL LOGIMAT

37 LogiMAT 2010

Größter Startevent ins Logistikjahr zieht noch mehr Aussteller an.

38 LogiMAT trotz Krise

Mehr als 700 Logistik-Lösungsanbieter locken Manager nach Stuttgart.

39 Was Aussteller bieten

Sieben Seiten geballte Information über die Leistungen der Aussteller. Nutzen Sie die Möglichkeit der Verlinkungen in unserem e.Paper unter www.bl.co.at und gelangen Sie von dort auf weitere Informationen zur Messe und Ausstellern.

ORGANISATIONEN+EVENTS

47 Termine, Termine, Termine

Informationen über Messen, Veranstaltungen und Logistik-Events für Österreichs Top-Management für 2010.

ANBIETERNERZEICHNIS

49 Was bietet die Branche?

Kundenservice –

ein Mehrwert, der uns verbindet.

TNT Innight ist der Spezialist für branchenorientierte NachtExpress-Sendungen im B2B-Bereich. Unsere zeitpräzise Technikerversorgung in der Nacht ermöglicht Ihren Servicemitarbeitern blitzartige Reaktionszeiten am Morgen.

Sichern auch Sie sich entscheidende After Sales Wettbewerbsvorteile und wählen Sie

TNT Innight – Europas Nr. 1 im NachtExpress!

TNT | innight

NACHTAKTIV FÜR IHREN ERFOLG!

www.tntinnight.at



Ihre schnelle Verbindung:
0800 80 88 80



Doppelspitze bei SAP: Jim Hagemann Snabe (li.) und Bill McDermott

GEWECHSELT

Paukenschlag bei SAP

In unserer Ausgabe 1-2/2009 berichteten wir darüber, dass Léo Apotheker Vorstandschef der SAP wurde. Jetzt ist das schon wieder Geschichte. Völlig unerwartet installiert der Aufsichtsrat eine Doppelspitze ohne ihn.

Europas größter Softwarehersteller SAP wechselt überraschend seinen Chef aus und wird künftig von einer Doppelspitze geführt. Der Vertrag mit dem bisherigen Vorstandschef Léo Apotheker wurde nicht verlängert. Zu gleichberechtigten Nachfolgern sind die beiden bisherigen Vertriebs- und Produktentwicklungsvorstände Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe ernannt worden. Der Aufsichtsrat dankte Léo Apotheker „für seinen enormen Beitrag zum Erfolg der SAP“, den er seit mehr als 20 Jahren geleistet habe. Zusätzlich habe der Aufsichtsrat Vishal Sikka, Chief Technology Officer, zum Vorstandsmitglied be-

stellt. Auf Wunsch des Aufsichtsrats werde Hasso Plattner, Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender der SAP, weiterhin eine starke Rolle spielen, um die neue Führung in Fragen der Technologie und der Produktentwicklung zu beraten, hieß es weiter. „Die Neuaufstellung der Unternehmensspitze soll die Produktinnovationen näher mit den Kundenanforderungen zusammenbringen“, sagte Hasso Plattner. Die neue Führung werde die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie den Fokus auf profitables Wachstum beibehalten und weiter vorantreiben. *

► www.sap.de

WECHSEL

DHL GF mit neuem Chef

Ronald Friedreich übernimmt die Leitung von DHL Global Forwarding Österreich. Er folgt Hermann Filz nach, der Managing Director der Region Zentral- und Osteuropa wird.

Das weltweit führende Logistikunternehmen DHL gab Anfang Februar die Bestellung von Ronald Friedreich (37) als neuen Geschäftsführer von DHL Global Forwarding, dem Luft- und Seefrachtspezialisten des Konzerns, bekannt. Friedreich steuerte zuletzt als Chief Operating Officer die Luft- und Seefracht Aktivitäten des Unternehmens in Österreich. „Ich schätze die neue Position sehr und werde die bisher so professionell geführte Organisation den Herausforderungen des Marktes entsprechend weiter ausbauen“, so Friedreich gegenüber den Medien. Friedreich ist bereits seit 14 Jahren im Unternehmen tätig und seit zwölf Jahren mit Managementaufgaben betraut. Er verantwortete die Bereiche Luftfracht, IIS-International Integrated Services und Express-Landverkehre von und nach Zentral- und Osteuropa bei DHL Global Forwarding. Seine Logistiklaufbahn startete 1991 bei der Spedition Intercont. Der Familienvater dreier Kinder absolvierte die Ausbildung zum konzessionierten Spediteur, zum Industrielogistiker



Ronald Friedreich löst Hermann Filz als Geschäftsführer der DHL Global Forwarding ab

und Master in Logistik, ehe er das postgraduate Studium zum Master of Business Administration (MBA) erfolgreich abschloss. Zudem agiert er als Gastvortragender bei Fachhochschulen und dem BFI Wien. Friedreich ist Nachfolger von Hermann Filz, bisher Managing Director CEE/Austria. Dieser richtet seinen Fokus nunmehr ausschließlich auf die Führung der Region Zentral- und Osteuropa, zu der auch Österreich zählt. *

► www.dhl.com

HIGHTECH-PRODUKTION

Ausbau der Produktionskapazitäten

Beckhoff erweitert Fertigungstiefe mit der Übernahme des Leiterplatten-Bestückungsspezialisten Smyczek am Standort Verl (D).

Seit 1. Dezember 2009 ist die Firma Smyczek in Verl neues Mitglied der Beckhoff-Unternehmensgruppe. Smyczek ist Spezialist für Leiterplatten-Bestückung und in diesem Bereich Hauptlieferant für die Komponenten der Beckhoff-Steuerungstechnik. Das Unternehmen hat in Verl eine Hightech-Produktion mit über 110

Mitarbeitern. Der Leiterplatten-Bestücker fertigt und montiert elektronische Baugruppen und komplette Geräteeinheiten. Mit seinem Maschinenpark kann Smyczek verschiedene Arten von Leiterplatten effizient bestücken. Der Schwerpunkt der Fertigung liegt in der SMT-Bestückung (Surface Mounted Techno-

gy), der Oberflächenmontage von elektronischen Bauelementen auf die Leiterplatte. Geschäftsführer von Smyczek sind Roland Smyczek, zuständig für EMS-Dienstleistungen und Personal, sowie Michael Schlegel, verantwortlich für die Technik. *

► www.beckhoff.de



Das Führungsteam von Smyczek (v.l.): Roland Smyczek und Michael Schlegel



Weiter kommt,
wer einen starken
Partner hat.

 01/514 50

wko.at/wien

WIRTSCHAFTSSTANDORT WIEN GEHÖRT ZU DEN BESTEN!

In Wien arbeiten derzeit über 118.000 Unternehmen und sichern rund 550.000 Arbeitsplätze. Für Investoren und Unternehmer bietet der Wirtschaftsstandort Wien ein äußerst attraktives Umfeld.



Brigitte Jank, Präsidentin
der Wirtschaftskammer Wien

die durch die Sozialpartnerschaft mitgeprägten stabilen politischen Verhältnisse stärken die Standortvorteile. Rund 300 internationale Konzerne, die von Wien aus ihre Aktivitäten steuern, bestätigen das. Das ausgeprägte Innovationspotenzial, das viele Wiener Unternehmen an die Weltmarktspitze gebracht hat, ist

Im internationalen Vergleich punktet Wien mit top-ausgebildeten Fachkräften und einer damit verbundenen hohen Produktivität, einer hohen Zahl an universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, sowie einer attraktiven Unternehmensbesteuerung und Forschungsförderung. Die hohe und international anerkannte Lebensqualität, vor allem aber

Nährboden für weitere Entwicklungen und wird durch eine hohe Dichte an klein- und mittelständischen Betrieben bereichert.

Derzeit managen rund 300 internationale Konzerne ihr CEE-Geschäft von Wien aus, eine gute Erreichbarkeit dieser Märkte ist für sie von entscheidender Bedeutung. Aber auch der Ausbau der Straßenverbindungen zu den östlichen Nachbarstaaten sowie der Bahnverbindungen schreitet zügig voran. So ist etwa der neue Wiener Hauptbahnhof in Bau, bereits fertig gestellt ist der trimodale Logistikstandort beim Hafen Freudenau, der eine leistungsfähige Schnittstelle zwischen Straße, Schiene und Wasser bietet. Auf Basis dieser Infrastruktur sorgen hoch spezialisierte Logistikdienstleister und Transporteure für eine ausgezeichnete Versorgung der Stadt. Die Standortvorteile Wiens gilt es zu erhalten und weiter zu stärken. Denn Wien muss auch in Zukunft ein attraktiver Standort für Ein-Personen-Unternehmen, Klein- und Mittelbetriebe und Großunternehmen sein. Dafür setzt sich die Wirtschaftskammer Wien mit Nachdruck ein.



WKO WIEN

WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN

Weiter kommen.

■ WACHSTUM

Mehr Mitarbeiter trotz Krise

Mit 75 neuen Mitarbeitern kann das Software-Unternehmen TimoCom einen Personalzuwachs in Höhe von rund 37 Prozent für das Jahr 2009 verzeichnen.



Ralf Breuer freut sich über 75 weitere Mitarbeiter, die für mehr Wachstum sorgen

Das neue Jahr beginnt für den europäischen Marktführer unter den Fracht- und Laderaumbörsen, die TimoCom Soft- und Hardware, da, wo es im letzten Jahr aufgehört hat: Mit Neueinstellungen! Das ist in einer wirtschaftlich mehr als herausfordernden Zeit schon bemerkenswert. Umso bemerkenswerter muss für Außenstehende die Mitarbeiterentwicklung der Düsseldorfer TimoCom aussehen: „Allein im vergangenen Jahr haben wir insgesamt 75 neue, mehrspra-

chige Mitarbeiter in Düsseldorf sowie in den Niederlassungen in Polen, Tschechien und Ungarn eingestellt – im Januar kamen direkt vier weitere Teammitglieder dazu“, so Ralf Breuer, Director der Human Resources bei TimoCom gegenüber den Medien. Das bedeutet eine Steigerung der Mitarbeiterzahl um rund 37 Prozent für 2009 im Vergleich zum Vorjahr. Neben Neueinstellungen bildet das mittelständische Unternehmen auch seinen hauseigenen Nachwuchs aus, wofür es mit dem „Zertifikat für Nachwuchsförderung“ von der Bundesagentur für Arbeit ausgezeichnet worden ist. Mitte der 90er ging TimoCom als überschaubares 4-Mann-Unternehmen an den Start. Mittlerweile ist der IT-Dienstleister europäischer Marktführer unter den Fracht- und Laderaumbörsen. Der Dauerbrenner TC Truck&Cargo® wurde im Oktober 2009 um die europaweite Ausschreibungsplattform TC eBid® erweitert. *

► www.timocom.com

■ JUNGHEINRICH

Auf dem Weg zum Generalunternehmer

Der Spezialist für Fördertechnik, Jungheinrich, nimmt strategische Kurskorrekturen in Richtung Generalunternehmerschaft und Intralogistik-Gesamtlösungsanbieter vor.

Minus 37 Prozent: Diese beeindruckenden Umsatzeinbrüche mussten sämtliche Hersteller von Flurförderzeugen und Staplern 2009 im Vergleich des Vorjahres nochmals weltweit hinnehmen. Gleichzeitig exportierten chinesische Hersteller weltweit rund 22 Prozent mehr Geräte und eroberten über drei Prozent des Marktes. Für Dr. Helmut Limberg, Vertriebsvorstand bei Jungheinrich in Hamburg, ist das Ziel die Strategie an die Markterfordernisse anzupassen und das Unternehmen breiter aufzustellen. „Jungheinrich gehört weltweit zu den drei führenden produzierenden Dienstleistern und Lösungsanbietern der Intralogistik“, so Limberg Anfang Februar bei der Jahres-Pressekonferenz in Leipzig (D). Künftig werde man jedoch noch mehr in Richtung Generalunternehmerschaft marschieren. „Denn der Kunde will nicht einfach nur Fahrzeuge sondern effiziente Logistiklösungen aus einer Hand“, ist der Top-Mana-

ger überzeugt. Außerdem könne der Auftraggeber so sein Risiko leichter auf den Generalunternehmer Jungheinrich abwälzen. Zwei weitere Schwerpunkte seiner Strategie sieht Limberg zudem im Online-Shop für Stapler- und Lagerzubehör sowie den Ausbau des After Sales-Bereichs. *

► www.jungheinrich.at



Limberg: „Der Kunde will nicht einfach nur Fahrzeuge sondern effiziente Logistiklösungen aus einer Hand“

BUSINESS+LOGISTIC

LogiMAT Podiumsdiskussion

Besuchen Sie unsere **Podiumsdiskussion** an der LogiMAT in Stuttgart zu folgendem Thema:

Logistikimmobilien: Die Zukunft der Projektentwicklung

Wie die Krise die Standortfragen beeinflusst und worauf Unternehmen, Investoren und Finanzierungspartner achten (müssen).

Donnerstag, 4. März 2010 von 14.00 bis 15.30 Uhr, Forum I, Halle 1

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

www.bl.co.at





Das Kepler-Gebäude der Johannes Kepler-Universität in Linz

■ SOLUTIONS

Dynamischer mit Intralogistik

Innovative Intralogistiklösungen sind Helfer in der Krise. Über die aktuellen Intralogistik-Trends spricht Prof. Michael ten Hompel vom Dortmunder Fraunhofer IML am 23. Februar beim VNL- Logistics Solutions Day in Linz.

Die Logistik-Branche musste schon immer rasch auf sich verändernde Mengenentwicklungen reagieren können. Seit Beginn der Krise sind die anfallenden Mengen in Industrie und Handel jedoch extremen Schwankungen ausgesetzt. Ein Effekt: Die inner- und außerbetrieblichen Warenströme ändern sich teilweise täglich. Die Ergebnisse dieser Prozesse spiegeln sich in schlankeren und systemtechnisch optimierten Lagern, Transport und

Informationssystemen wider, aber auch in verkürzten Entwicklungszyklen von Innovationen und im Trend nach adaptiven Anlagen sowie flexiblen Systemen des Logistik-Managements.

Logistik-Guru aus Dortmund

Was aber sind nun die aktuellen Entwicklungen in der Intralogistik? Prof. Michael ten Hompel, Inhaber des Lehrstuhls für Förder- und Lagerwesen an der Universität Dortmund und In-

stitutsleiter am Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML hält darüber am 23. Februar, am Logistics Solutions Day des Vereins Netzwerk Logistik (VNL) an der Johannes Kepler-Universität in Linz den Hauptvortrag. Er skizziert dabei eine zukunftsfähige Logistik und zeigt, wie starre Prozessketten zugunsten eines flexiblen Ansatzes aufgegeben werden können.

Die Rolle der Technik

Hier zeigt sich, welche Rolle Technologien wie RFID in naher Zukunft spielen und wie sich Unternehmen damit von den Fesseln hierarchisch bestimmter Supply Chains befreien können. In diesem Zusammenhang wird ten Hompel die Auswirkungen auf physische Lieferketten darstellen. In-

samt bekommen die Besucher des ersten Logistics Solutions Day in diesem Jahr in Linz einen Lösungsansatz präsentiert, wie ein funktionstüchtiges Gesamtsystem und die Materialflussanlagen von morgen aussehen könnten.

Das Wissen der Praxis

Neben internen Umstrukturierungen bietet das Gestalten der über die Unternehmensgrenzen hinausgehenden Versorgungsprozesse große Verbesserungspotenziale. Innovative Projektbeispiele zeigen zudem Vorgehensweisen, die zu Maßnahmen und Investitionen im Materialflussmanagement unter Modellierung von Prozessen, Informations- und Warenflüssen führen. *

► www.vnl.at




VANDERLANDE
INDUSTRIES

SCHNELL UND PRÄZISE

**AUTOMATISIERTE MATERIALFLUSS-SYSTEME
WIRTSCHAFTLICH, FORTSCHRITTLICH UND IN JEDER GRÖSSE**

Die schnelle und korrekte Abwicklung von Kundenaufträgen hat einen direkten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit und bestimmt somit Ihren Erfolg. Entdecken Sie unsere Möglichkeiten unter www.vanderlande.com



Kredite für die Investitionsfinanzierung zu bekommen ist für Unternehmen noch immer schwierig

■ STANDORT & INVESTITIONEN

Sein oder Nichtsein

Ob und zu welchen Konditionen Unternehmen eine **Finanzierung** für ihre **Investitionen in Logistikimmobilien** bekommen, darüber entscheidet derzeit nicht zuletzt der **Standort**. Ein Beurteilungsschema „F“ hilft dabei nur wenig. Kunden müssen künftig noch mehr für **Transparenz** sorgen und Banken sich im Gegenzug tiefgreifend mit deren Business befassen. EIN BERICHT VON HANS-JOACHIM SCHLOBACH

Im vergangenen Jahr sind in den ersten beiden Quartalen die Investitionen in Logistikimmobilien im europäischen Raum nahezu zum Erliegen gekommen bzw. wurden auf Eis gelegt. Erst im dritten Quartal zog das Interesse daran wieder an. Ein wesentlicher Grund für die Entwicklung war die Krise. Sie sorgte für erhebliche Überkapazitäten an Lagerflächen. Schlechte Zeiten also für Unternehmen die in Lagerkapazitäten investieren wollen? – In Deutschland nicht mehr. Darauf weist eine jüngst veröffentlichte Studie von Jones Lang Lasalle hin. Demnach hat sich der Lagerflächenmarkt – etwa im benachbarten Deutschland – als konstant und robust er-

mit Überkapazitäten an Lagerraum konfrontiert, die sich auch längerfristig nicht einfach durch Stilllegung und Zentralisierung kompensieren lassen. Insbesondere Unternehmen außerhalb der österreichischen Ballungszentren sind davon betroffen.

Die Anforderungen wachsen

Schlechte Karten also für österreichische Unternehmen, die trotzdem in Logistikflächen investieren müssen? Es scheint so, denn Finanzierungspartner wie etwa Banken oder Leasingunternehmen zeigen hierzulande derzeit eher weniger Neigung, solche Projekte zu finanzieren und wenn doch, setzen sie die Anforderungslatte an den künftigen Kredit- oder Leasingnehmer hoch an. „Solche Projekte werden heute nicht mehr mit einem gewissen Augenzwinkern durch gewunken, wenn das Unternehmen ansonsten eine gute Bonität aufweist, so wie das in der Zeit vor der Krise war“, bestätigt etwa Mag. Peter Engert, Sprecher des Direktoriums der Raiffeisen-Leasing, gegenüber BUSINESS+LOGISTIC im Rahmen eines Round Tables zum Thema „Standort“. Dennoch sieht Engert die Chancen für Unternehmen voll intakt, eine vernünftige Finanzierung zu bekommen. Diese orientiert sich wie schon immer an harten Fakten, die das Unternehmen freilich liefern muss, damit fundierte Entscheidungen getroffen werden können, genaue Markt- und Standortanalysen mit eingeschlossen. Der Unterschied zu Zeiten vor der Krise ist jedoch die Detailgenauigkeit, die heutige Pläne liefern müssen.

Top-Standorte wirklich top?

Neben der Drittverwertbarkeit einer Immobilie, deren nachhaltige Umweltverträglichkeit usw. steht bei Kredit- und Leasinggebern mehr denn je der Standort im Zentrum des Interesses, wo die Investitionen getätigt werden sollen. Und den richtigen

„**DER UNTERSCHIED ZU ZEITEN VOR DER KRISE IST DIE DETAILGENAUIGKEIT, DIE HEUTIGE PLÄNE LIEFERN MÜSSEN**“

„**DIE CHANCEN FÜR UNTERNEHMEN SIND VOLL INTAKT, EINE VERNÜNFTIGE FINANZIERUNG ZU BEKOMMEN**“

Mag. Peter Engert, Sprecher des Direktoriums der Raiffeisen-Leasing

wiesen – und das trotz schwacher Konjunktur. Die Studie zeigt, dass der Gesamtumsatz (Vermietungen und Eigennutzer) sich dort auf 3,25 Millionen m² belief, was zwar einem Minus von zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr 2008 entspricht, den fünf-Jahresdurchschnitt jedoch immer noch um drei Prozent übertrifft. Umsatztreiber waren dabei vor allem die Eigennutzer von Logistikimmobilien. Das Volumen der Lagerflächennutzung hat gegenüber dem Vorjahr 2008 um 73 Prozent zugelegt (1,45 Millionen m²). Als Verantwortliche für die hohen Eigennutzer-Volumina macht die Lasalle-Studie vor allem den Handel mit seinen Logistik-Neubauten aus. Bemerkenswert ist dabei, dass der Zuwachs in und außerhalb der fünf Logistik-Ballungszentren in Deutschland (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt a.M., Hamburg, München) gleich hoch ist. In den Big Five-Ballungsräumen entfielen acht der Top-Ten-Einzeldeals auf Eigennutzer (davon fünf im Handels-/Discounter-Bereich, außerhalb der Big Five waren es sogar neun von zehn Top-Deals, davon acht aus dem Bereich Handel/Discounter.)

Logistikzentren im Eigennutz

In Österreich ergibt sich bezüglich der Eigennutzung ein durchaus ähnliches Bild, wobei Logistikzentren in der Alpenrepublik nie wirklich eine boomende Branche war. Hierzulande wird nach wie vor der größte Teil der Logistikflächen für den Eigenbedarf konzipiert und gebaut. Lediglich 29 Prozent davon werden fremd genutzt. Dennoch sehen sich österreichische Unternehmen genauso wie ihre deutschen Kollegen

Standort für Logistikflächen definieren. Finanzierungspartner ganz lapidar an genau der Stelle, wo sich unterschiedliche Verkehrswege kreuzen und eine gute Anbindung an diese herrscht. Die Definition erscheint schlüssig, denn angesichts ungewisser Entwicklung von Energiepreisen und künftiger Klimaschutz-Regelungen müssen Logistiker und Verlagerer mehr denn je auf einen vernünftigen Transportwege-

DER AKTUELLE STAND DER INTRALOGISTIK: NR. 141

LOGIMAT
2. – 4. MÄRZ 2010
STUTT GART, HALLE 1



INTRALOGISTICS

LTW Intralogistics GmbH
Achstrasse 53
6961 Wolfurt /Austria

LTW Intralogistics GmbH
Max-Eyth-Strasse 30
89171 Illerkirchberg /Germany

www.LTW.at



Nicht König Zufall entscheidet über die Vergabe von Krediten sondern harte, umfangreiche Fakten

Mix achten. Und Logistikimmobilien, die an Schiene, Straße und Wasserstraße angebunden sind, können nunmal flexibler reagieren, falls sich bei einem der Transport-

„DEN KLASSISCHEN LOGISTIKSTANDORT ... GIBT ES NICHT, DENN JEDES UNTERNEHMEN HAT SPEZIELLE STANDORTANSPRÜCHE“

Dipl.-SozW. Alexander Nehm,
Fraunhofer ATL, Nürnberg

wege in Zukunft Nachteile ergeben. Sie sind daher besonders attraktiv – insbesondere für Kredit- oder Leasinggeber. In Österreich liegen die Standorte, welche allgemein als Top für die Logistik angesehen werden, in Ballungszentren wie Wien, Salzburg, Linz oder Graz. Doch selbst in diesen Top-Lagen gibt es graduelle Unterschiede für die Eignung als Logistikstandort.

Aus dem Bauch bewertet?

In Deutschland lässt sich die logistische Qualität eines Standorts seit dem vergangenen Jahr wissenschaftlich fundiert belegen. Experten der Fraunhofer-Arbeitsgruppe haben nämlich in den letzten fünf Jahren umfangreichstes Datenmaterial gesammelt und Logistikstandorte mit wissenschaftlichen Methoden erfasst – gegliedert nach Typen und bis hinunter zu den fünfstelligen Postleitzahlenbereichen. (siehe auch BUSINESS+LOGISTIC Ausgabe 9/2009, S. 20 f.) „Ein zentrales Ergebnis der Studie ist, dass es DEN klassischen Logistikstandort in Deutschland nicht gibt, denn jedes Unternehmen hat spezielle Standortansprüche“, so der Studienleiter Dipl.-SozW. Alexander Nehm beim „Standort“-Round-Table von BUSINESS+LOGISTIC in Wien. Ein zweites Ergebnis der Studie: Bei der Bewertung des richtigen Logistik-Standorts wird lediglich von den Big Five ausgegangen, weil dort die rentabelsten Büro- und Einzelhandelsimmobilien liegen. Im Umkehrschluss wird diese Tatsache dann ungeprüft auf die Logistikimmobilien übertragen. Wichtige Knoten der Logistik wie etwa Kas-

sel/Bad Hersfeld fallen auf diese Weise durch den Rost. Die Wahrscheinlichkeit, dass auch in Österreich Top-Locations gar nicht als solche wahrgenommen werden, ist somit hoch. Denn im Gegensatz zu Deutschland gibt es hierzulande keine wissenschaftliche Erfassung der besten Logistik-Standorte, welche als Basis für eine standardisierte Standortbewertung herangezogen werden könnte.

Bewertung mit Einschränkungen. Stellt sich die Frage, ob die Standortbewertung in Österreich noch immer aus dem Bauch heraus geschieht? „Natürlich nicht“, wissen Logistikberater wie Dipl.-Bw. Hans Christian

„UNTERNEHMEN, DIE ZU UNS KOMMEN, SOLLTEN FÜR MÖGLICHST VIEL TRANSPARENZ SORGEN“

Ing. Heinz Moser,
Geschäftsführer Immorent

Siegert, geschäftsführender Gesellschafter bei Schaab+Partner in Gauting (D). Er weiß jedoch auch, dass fundierte Standort-Bewertungen vor diesem Hintergrund in Österreich eine Herausforderung sind, denn der Teufel steckt wie so oft im Detail. So ist es zwar unumstritten, dass Niederlassungen mit intermodalen Verkehrsanbindungen etwa rund um den Hafen Wien Aspern anders zu beurteilen sind als solche im Industriegebiet Wien Erdberg oder auf dem Gelände

» Standortbewertung

Jeder Standortentscheidung muss eine Bewertung der relevanten Standortfaktoren vorausgehen. Ziel der Bewertung ist es, denjenigen Standort zu bestimmen, bei dem die Standortanforderungen und die Bedingungen des Standorts am besten aufeinander abgestimmt sind. Unter praktischen Gesichtspunkten sind hiermit erhebliche Bewertungsprobleme verbunden. Sie resultieren zum einen daraus, dass die Konsequenzen von Standortentscheidungen sich erst in der Zukunft konkretisieren. Im Entscheidungszeitpunkt sind weder die Vorzüge noch die Nachteile alternativer Standorte in Bezug auf die bestehenden Standortanforderungen mit Sicherheit bestimmbar. Man muss daher von Schätzwerten ausgehen, die mit mehr oder minder großen Unsicherheiten behaftet sind. Zum anderen lassen sich auch nicht alle Entscheidungskonsequenzen monetär quantifizieren, also in Geldgrößen ausdrücken. Möglich ist dies vor allem bei der Bemessung von Kostenkomponenten wie Mieten, Arbeitslöhnen o.Ä. Versucht man hingegen „weiche“ Kriterien wie Standortprestige, Freizeitwert, räumliche Expansions-

möglichkeiten oder auch standortbezogene Absatzchancen zu bewerten, kommt man nicht umhin, auf Ersatzmaßstäbe (z.B. Attraktivitätsindizes, Kaufkraftpotenzialschätzungen) zurückzugreifen. Dies wiederum wirft das Problem auf, dass Entscheidungskriterien in einer Bewertung



Schulnoten werden oft als ungerecht empfunden, weil sie undifferenziert bewerten. Standortbewertungen teilen mitunter ähnliche Schicksale.

verdichtet werden müssen, die in unterschiedlichen Dimensionen ausgedrückt sind. Es existieren verschiedene Instrumente, die Entscheidungsträger bei der Standortwahl unterstützen sollen. Eher theoretischen Wert besitzen die mathematischen Modelle zur Bestimmung des optimalen Standorts, weil die mit ihnen verbundenen Datenanforderungen im Einzelfall nur schwer zu erfüllen sind. Unter praktischen Gesichtspunkten kommt vor allem den Standortfaktorenchecklisten und der Nutzwertanalyse zur Standortbestimmung eine Bedeutung zu. Anhand der Standortfaktorenchecklisten werden Soll-Anforderungen, die an Standorte bestimmter Branchen zu stellen sind, der Bewertung einer konkreten Standortalternative gegenübergestellt. Die Soll-Anforderungen stellen dabei eine Vorgabe dar, die auf Erfahrungswerten bzw. Befragung von Experten beruht, die Bewertung der zur Auswahl stehenden Alternative wird durch den zuständigen Entscheidungsträger vorgenommen. Je geringer die Abweichungen zwischen idealem und realem Standort ausfallen, desto vorteilhafter ist die untersuchte Standortalternative.

(Quelle: www.wirtschaftslexikon24.net)

des Hafens Enns oder im Pongau. Die strittige Frage ist jedoch, wie anders? Und wie können die Standort-Bewertung eines Unternehmens mit Faktoren wie „regionale Verbundenheit“, „Verfügbarkeit von Fachkräften“, „Produktionsprozesse“ usw. verknüpft werden? Dabei sind sogenannte Softskills wie „Kultur- und Freizeitangebote“, soziale „Infrastrukturen“ etc. noch gar nicht erwähnt.

Hierüber herrscht insbesondere bei Unternehmen, welche sich um eine Finanzierung bemühen durchaus Unsicherheit, denn jedes Unternehmen hat eine individuelle Struktur seiner Lieferanten, Produktion und Kunden sowie der Sendungsgrößen. „Diese Strukturen haben jedoch maßgeblichen Einfluss auf die Wahl des oder der kostenoptimalen Logistikstandorte, die mit Faktoren wie eben der regionalen Verbundenheit, der Verfügbarkeit von Fachkräften aber auch dem regionalen Lohnniveau usw. verknüpft werden müssen“, so Siegert. Er gibt daher den Tipp, professionelle Optimierungstools zu nutzen. „Mit Hilfe professioneller Optimierungstools und Standortbewertungen können die Grundlagen für Finanzierungsentscheidungen deutlich substantieller ausgearbeitet werden und so den Entscheidungsprozess verkürzen und vereinfachen“, meint Siegert.

FOTO: DARDAMEDIA



»» Sarkozy fährt Schlitten

Der französische Präsident Nicolas Sarkozy fuhr mit den versammelten Bankern beim Weltwirtschaftsforum in Davos rhetorisch Schlitten. „Welche Rolle sollen die Banken in der Volkswirtschaft spielen? Der Beruf eines Bankiers ist es nicht, Spekulant zu sein“, wetterte er in seiner Eröffnungsrede vor rund 2.500 hochrangigen Politikern, Managern und Bankern. Vorsichtiges Lob für Obamas Pläne gab es hierfür vom Chef der Europäischen Zentralbank (EZB), Jean-Claude Trichet: „Sie gehen in dieselbe Richtung wie unsere eigene Position: Nämlich sicherzustellen, dass sich der Bankensektor auf die Finanzierung der Realwirtschaft konzentriert.“

Transparenz gegen Konflikte

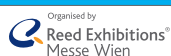
Konflikte zwischen investierenden Unternehmen und Finanzierungspartnern sind also vorprogrammiert, denn die aus der Betriebswirtschaftslehre bekannten ertragsorientierten Bewertungskriterien einer Investition greifen für sich allein stehend in der Praxis durchaus auch einmal zu kurz. „Unternehmen, die zu uns kommen sollten daher für möglichst viel Transparenz sorgen“, spielt Ing. Heinz Moser, Geschäftsführer der Immorent in Österreich, beim „Standort“-Round-Table von BUSINESS+ LOGISTIC in Wien, den Ball zurück. Erst wenn ein Kundenberater einen tiefen Einblick in das Geschäft habe, lassen sich Unklarheiten beseitigen. Ansonsten müsse nach Schema „F“ analysiert werden. Moser gibt aber auch zu verstehen, dass das Ergebnis einer solchen Analyse durchaus sein könne, dass ein Unternehmen seinen gesamten Standort verlegen müsse um eine Finanzierung zu bekommen. Umgekehrt sehen Experten jedoch auch eine Bringschuld von Finanzdienstleistern. Sie sollten sich wieder mehr mit dem Business ihrer Klientel befassen, bevor sie ihre Finanzierungsentscheidung treffen. So ließen sich Streitereien schon im Vorfeld beseitigen. *



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.
18–20 MAY 2010, MESSE WIEN, VIENNA
WWW.REALVIENNA.COM



THE REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR FOCUSED ON CENTRAL & EASTERN EUROPE



Supported by:



Associated with:



REAL VIENNA 2010

Als Plattform für Gewerbeimmobilien und Investment in Zentral- und Osteuropa bringt die REAL VIENNA all jene zusammen, die in dieser Region aktiv sind oder aktiv werden wollen.

Die REAL VIENNA informiert gezielt über diese Märkte und bietet die Chance für Networking, Geschäftsanbahnung und Kontakte zu knüpfen sowie für die Präsentation interdisziplinärer und internationaler Projekte, Investment- und Finanzierungsmöglichkeiten. Die klare Fokussierung auf Zentral- und Osteuropa trägt dazu bei, auf der REAL VIENNA die richtigen und kompetenten Partner zu finden.

Orientierung und Information bietet aber auch das umfangreiche und vielseitige Konferenzprogramm der REAL VIENNA, das sowohl die Märkte in Zentral- und Osteuropa als auch unterschiedliche Marktsegmente genauer beleuchtet.

SPECIAL FOCUS

ECO ENERGO

Zone für erneuerbare Energie-Projekte in Zentral- und Osteuropa

HTL FORUM

Forum für Hotel-, Tourismus- und Freizeit-Immobilienentwicklungen in Zentral- und Osteuropa

IN COOPERATION WITH

REAL CORP 2010

Europas größte Jahrestagung im Bereich Stadtplanung und Regionalentwicklung

IBA Conference 2010

Internationales Jahrestreffen der Rechtsexperten im Immobilienrecht

WWW.REALVIENNA.COM

■ ROUND TABLE

„Jeder hat sein Methödchen“

In Österreich gibt es bislang noch keine validen Grundlagen für die **Bewertung von (Logistik-) Standorten**. Woran sich Finanzierungspartner, Developer und Betreiber von Logistikimmobilien derzeit gleichermaßen festhalten, ist der **Ertragswert eines Gebäudes**. Doch die Herausforderungen liegen bei der Standortbewertung in den Details, wie eine **Diskussionsrunde mit BUSINESS+LOGISTIC** im großen Sitzungsraum der Raiffeisen-Leasing in Wien zeigt.



Alexander Nehm

B+L: Herr Nehm, sind die Kriterien der Standortbewertung vor der Krise heute noch zeitgemäß?

Nehm: Finanzdienstleister, Banker usw. beschäftigten sich in der Vergangenheit nur rudimentär mit der Standortfrage, weil es keine validen Grundlagen gab. Der Immobilienmarkt war getrieben durch Makler und deren Beschreibungen, und diese haben den Markt bewertet. Wir vom Fraunhofer SCS in Nürnberg haben uns daher hingezett und die deutschen Logistik- und Immobilienmärkte analysiert. Das Ergebnis: Seit vergangenem Jahr haben wir eine valide Basis für Standortbewertungen im Hinblick auf Logistikimmobilien. Wir umgehen dabei jedoch ein Standortranking, weil wir diese nicht in einem Wettbewerb zueinander sehen. Die Standortentscheidungen sind doch sehr von Anwendern und deren Bedürfnissen geprägt. Wenn Sie aber fra-



Heinz Moser

gen, welche Standorte sämtliche Bedürfnisse eines Logistikkachfragers in Deutschland derzeit befriedigen können, dann ist die Anzahl überschaubar: Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf und Frankfurt a.M., aber auch Nürnberg und Duisburg gehören dazu.

B+L: Wenn valide Grundlagen für die Standortbewertung eines Logistikstandorts bislang fehlten, was heißt denn das aber für die Bewertung eines Standorts in der Praxis hierzulande, Herr Mag. Engert? Wie kann ein Standort bewertet werden?

Engert: Ja, da hat im Augenblick wirklich jeder sein eigenes Methödchen. Wir bewerten aber ganz klassisch nach Verkehrswert, Neuwert und Ertragswert, wobei für uns der Ertragswert zählt. Herr Schlobach, wir sitzen hier in dem Raum, in dem jede Woche Finanzierungsentscheidungen getroffen werden und es teilweise hitzige Diskussionen zwischen dem Risiko-zuständigen Geschäftsführer und dem Vertrieb gibt, auf der Basis von Gutachten unserer Bautechniker und unabhängigen Sachverständigen, welche die Bewertungen vornehmen. Wie gesagt: Wir gehen immer vom Ertragswert aus, d.h. wir überlegen uns bei jeder Immobilie, ob es überhaupt Kunden gibt, die daran Interesse haben könnten und was diese bereit sind, dafür zu bezahlen. Das Ergebnis ist bei uns die Benchmark, über die wir in keinem Fall gehen, auch bei einem 15 bis 20 jährigen Leasingvertrag. Das ist die Grenze und da benötigten Unternehmen schon eine ausgezeichnete Bonität, damit wir das finanzieren.

B+L: Herr Steves – Sie sitzen auf der Investorseite. Ist das Praxisnah?

Steves: Wir sind ein klassischer Developer/Trader. Wir kaufen Grundstücke, entwickeln darauf die Logistikimmobilien und veräußern diese wieder auf dem Kapital-

„FINANZDIENSTLEISTER, BANKER USW. BESCHÄFTIGTEN SICH IN DER VERGANGENHEIT NUR RUDIMENTÄR MIT DER STANDORTFRAGE, WEIL ES KEINE VALIDEN GRUNDLAGEN GAB“ Alexander Nehm, Fraunhofer ATL

markt. Deswegen ist für uns immer sehr wichtig, wie die Bewertung aussieht, wie die Zinsentwicklung ist, wie die Renditeanforderungen und wie hoch die Margen der Banken sind. Man muss in diesem Zusammenhang die Logistikimmobilie immer un-



Peter Engert

ter dem Blickwinkel der Nachhaltigkeit betrachten. Das heißt für mich: Was passiert, wenn derjenige, welcher jetzt gerade drin ist, insolvent wird? Bekomme ich einen Zweitmieter hinein ohne große Anstrengungen und Umbauarbeiten? Und hier sitzen wir alle in einem Boot. Wenn das so ist, kann ich die Prime Yields annehmen, die bei der Anfangsbewertung genannt wurden. Wir machen von Seiten des Kapitalmarkts



Ingo Steves

Moser: Auch in den Regionen gibt es Industriezentren, wie zum Beispiel in der steirischen Mur-Mürz-Furche. Dort haben wir somit auch einen Bedarf an Logistikcentern und für deren Standortbewertung gelten dieselben Regeln. Dabei ist für uns ebenfalls der Ertragswert die zentrale Größe, wobei wir sagen: Je höher der Ertragswert ist, umso niedriger muss der Eigenmittelanteil sein, um eine Finanzierung zu be-



Frank Brexel

denn wir wollen den Unternehmern dort die Chance geben, durch unsere Finanzierung ihr Unternehmen auch langfristig erfolgreich zu gestalten.

B+L: Sie geben das Stichwort, Herr Ing. Moser: Investitionssicherheit. Gibt es diese in der heutigen Zeit überhaupt noch?

Weinhandl: Die Investitionssicherheit ist eine Frage des nachhaltigen Marktwertes. Und hier steht die zentrale Frage im Raum, ob ich diese Nachhaltigkeit dem Finanzierungspartner auch darstellen kann. Denn wo liegt das größte Risiko? Klarerweise in industriellen Logistikprojekten, die irgendwo in der Pampas gebaut werden und die fast nicht wiederverwertbar sind, wenn der Mieter in Schwierigkeiten kommen sollte. Diese Projekte werden wahrscheinlich in Zukunft schwieriger zu leveragen sein. Zentrumsnahe Retaillogistiker haben da sicherlich Vorteile, weil sich hier der nachhaltige Marktwert leichter darstellen lässt.

B+L: Rund um Wien gehen die Grundstückspreise nach oben, sodass sich höhere Mieten in Logistikimmobilien gar nicht erzielen lassen. Die krisengebeutelte Transportbranche hat ja schon vorher Probleme

„ WIR BEWERTEN GANZ KLASSISCH NACH VERKEHRSWERT, NEUWERT UND ERTRAGSWERT, WOBEI FÜR UNS DER ERTRAGSWERT ZÄHLT “

Peter Engert, Sprecher der Geschäftsführung Raiffeisen-Leasing

den perfekten Logistikstandort an den Renditeanforderungen fest. Dort, wo sie am niedrigsten sind, ist aus Sicht eines Developers der perfekte Logistikstandort, denn dort wollen die Investoren wenig Margen sehen und die Exit Yields sehen dementsprechend aus. Deswegen gibt es für uns derzeit fünf bis sechs Logistikstandorte in Deutschland, Herr Nehm hatte sie bereits genannt. In Österreich liegen für uns die Standorte im Großraum Wien, Linz, Graz oder Klagenfurt. Da wollen halt alle hin! Und wenn man dort einen vernünftigen Zehn-Jahres-Mietvertrag anbieten kann, dann erreicht man die Prime Yields, die jeder Investor gerne sieht.

B+L: Herr Moser, Ihr Unternehmen ist – wie Raiffeisen Leasing – auch in Regionen tätig, die abseits der Hot Spots liegen. Und dort gibt es Gemeinden, die Flächen für Gewerbe- oder Logistikimmobilienparks bereit stellen. Wie bewertet Ihr Unternehmen solche eher abseits gelegenen Standorte?

kommen. Als Eigenmittel zählen wir auch staatliche Fördermittel. Für die Finanzierung sind uns zudem Marktvergleiche und Prognosen wichtig, die Auskunft darüber geben, wie sich der Raum in den nächsten zehn oder 20 Jahren entwickelt. Das ist eine Frage der Investitionssicherheit. Weitere wichtige Punkte sind der Umfang der Investitionskosten und das Verhältnis der Betriebskosten zur Miete. Wir verfolgen hier also einen ganzheitlichen Denkansatz,

» Die Diskutanten

Dipl.-Sw. Alexander Nehm, Fraunhofer SCS, Nürnberg
 Mag. Peter Engert, Sprecher der Geschäftsführung Raiffeisen-Leasing
 Ing. Heinz Moser, GF Immorent Österreich
 Ingo Steves, GF Gazeley Germany
 Frank Brexel, Development Manager Gazeley Germany (Bayern, Österreich, Schweiz)
 Mag. Hans-Peter Weinhandl, Senior Key Account Manager, Hypo Investmentbank AG
 Georg Fichtinger, Senior Director CBRE
 Dr. Manfred Ton, Rechtsanwalt und Partner, CHSH
 Es moderierte Hans-Joachim Schlobach, Chefredakteur BUSINESS+LOGISTIC



(v.l.) Georg Fichtinger, Hans-Peter Weinhandl

B+L: Herr Brexel, über die Prozesse eines Unternehmens mit seinen Märkten haben wir im Zusammenhang mit der Standortbewertung noch gar nicht gesprochen. Wie stehen Sie denn dazu?

Brexel: Wir als Projektentwickler sind natürlich unmittelbar angewiesen auf den Endnutzer, der diese Immobilie auch nutzen soll. Wir können daher natürlich nur solche Standorte erschließen, die letztendlich auch als Investmentprodukte wahrgenommen werden. Denn nur die Kombination des Anwendernutzens mit dem richtigen Standort macht für uns einen Sinn. Von daher sind die Abläufe eines Unternehmens, dessen Marktumfeld und die Zweitverwendungsfähigkeit der Logistikanlage zu berücksichtigen.

B+L: Aber nicht jeder Standort ist für jedes Unternehmen gleich gut.



Manfred Ton

gehabt, Kostensteigerungen an Kunden weiter zu geben. Wie geht ein Unternehmen wie das Ihre, Herr Fichtinger, an diese Problematik heran?

Fichtinger: Ich sehe dieses Problem nicht für einen Standort rund um Wien, denn der Fokus liegt auf der Lage des Objektes und dessen Drittverwendbarkeit. Und hier geht es darum, dass ich nicht nur einen Nutzer son-

„ JE HÖHER DER ERTRAGSWERT IST, UMSO NIEDRIGER MUSS DER EIGENMITTELANTEIL SEIN, UM EINE FINANZIERUNG ZU BEKOMMEN “ Ing. Heinz Moser, Geschäftsführer Immorent AG

dern eine ganze Gruppe ansprechen kann. Und durch die überregionale Verkehrerschließung im Süden und nun auch im Norden Wiens sind die Immobilien auch für andere Nutzer und somit Investoren attraktiv.

B+L: Was nützt aber eine tolle Logistikimmobilie an einem tollen Standort, wenn ich sie nicht an die Zielgruppe vermieten kann?

Fichtinger: Im Bezug auf die Logistikimmobilie sehe ich im Speckgürtel Wiens das Problem nicht. Da muss wirklich viel passieren, damit ich diese nicht füllen kann. Ich kann ja so eine Immobilie an viele kleine Unternehmen zu einem guten Preis vermieten, da sind dann eben die einzelnen Losgrößen kleiner. Die Nachfrage nach modernen und effizienten Immobilien mit guter Verkehrsanbindung ist trotz Krise gegeben. Und genau solche Umstände würde ich in eine Bewertung einpflegen. Ich muss eben auch fragen, ob diese Immobilie in kleinere Einheiten aufteilbar ist oder ob sie lediglich auf einen kleinen Kreis großer Nutzer zugeschnitten ist.

Brexel: Genau! Das heißt, wenn Sie sich einen Standort in Deutschland ansehen, an dem sich die Schwerindustrie bewegt, dann wird eine Immobilie nur für solche Unternehmen interessant sein, die spezielle Facharbeiter aus eben diesen Branchen benötigen und hier auch finden. Das spielt dann auch in die Standortbewertung mit hinein.

B+L: Herr Ton! Sie als Rechtsanwalt decken die rechtliche Seite von der Investition bis hin zur Vermietung ab. Wie ist denn hier Ihr Erfahrungshorizont? Wo sind denn da die Haupt-Streitpunkte?

Ton: Der rechtliche Aspekt, der beim Juristen eine Rolle spielt ist natürlich die Frage, ob die Daten halten, die ich meiner Bewertung zugrunde lege. Investoren interessieren sich mehr für den Ertrag der Immobilie als für den Sachwert der Immobilie. Daher ist es natürlich für einen Investor interessant, ob die abgeschlossenen Miet- oder Pachverträge auch halten, ob Befristungen wirksam sind und ob die Bankgarantien, die hinterlegt wurden, auch schnell einlösbar sind, wenn etwa der Mieter insolvent wird. Diese Faktoren sind Grundlagen für die Bewertung, denn wir gehen hier von bestimmten Annahmen aus, die zutreffen müssen, damit der Wert auch hält. Hier ist eine qualifizierte rechtliche Beratung sehr wichtig.

B+L: Vielen Dank für die Diskussion! *

„ DORT, WO DIE EXIT YIELDS AM NIEDRIGSTEN SIND, IST AUS SICHT EINES DEVELOPERS DER PERFEKTE LOGISTIKSTANDORT “ Ingo Steves, GF Gazeley Germany GmbH



Podiumsdiskussion

Donnerstag, 4. März 2010

10:00 - 11:30 Uhr

Forum I, Halle 1

Gewerbe- und Logistikkimmobilien: Die Zukunft der Projektentwicklung

Leitung/Moderation: Hans-Joachim Schlobach, Herausgeber und Chefredakteur des Wirtschaftsmagazins **BUSINESS+LOGISTIC**, Geschäftsführer RS Verlag GmbH

Teilnehmer:

Klaus-Peter Jung, Partner und Mitglied der Geschäftsleitung bei Miebach Consulting

Alexander Nehm, Projektleiter Geschäftsfeld Markt, Fraunhofer SCS

Wolfram Senger-Weiss, Vorstand Gebrüder Weiss Gesellschaft m.b.H

Hans Christian Siegert, Geschäftsführer und Partner Dr. Schaab & Partner GmbH

Ingo Steves, Geschäftsführer Gazeley Germany GmbH

Bei **Investitionen in Gewerbe- und Logistikkimmobilien** werden Unternehmen mit wachsenden Anforderungen der Finanzierungspartner konfrontiert. Im Zentrum des Interesses steht immer der Unternehmensstandort. Ausgangsfrage der Diskussion ist daher, ob und wie sich das Thema „**Standort und seine Bewertung**“ in den letzten zwei Jahren geändert hat. Sind die Kriterien der Standortbewertung vor der Krise heute noch zeitgemäß? Welche Bewertungskriterien des Standorts spielen jetzt und in Zukunft eine entscheidende Rolle? Inwieweit stehen die Standortfaktoren mit dem Business der jeweiligen Unternehmen in Verbindung?



STANDORTPOLITIK

„...unmoralische Produkte aus dem Verkehr ziehen“

Unternehmen bekommen leichter eine Finanzierung für ihre Investition, wenn sie den **richtigen Standort** wählen. Neben anderen Wirtschaftszentren gilt Wien als einer der bevorzugtesten Standorte Österreichs für Betriebsansiedlungen. Dennoch stellt die Krise auch hier einiges auf den Kopf. Insbesondere die **Finanzierungsbranche** steht dabei in der Kritik. Unter anderem darüber sprach BUSINESS+LOGISTIC mit der **Präsidentin der Wirtschaftskammer Wien, KommR Brigitte Jank**.

Wien: Schon seit Jahrhunderten ist die Donaumetropole eine begehrte Drehscheibe für die Wirtschaft

B+L: Wien präsentiert sich als Technologie-Hochburg, der Fokus liegt auf zukunfts-trächtigen Branchen. Was können Investoren und Firmen tatsächlich vom Wirtschaftsstandort Wien erwarten?

Jank: Der Wirtschaftsstandort Wien bietet für Investoren und Unternehmer ein sehr attraktives Umfeld. Im internationalen Vergleich punktet Wien mit top-ausgebildeten Fachkräften und einer damit verbundenen hohen Produktivität, einer hohen Zahl an universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, sowie einer attraktiven Unternehmensbesteuerung und Forschungsförderung. Die hohe und internationale anerkannte Lebensqualität, vor allem aber die durch die Sozialpartnerschaft mitgeprägten stabilen politischen Verhältnisse stärken die Standortvorteile. Rund 300 internationale Konzerne, die von Wien aus ihre Aktivitäten steuern, bestätigen das. Das ausgeprägte Innovationspotenzial, das viele Wiener Unternehmen an die Weltmarktspitze gebracht hat, ist Nährboden für weitere Entwicklungen und wird durch eine hohe Dichte an klein- und mittelständischen Unternehmen insbesondere



„ DER WIRTSCHAFTS-
STANDORT WIEN BIETET
FÜR INVESTOREN UND
UNTERNEHMER EIN
SEHR ATTRAKTIVES
UMFELD “

Brigitte Jank, WKW-Präsidentin

aus den Bereichen IT, Consulting und Logistik bereichert.

B+L: Krisenzeiten sind auch Zeiten des Umbruchs, des In-Frage-Stellens und der neuen Möglichkeiten. Lassen sich Ihrer Meinung nach Lehren aus den Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise ziehen?

Jank: Die Krise hat deutlich gezeigt, wie verletzlich ein Wirtschaftssystem ist, das von nicht mehr überschaubaren Finanzprodukten getrieben ist. Jetzt ist die internationale Staatengemeinschaft aufgerufen sicher zu stellen, dass nicht alles was möglich auch zulässig ist. Wenn wir es nicht jetzt schaffen, unmoralische Produkte aus dem Verkehr zu nehmen, haben wir aus der Krise nichts gelernt. Dazu sind die bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsregelungen zu hinterfragen und neu aufzusetzen und Mechanismen zu schaffen, die uns von jenen Systemen befreien, die für die Finanz- und Wirtschaftskrise verantwortlich zeichnen. Mehr europäisches Selbstbewusstsein muss eine der Lehren aus der Krise sein. Erfreulich ist, dass die österreichische Bundesregierung

rasch und entschlossen gehandelt hat, so dass wir weit weniger betroffen sind als vergleichbare Länder. Die Talfahrt ist gestoppt, wir sind aber noch nicht über dem Berg. Die Herausforderungen der nächsten Monate bestehen darin, die Finanzierung der Realwirtschaft sicher zu stellen und den Arbeitsmarkt stabil zu halten.

B+L: Wien wächst kontinuierlich, in knapp 15 Jahren sollen bereits zwei Millionen Menschen in Wien leben. Ambitionierte Wohnbau- und Stadtentwicklungsprojekte sind bereits in Planung, aber werden auch genügend Flächen für Betriebsansiedlungen bereitgestellt?

Jank: Grundsätzlich verfügt Wien noch über ausreichend Betriebsflächen, allerdings gilt es, deren Bestand zu sichern und vorzusorgen, damit die Anzahl der Betriebe mit dem Bevölkerungswachstum Schritt hält. Wir haben deshalb auch ein Betriebsflächenkonzept konzipiert und gemeinsam mit der Stadt Wien Anfang 2009 implementiert. Erstmals gibt es ein Commitment der Stadtverwaltung, die für die Wirtschaft notwendigen Flächen vorzuhalten und weitere Umwidmungen in zusammenhängenden Betriebsgebieten zu vermeiden. Eine positive Wirkung auf Investoren und for-

schungsorientierte Unternehmen wird das große Stadtentwicklungs- und erweiterungsgebiet im Nordosten der Stadt am ehemaligen Flughafen Aspern haben. Auf einer Fläche von 240 ha entsteht hier ein neuer Stadtteil mit umfassenden Möglich-

keiten der Betriebsansiedlung – vor allem für Unternehmen aus forschungsnahen Bereichen und Zukunftsbranchen – neben einem Technologiezentrum, Wohnraum für die Bevölkerung und einer entsprechenden sozialen Infrastruktur.

“ DIE BESTEHENDEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSREGELUNGEN SIND ZU HINTERFRAGEN UND NEU AUFZUSETZEN “

B+L: Ein optimaler Wirtschaftsstandort braucht gut funktionierende, eng verknüpfte Verkehrsinfrastrukturen. Ist die Bundeshauptstadt diesbezüglich für die Zukunft gut gerüstet?

Jank: Wien verfügt mit dem Flughafen Wien über eine ausgezeichnete internationale Anbindung, vor allem in Bezug auf die Destinationen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa hat sich der Wiener Flughafen eine

hohe Kompetenz erarbeitet. Derzeit managen rund 300 internationale Konzerne ihr CEE-Geschäft von Wien aus, eine gute Erreichbarkeit dieser Märkte ist für sie von entscheidender Bedeutung. Aber auch der Ausbau der Straßenverbindungen zu den östlichen Nachbarstaaten sowie der Bahnverbindungen schreitet zügig voran. So ist etwa der neue Wiener Hauptbahnhof in Bau, bereits fertig gestellt ist der trimodale Logistikstandort beim Hafen Freudenau, der eine leistungsfähige Schnittstelle zwischen Straße, Schiene und Wasser bietet. Auf Basis dieser Infrastruktur sorgen hoch spezialisierte Logistikdienstleister und Transporteure für eine ausgezeichnete Versorgung der Stadt. Hervorragend ausgebaut ist aber auch der öffentliche Verkehr in Wien und den umliegenden Regionen.

B+L: Vielen Dank für das Gespräch! *

► www.wkw.at



Rail Cargo Austria – eine internationale Größe im Güterverkehr

Rail Cargo Austria (RCA) hat im Dezember 2008 die Güterverkehrssparte der Ungarischen Staatsbahnen (MÁV) übernommen. RCA-Vorstandssprecher KR Friedrich Macher, Prof. über die Internationalisierungsstrategie von Rail Cargo Austria.

Wie läuft die Integration der MÁV Cargo, die demnächst Rail Cargo Hungaria heißen wird?

RCA und MÁV Cargo haben nach dem Zusammenschluss unter dem Titel „Joining Forces“ ein umfassendes Arbeitsprogramm gestartet, das bereits in großen Teilen erfolgreich abgeschlossen ist. Durch optimiertes Traffic Routing auf den ungarischen und österreichischen Strecken werden Service- und Preisvorteile direkt an die Kunden weitergegeben. RCA und MÁV Cargo müssen sich gegenseitig nicht mehr „umfahren“ und haben dadurch die Kapazität für zusätzliche Transporte innerhalb des eigenen Netzes. Das größere Volumen und die bessere Auslastung von Zügen und Wagen senkt wiederum die Produktionskosten bzw. vereinfacht die „Produktion“ der Zugsleistungen. Die Verkürzung der Grenzaufenthalte von zwei Stunden auf wenige Minuten reduziert die Güterbeförderungszeit.

Warum hat die Wirtschaftskrise RCA im internationalen Vergleich der Bahnen am wenigsten getroffen?

Die globale Finanzkrise hat auch RCA erwischt. Das Positive dabei: Wenn man sich den internationalen Vergleich der Mitbewerber ansieht, stehen wir in der Wirtschaftskrise sehr gut da. Alle großen europäischen Güterverkehrsbahnen haben mit einem Geschäftseinbruch teils weit über 25 Prozent zu rechnen. Warum RCA besser dasteht, liegt daran, dass wir rechtzeitig auf den



KR Friedrich Macher, Prof.
RCA-Vorstandssprecher

Konjunkturreinbruch reagiert haben und strategisch ausgezeichnet positioniert sind. Wir haben ein 153-Millionen-Euro Maßnahmenpaket geschmürt, das auf Punkt und Beistrich erfüllt wurde. Deshalb hat RCA Ende 2009 den Sprung auf Platz Zwei im Ranking der europäischen Güterverkehrsbahnen geschaffen. Wir können mittlerweile mit unseren eigenen Zügen von Mailand über Wien und Budapest bis an die Schwarzmeerhäfen und die türkische Grenze in Bulgarien fahren. Unser Ziel ist, die Länder der Donauachse auf der umweltfreundlichen Schiene optimal zu vernetzen – zum Wohle der Wirtschaft und zum Wohle des Klimas. *

► www.railcargo.at

Rail Cargo Austria
Ein Unternehmen der **ÖBB**

FOTOS: RAILCARGO

PROMOTION



Stahlkocher: Ohne weltweite Trader wie die Fürstenfelder DCM DECOmetal stehen die Hochöfen still

■ STEIERMARK

„Große Expeditionen sind zu träge“

„Ortsverbunden und innovativ“: Das sind die häufigsten Attribute, welche genannt werden, wenn von der **Fürstenfelder DCM DECOmetal** die Rede ist. Dass das Handelsunternehmen für **Erzlegierungen** aber auch als **weltweit agierender Logistiker** unterwegs ist, ist kaum bekannt. Dabei trägt genau das heute mit zum **Welterfolg** des Unternehmens bei. EIN BERICHT VON HANS-JOACHIM SCHLOBACH

Steiermark: Damit assoziieren die meisten als erstes wohl eher einmal ländliche Idylle, grüne Äpfel und Kernöl. Einige denken an Arnold Schwarzenegger und Kalifornien und wirtschaftlich orientierten fällt der Automobilcluster und allen voran Magna Steyr ein. Aber nur wenigen fällt hierzu Fürstenfeld ein, obgleich hier eines der etabliertesten Handelsunternehmen weltweit für Metalllegierungen, Eisenerzen und Manganerzen seinen Sitz hat: DCM DECOmetal. Und in der Tat, DCM ist in 50 Märkten präsent, wobei die Hauptabsatzmärkte Österreich mit dem wichtigsten Kunden VOEST, die Europäische Union, die Golfregion und Nordamerika sind. Der Einkauf der Rohstoffe erfolgt in der Ukra-

ine, Russland, Australien, China, Indien und Südafrika. Mit rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erzielte das Handelsunternehmen 2008 einen Jahresumsatz von rund 850 Millionen Euro.

Unternehmerisches Geschick

Das sind die harten Fakten. Doch was steckt hinter einem der interessantesten und er-

folgreichsten österreichischen Familienunternehmen? Ein Firmengründer, der mit 88 Jahren als Vorsitzender des Aufsichtsrates die Geschicke noch aktiv mit bestimmt: Konsul Herbert H. Depisch. Dabei war nach dem Krieg daran erst einmal nicht zu denken, obgleich der 24-jährige Kriegsheimkehrer – nachdem er das Baustoff- und Transportunternehmen von seinem Vater

„ STAHLERZEUGER WOLLEN IHRE BESTÄNDE MÖGLICHT NIEDRIG HALTEN UM AUF „SHORT-TERMBASIS“ DEN ANFORDERUNGEN IHRER KUNDEN GERECHT WERDEN ZU KÖNNEN “

erbte – den Ehrgeiz hatte, einfach etwas Besonderes in seinem Leben zu schaffen. Den Grundstein für seinen Erfolg mit DCM legte H. Depisch allerdings erst Mitte der 1950er Jahre. „Im Jahr 1956 habe ich die Vertretung eines Handelshauses übernommen, das weltweit am Rohmaterial, Erz- und Legierungssektor tätig war“, schildert

auch zum Honorarkonsul der Republik ernannt wurde – in einer Zeit, als es noch die Apartheid gab und Südafrika weltweit über Jahre hinweg politisch isoliert war.

Ost-Chancen erkannt. Jedoch erst der Fall des „Eisernen Vorhangs“ war die Initialzündung für den weltweiten Erfolg und den nächsten Entwicklungsschub für DCM. Mit unternehmerischem Instinkt erkannte der Unternehmer, der ursprünglich Arzt werden wollte, die Chancen, welche im Zusammenwachsen Europas liegen. „Anfang der 90er-Jahre ging die DCM in die Ukraine, dann folgten Büro-Eröffnungen in Kiew, Investitionen in Australien, weitere Niederlassungen in Australien und Russland sowie in Kanada“, erzählt Brendan Lenane, Corporate Head of Logistics bei DCM gegenüber BUSINESS+LOGISTIC und weiter: „2003 machte man sich auch in China sesshaft, 2004 in Dubai und Russland.“ Und als geschicktem Unternehmer gelang es H. Depisch, die Steiermärkische Sparkasse und die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich und ÖVAG als



Unscheinbares Stammhaus der DCM DECOmetal: Von hier aus wird weltweit mit Erzen und Legierungen gehandelt

„WIR BENÖTIGEN PARTNER, DIE UNSERE BEDÜRFNISSE VERSTEHEN“ **Brendan Lenane**

Herbert Depisch den Aufstieg gegenüber dem steiermärkischen Magazin KLIPP und weiter: „Im Jahr 1967 habe ich die ‚DECOmetal‘ in Fürstenfeld gegründet und wir haben vorerst Handel zwischen Jugoslawien und Westeuropa mit Rohstoffen gemacht.“ Aber schon bald beteiligte er sich auch finanziell an einer Chrom-Erzmine in Südafrika. Dies sollte dazu führen, dass er 1981

Partner an Bord zu holen, die Minderheitsanteile am Millionen Euro schweren Handelsunternehmen halten. →

■ CHEFLOGISTIKER IM GESPRÄCH

„Es macht Spaß, obwohl es hart ist“

Das Handelsunternehmen **DCM DECOmetal** managt seine weltweite Logistik von Erzen und Legierungen weitgehend selbst. Wie die Logistikstrategie eines Traders ist, darüber sprach **Brendan Lenane, Corporate Head of Logistics der DCM Group** mit Chefredakteur Hans-Joachim Schlobach.

B+L: DCM DECOmetal zieht von Österreich aus die Fäden im Rohstoffhandel. Jetzt ist Österreich aber nicht gerade ein Land, das man mit Übersee-handel in Verbindung bringen würde. Warum gerade von Österreich aus?

Lenane: Unser Headquarter ist hier angesiedelt und die Welt liegt um Fürstenfeld herum. Hier wurde das Unternehmen erfolgreich von Konsul Herbert H. Depisch aufgebaut. Sicher kann man seinen Firmensitz auch aus steuerlichen Gründen auch mal wo anders hin versetzen, aber ich denke mir einfach, die Verbundenheit zu Österreich, zu den sozialen Netzwerken ist einfach viel zu groß. Möglich, dass es von woanders auch gute Möglichkeiten gibt, aber in Fürstenfeld steht das Stammhaus des Familienunternehmens mit einem schönen Innenhof und sehr großen Meetingräumen. Das gibt man nicht so einfach auf.

B+L: Kommen wir noch einmal auf die Logistik zurück. DCM organisiert die Logistik ja weitgehend selbst bzw. nutzen Sie auch Partner für das ent-



Brendan Lenane: „Wir schauen bei unseren Logistikdienstleistern, ob sie flexibel sind und unsere Bedürfnisse verstehen“

sprechende Know-how etc. Sie haben ein weltweites Netzwerk von Unternehmen, die das machen können. Wie wählen Sie Ihre Partner aus?

Lenane: Wir schauen bei unseren Logistikdienstleistern, ob sie flexibel sind und unsere Bedürfnisse verstehen. Hinzu kommen Topraten und Topperservices und ein Verständnis für unsere Produkte. Das sind unsere Kriterien wonach wir unsere Partner aussuchen. Die meisten unserer Logistikpartner sind mittelständische, flexible Firmen, die das können. In unseren Lagerbetrieben sieht das Ganze ein wenig anders aus. Da sucht man natürlich nach etablierten, internationalen, stabilen Unternehmungen, die hohes Vertrauen genießen, denn immerhin lagern wir Waren mit hohen Warenwerten.

B+L: Gibt es auch hier in Österreich ein Lager?

Lenane: Ja! Wir nutzen in Österreich zum Beispiel die Services der Montan Spedition mit ihren MOCO-Containern. Das sind Montan-Container, die speziell für Schwergüter gebaut sind. →

FOTOS: DCM, JULIA PLATZER

Fürstenfeld als Nabel der Welt

Trotz der weltweiten Erfolge blieb Honorarkonsul Senator Ing. H. Depisch mit seinem Unternehmen seiner Heimatstadt Fürstenfeld treu und widerstand einigen verlockenden Versuchungen, den Firmensitz in

stofftrader alles, was für den wirtschaftlichen Erfolg notwendig ist, im steiermärkischen Fürstenfeld: ein weltumspannendes Netzwerk von Geschäftspartnern und Niederlassungen, motivierte Mitarbeiter mit umfassendem Know-how sowie eine perfekt organisierte Logistik. Diese sorgt für reibungs-

Lenane gegenüber BUSINESS+ LOGISTIC. „Früher hat man klassisch Back-to-Back getradet. Man hat containerweise eingekauft und diese beim Kunden angeliefert. Dort wurden sie dann eingelagert und vom Kunden verwertet. Heutzutage ist das nahezu undenkbar.“ Und in der Tat: 80 Prozent des

„DAS EINKAUFsverhalten DER KUNDEN FÜR ERZE UND LEGIERUNGEN HAT SICH SEIT 1967 KOMPLETT VERÄNDERT“

“ Brendan Lenane, Corporate Head of Logistics bei DCM

eine der großen Metropolen wie Frankfurt, London oder New York zu verlegen. „Nicht einmal Wien war interessant genug, obgleich DCM DECOMetal hier ein Zweigbüro unterhält“, erzählt Lenane. Ökonomisch gesehen hatte der Firmengründer auch keinen Grund für eine Standortveränderung, und seine Tochter Rohtraut Skatsche-Depisch sowie Schwiegersohn Barry Gidwany, welche heute die Geschäfte des Handelsunternehmens führen, bleiben dieser Tradition treu. Denn tatsächlich vereint der österreichische Roh-

lose Warentransporte von den weltweit verstreuten Minen bis zu den verarbeitenden Unternehmen in Europa und den USA.

Logistik als Trader-Trumpf

Die Logistik entwickelte sich allerdings erst in den letzten Jahren zum „Trumpf As“ gegenüber anderen Tradern. „Denn das Einkaufsverhalten der Kunden hat sich seit der Firmengründung 1967 komplett verändert. Vor allem in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren“ begründet das DCM-Cheflogistiker



Lenane: „Für uns sind die „Specific Commodity-Rates“ der ausschlaggebende Faktor bei der Auswahl unserer Logistiker“

B+L: Ihr bezieht aus der Ukraine Erze für die Voest und lagert diese in Österreich. Distribuiert ihr von hier aus auch für andere?

Lenane: Nein, denn es macht für uns keinen Sinn, Materialien in Österreich zu horten, die nicht direkt kundenspezifisch sind. Ich habe es vorhin erwähnt, dass die Logistik mittlerweile sehr wichtig ist. Man kauft Waren ein, die man zentral in ein Lager bringen muss. Wenn ich jetzt einen Teil in Rotterdam, einen Teil in Österreich und einen anderen woanders habe, und ich muss potenziell zwei dieser Materialien vermengen, dann habe ich ein logistisches Problem. Wir haben daher an strategischen Punkten zentrale Lager pro Markt, wo wir unsere Waren konsolidieren können.

B+L: Als Unternehmen, das sich insbesondere mit dem Erzhandel beschäftigt, haben Sie die Krise besonders mitbekommen. Die Stahlpreise gehen jetzt wieder nach oben wie auch die anderen Rohstoffpreise, was ja ein gutes Zeichen ist. Insgesamt sagen die Wirtschaftsforscher, die Lage hat sich stabilisiert und es geht wieder aufwärts. Wie sehen Sie das?

Lenane: Wir sehen natürlich Tendenzen, dass es wieder hinauf geht. Und grundsätzlich, wenn man jetzt aus der Logistik spricht, ziehen auch die Frachtraten wieder an, denn mit verbesserter Nachfrage steigen natürlich auch die Preise wieder an. Im Bezug auf das Trading spüren wir ebenfalls mehr Anfragen, auch erholen sich die Marktpreise ein wenig und gehen wieder rauf. Von einem Ende der krisenhaften Situation kann man allerdings aus meiner Sicht noch nicht reden. Die Zeichen weisen jedoch in die richtige Rich-

tung. Aber wenn Sie mich persönlich fragen, werden wir, wenn überhaupt, nur sehr schwer dorthin kommen, wo wir einmal waren.

B+L: Wie hat sich da DCM durchgebissen?

Lenane: Es wurde umstrukturiert, Sourcingbüros zu Verkaufsbüros gemacht, neue, innovative Produkte auf den Markt gebracht usw. Sehen Sie, als Trader sind wir doch Opportunisten. Wir schauen uns an, was am Markt geht, wir orten neue Sourcingquellen, neue Kunden usw. Die Krise hat große Nachteile, aber doch auch Vorteile. Vorteilhaft ist, dass sich der Markt auch in unserem Bereich konsolidiert. Viele Trader haben in der Krise sehr gelitten. Damit sind Chancen verbunden. Diese gilt es zu nutzen, rasch, flexibel und innovativ. Damit glauben wir auch in Zukunft nachhaltig überstehen zu können.

B+L: Ist Ihnen die Struktur von DCM DECOMetal in der Krise entgegen gekommen?

»» Brendan Lenane

Der 29-jährige Brite Brendan Lenane ist seit Sommer 2008 Corporate Head of Logistics bei DCM. Er besucht momentan ‚nebenher‘ die Middlesex Universität in London und erlangt dort den MBA für Shipping & Logistics. Zuvor war er bei Panalpina und der F.H. Bertling Projects in London beschäftigt. Lenane, der als zweite Muttersprache „Deutsch“ angibt ist ehemaliger Leistungssportler (Basketball).
(brendan.lenane@dcm-vienna.com)

Lenane: Absolut. Je größer Unternehmen sind, je mehr sie Kapital in Lager binden, umso behäbiger und unflexibler wird dieser Apparat. Uns ist in der Krise zugute gekommen, dass wir mittelständisch und überschaubar sind und dass das Unternehmen familiengeführt ist. Da sind die strategischen Entscheidungen auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und nicht am schnellen Profit. Und wir haben flache und direkte Entscheidungswege. Habe ich zum Beispiel ein Problem und gehe damit zu meinem CEO, habe ich innerhalb von 10 Minuten ein Ergebnis.

B+L: Die kurzen Informationswege zur Geschäftsleitung unterstützen also rasche Entscheidungen?

Lenane: So ist es. Dabei ist es unerheblich ob das Haus jetzt in Russland oder in der Ukraine steht, in den USA oder China ist. In großen Unternehmen mit komplizierten Hierarchiestufen vergeht kostbare Zeit, die ein Händler aber braucht, da er schnell entscheiden muss. Da ist es natürlich wichtig einen Firmenchef zu haben, der das Geschäft versteht, die Kundenstruktur kennt usw.

B+L: Spannend in so einem Unternehmen zu arbeiten. Wie geht es Ihnen da dabei?

Lenane: Sehr gut! Für einen ähnlichen Job müsste ich wahrscheinlich ins Ausland. Und hier habe ich die Möglichkeit mich einzubringen und sehr viel zu bewegen. Die letzte Entscheidung liegt natürlich beim Management. Es macht aber Spaß, obwohl es ein harter Job ist.

B+L: Danke für das Gespräch!

Handels in diesem Bereich laufen mittlerweile über DCM-outgesourcte Lager und nur selten direkt an den Kunden. Die Gründe dafür sind simpel: So haben auch bei den Stahlproduzenten wie der Voest Just-in-Time- und Just-in-Sequence-Lieferungen Einzug erhalten. Die Folge: Die Stahlerzeuger wollen ihre Bestände möglichst niedrig halten um auf „Short-Term-Basis“ den Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden zu können, wie der Brite im Gespräch erklärt. Gemeint ist damit: Unternehmen wie die Voest ordern ihre Rohstoffe nur dann, wenn sie sie tatsächlich benötigen und haben kurze Lieferfristen. Der Pferdefuß für den Trader ist dabei, dass sich so die eigenen Lager- und Distributionskosten erhöhen, während die Nachfrage gleich bleibt. „Damit müssen wir heute leben!“, schließt der Pragmatiker Lenane das Kapitel für sich ab.

„Setzen auf Mittelstand“

Deshalb muss die DCM DECOMetal selbst als Spediteur und Distributor auftreten um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Diesen Job erledigt seit Sommer 2008 Brendan Lenane. Ein Fokus seiner Arbeit liegt von Anfang an darauf, die Logistikkosten beim Trader in den Griff zu bekommen, wobei flexibles und rasches Handeln für ihn dafür wirksame Rezepte sind. Darum setzt

der erfahrene Logistiker auf mittelständische Logistiker, denn diese können „short-term auf Spot-Market-Basis“ reagieren. Befragt über die Gründe, weshalb er nicht auf weltweit agierende Logistiker und deren Know-how setze, antwortet der Brite: „Große Speditionen sind für uns zu träge. Wir benötigen Partner, die unsere Bedürfnisse verstehen und sofort darauf reagieren können.“ Seine Erfahrung zeige, dass kleine mittelständische Unternehmen mit einer guten Agent-Struktur so gute Einzelfrachttarife erreichen könnten, die mit großen, internationalen Spediteuren nicht erzielbar seien. Für ihn seien jedoch gerade „Specific Commodity-Rates“ der ausschlaggebende Faktor.

Wenn Spot-Märkte regieren. Aber nicht nur deswegen setzt Lenane auf mittelständische Logistiker. Ein wesentlicher Faktor des Erz- und Legierungshandels ist, dass sich die Nachfrage nach dem einen oder anderen Produkt weltweit in kürzester Zeit ändern kann. Entsprechend flexibel muss der Einkauf der Rohstoffe, der Verkauf auf den Spot-Märkten und deren Distribution gestaltet sein. „Konstante Warenströme sind in diesem Umfeld kaum erkennbar“, erklärt Lenane die Logistikherausforderungen. „Wenn beispielsweise eine Produktgruppe in Indien günstig einzukaufen ist, dann werden wir kaufen, wenn der Absatz dieses Produkts



Weil die Stahlerzeuger selbst Just-in-Time liefern müssen, füllen sich die Lager der Trader um ihre rasche Lieferfähigkeit zu behalten

beispielsweise auch in Amerika passt. Im nächsten Quartal sieht die Situation womöglich wieder komplett anders aus – und damit auch unsere weltweiten Warenströme“, so der Brite. Solche „Short-term-Transaktionen auf Spot-Market-Basis“ erledigen jedoch spezialisierte, mittelständische Transportunternehmen besser als große Speditionen. „Denn diese verstehen unser Geschäft“, freut sich Lenane abschließend. *

► www.dcm-vienna.com

mehr als...

fördern und lagern

Komponenten und Systeme für die optimale Lager-, Förder- und Kommissioniertechnik!







Innovative Lösungen für Förder- und Lager- und Kommissionier-einrichtungen

HLF HEISS GMBH.
 VIKTOR KAPLAN ALLEE 1, A-7023 PÖTTELSDORF
 TELEFON +43 (0) 2626/5870; FAX +43 (0) 2626/5875
 office@heiss.at www.heiss.at



KOMMISSIONIER-FÖRDERTECHNIK • EINRICHTUNGSSYSTEME • AUTOMATISCHE LAGERSYSTEME

FOTO: DCM

■ OBERÖSTERREICH

Wie ein Poller im Boden

Laussa in Oberösterreich bietet vor allem eines: ländliche Idylle. Kenner wissen jedoch, dass hier, fernab von jeglichen Verkehrsknoten und in einem engen Flusstal – eine der führenden europäischen Innovations-Schmieden in Sachen **Absperr-, Personenleitsysteme** und **Fahnenmasten** steht: **Sensenwerk Sonnleithner**. Und das schon seit über 500 Jahren.

EIN BERICHT VON THORSTEN GREINER

Wer nach Laussa möchte, sollte sich Zeit nehmen. Denn die nicht einmal 2.000 Seelen umfassende Gemeinde erreicht man nur über eine kur-

ort: die Firma Sonnleithner. Und obwohl vielen der Name kein Begriff ist, standen sie mit Sicherheit schon einmal vor Produkten des Unternehmens oder gingen vielleicht sogar in enge

„EINIGE DER VON UNS VOR DREISSIG ODER VIERZIG JAHREN AUFGESTELLTEN FAHNENMASTEN STEHEN HEUTE NOCH“

Ing. Mag. Gerhard Furtner, GF Sonnleithner

vige Landstraße, die sich entlang der Laussa durch noch kleinere Gemeinden schlängelt. Die nächste Autobahnzufahrt ist eine halbe Autostunde weit entfernt und auch von einem Gleisanschluss ist kilometerweit keine Spur. Genau hier, in dieser „logistischen Randlage“, direkt neben dem Flusslauf hat ein europäischer Marktführer seit über 500 Jahren seinen Stand-

Tuchführung mit ihnen. Denn Sonnleithner produziert hochwertigste Absperrsysteme, Poller und Fahnenmasten aus Aluminium, Stahl oder Edelstahl. Der neueste Star aus der Sonnleithner-Produktreihe ist dabei der „Steyr“, ein vollautomatischer Poller, der sich mittels Funk automatisch im Boden versenken und wieder ausfahren lässt. Er eignet sich daher besonders für



Gerhard Furtner: „Wir arbeiten permanent an der Optimierung unserer Produktionsprozesse, um noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können“

Hotelauffahrten oder Fußgängerzonen-Zufahrten, die nicht dauerhaft für den Autoverkehr frequentiert werden sollen (siehe Kasten nebenan).

Ein Standort fast ohne Nachteil

Doch wie kommt es, dass gerade hier eine Hightech-Schmiede und europäischer Marktführer an diesem verkehrstechnisch scheinbar ungünstigen Standort festhält? „Ein Grund ist vor allem die historische Verbundenheit des Unternehmens mit Laussa und der Region“, erzählt Ing. Mag. Gerhard Furtner, Geschäftsführer beim Traditions-Familienunternehmen. „So wurde schon im Jahr 1477 hier das erste Mal ein Unternehmen urkundlich erwähnt – eine Mühle“, führt Furtner weiter aus. Damals begann die Industrialisierung Oberösterreichs. Vor allem der zunehmend industriell durchgeführte Erzbergbau lockte Arbeitskräfte an. „Und die benötigten Holz, Holzkohle und Eisenwaren wie Nägel, Sichel und Sensen“, so der

»» Der „Steyrer“ aus Stahl

Sensenwerk Sonnleithner bringt einen komplett neuartigen Poller auf den Markt. Der neuartige vollautomatische Poller der Modellserie „Steyr“ überzeugt dabei sowohl Industrie- als auch Privatkunden. Der formschöne und belastbare Poller aus Edelstahl benötigt für seine 90 cm Höhe ü. Flur eine Einbautiefe von nur 1,1 m - und bietet einen vorinstallierbaren Hub von bis zu 900 mm. Ein starker Antriebsmotor mit einer extrem hohen Anfahrtsleistung sorgt für eine dauerhafte und wartungsarme Nutzung des Systems selbst bei schlechtesten Witterungsbedingungen. Der Motor ist so ausgelegt, dass der „Steyrer“ selbst harte Vereisungen durchbrechen kann – aber dennoch sensibel auf Hinder-



nisse reagiert. Die Basisversion „Steyr B102“ wird häufig von Privat-Personen nachgefragt, obwohl das System für den professionellen Bereich, etwa für Architekten, Planer oder Baugewerbe entwickelt wurde. Dies liegt nicht zuletzt am guten Preis-/Leistungsverhältnis. Der „Steyr B102“ ist schon mit 1.995,- Euro (netto/Listenpreis ab Werk) erhältlich. Die Montage und Installation übernimmt dabei Sonnleithner bei Bedarf auch selbst. Hierfür arbeitet das Unternehmen mit überregionalen Montagepartnern zusammen. Aufbauend auf Pollermodellen der Hausmarke MANNUS®, bietet Sonnleithner dem Gestalter öffentlicher oder privater Flächen zudem optisch identische Kombinationen aus fixen und automatischen Pollerreihen. www.sonnleithner.at

Der „Steyrer“ aus Stahl

ruhige aber dynamische Chef über die damalige Situation. Letzteres lieferte Sonnleithner zuerst in die Region. Rasch sprach sich jedoch die hohe Qualität der Sonnleithner Sensen herum. Fortan sollten nun über Jahrhunderte die Sensen aus Laussa weltweit in der ersten Liga in der Landwirtschaft spielen.

Qualität und Know-how. Diese österreichische Erfolgsgeschichte drohte jedoch in den 1960er Jahren zu enden. Vor allem die Automatisierung in der Landwirtschaft und die Billig-Konkurrenz aus Fernost brachte das Familienunternehmen in Bedrängnis, die erst durch den Einstieg der Cronenberg-Gruppe 1962 beendet wurde. Cronenberg stellte in Norddeutschland ebenfalls Qualitäts-sensen her. Auch sonst verband die beiden Familienunternehmen eine ähnliche Entwicklungsgeschichte. Allerdings ist in Laussa über Generationen gewachsenes Know-how angesiedelt, das höchstes Innovationspotenzial aufwies. Somit war rasch klar, dass der Standort Laussa erhalten bleiben sollte. In dieser Zeit begann Sonnleithner erstmals, Fahnenmasten und Schlagbäume herzustellen und in ganz Österreich aufzustellen. Mit großem Erfolg, denn die Sonnleithner-Produkte galten schon immer als qualitativ hochwertig und langlebig! „Einige der von uns vor dreißig oder vierzig Jahren aufgestellten Fahnenmasten stehen heute noch“, schmunzelt Furtner bei dem Gedanken daran.

Fachkräfte gleich nebenan. Ein maßgeblicher Grund für Cronenberg am Standort Laussa festzuhalten war jedoch auch, dass in der Region Steyr hervorragend ausgebildete Fachkräfte für die Metallverarbeitung leben. Furtner führt im Interview hierzu aus: „Bis heute rekrutieren wir die meisten unsere Mitarbeiter aus der Region Steyr. Dabei profitieren wir sehr stark von regionalen Fachhochschulen und dem Knowhow der Region.“ Somit stellt sich Laussa für Sonn-

leithner als optimaler Standort insbesondere für die Entwicklung innovativer Produkte, deren Vertrieb und die Produktion von Absperrsystemen, Poller und Fahnenmasten dar. „Wir bei Sensenwerk Sonnleithner arbeiten permanent an der Optimierung unserer Produktionsprozesse, um noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können“, hält Furtner abschließend fest. *

► www.sonnleithner.at



Die Firma Sonnleithner im winterlichen Laussa

www.KNAPP.com

LOGIMAT STUTTGART
2.-4. MÄRZ 2010
LOW COMPLEXITY WAREHOUSE
HALLE 5
STANDNUMMER 421

ALLES IN ORDNUNG

**SOLUTION
PROVIDER**
[OFFICE]

■ OBERÖSTERREICH

Standorttransfer: Von Ost nach West

Viele Unternehmen entscheiden sich, ihre Produktion nach Osteuropa oder Asien auszulagern. **Hartl Anlagenbau** geht den umgekehrten Weg – nämlich von Tschechien, in der Nähe von Prag, ins **niederösterreichische St. Valentin**. Dort ließ sich der Baumaschinenhersteller in außergewöhnlicher Optik auf dem Gelände einer **alten Kiesgrube** nieder.

Im Jahr 1991 haben wir die Produktion nach Tschechien ausgelagert und seither unseren Stammsitz in Mauthausen ausschließlich für die Entwicklung und den Vertrieb genutzt“, sagt Stefan Hartl gegenüber BUSINESS+LOGISTIC. Gemeinsam mit seinen Brüdern Dominik und Alexander führt er die Geschäfte des Unternehmens. Das Produktportfolio des Anlagenbauers umfasst

technologische Entwicklung bei steigenden Lohn- und Energiekosten. Gleichzeitig dürfte sich das Entfernungsproblem zwischen der Entwicklung und Produktion negativ bemerkbar gemacht haben. „Wir haben kein Potenzial mehr gesehen, dass unsere Produkte auf diese Weise noch besser werden könnten“, sagt Stefan Hartl im Gespräch. Die drei Brüder entschlossen sich daher, die Pro-



„UNSER ZIEL WAR ES, AN EINEM ORT ZU ENTWICKELN UND ZU PRODUZIEREN“

Stefan Hartl, Geschäftsführer Hartl Anlagenbau

dabei die breit gefächerte Palette von raupenmobilen Prallmühlen, Backenbrechern, Vertikal-mühlen und Siebanlagen. Hartl vertreibt seine Maschinen über ein breit gefächertes Händlernetz in über 40 Länder, darunter Südamerika, Russland, Serbien, Bulgarien, Türkei, Taiwan, Korea, Nigeria, Angola, Australien und Südafrika.

Stockende Entwicklung

Die Geschäfte liefen von Tschechien aus gut. Bot die Region doch hervorragend ausgebildete Arbeitskräfte bei im Vergleich zu Österreich niedrigen Löhnen. Doch dann stockte die

Produktion nach Österreich zu verlagern und am Standort St. Valentin ein hochmodernes Werk mit einer Fläche von 12.000 Quadratmetern zu errichten. „Unser Ziel war es, an einem Ort zu entwickeln und zu produzieren“, sagt Stefan Hartl.

Energieeffizienz mit Flair

2003 wurde der Powercrusher PC 1375 I mit dem Red Dot Award „best of the best“ ausgezeichnet. Als erstes Unternehmen war es Hartl gelungen, den Design-Aspekt in die Entwicklung der sonst ausnahmslos funktionalen Maschinen zu integrieren. Diesem Prinzip sollte



Das neue Hartl-Werk überzeugt durch seine außergewöhnliche Optik

auch die Architektur am neuen Standort folgen. Die Produktionsstätten in St. Valentin folgen mit klaren Linien, großen Flächen und lichtdurchfluteten Räumen hohen Gestaltungskriterien: Jedes Gebäude spiegelt die Liebe der drei Brüder zur modernen Architektur wider. „Wir wollten keine viereckige Kiste, wo vorne ein Büro dran ist“, sagt Stefan Hartl. Nach aufwendigen Planungen entstanden drei Hallen, jede in einer anderen Farbe. „In der gelben Halle befindet sich die Beschichtung, in der roten das Lager und in der weißen die Montage“, sagt Ste-

fan Hartl. Ein Büro in reduziertem Design durchschneidet die drei Produktionsplätze. Hinter dem Verwaltungsgebäude mit integriertem Logistikzentrum versteckt sich eine weitere Halle: Die Abnahme. Hier werden die fertigen Anlagen vor ihrer Auslieferung überprüft und gereinigt. Auch Energieeffizienz zählt zu den zentralen Anforderungen an den Neubau. Die Gebäude verfügen über Niedrigenergie-Fußbodenheizungen, sehr gute Schallsolierungen, natürliche Beleuchtungen und umweltfreundliche Belüftungssysteme.



Gesteinsbrechanlagen und Siebanlagen von Hartl Anlagenbau

Design, Lager und Logistik

Für die Lagerlogistik entwickelte Hartl mit dem Regalbau-Spezialisten Meta ein ausgefeiltes Lagerkonzept. Die Regalbauer installierten dabei in nur vier Wochen eine Verschieberegalanlage des Typs MULTIBLOC® mit einem Palettenregalaufbau des Typs MULTIPAL® S sowie ein Kragarmregal des Typs MULTISTRONG®. Damit verfügt Hartl jetzt auch über eine Lagerfläche von 1.600 Quadratmetern auf engstem Raum. Die Verschiebe-Regalanlage überzeugt durch 50 Prozent Raumersparnis und eine Steigerung der Lagerkapazität um 110 Prozent gegenüber stationären Anlagen. Trotzdem bleibt der Zugriff auf jeden einzelnen Stellplatz erhalten. Die großen Entfernungen, die ein Staplerfahrer in einem herkömmlichen Lager zurücklegen muss, reduzieren sich damit erheblich. In der Verschiebeanlage lagern auf insgesamt sieben Ebenen je Feld 21 Paletten mit je einer Tonne Tragkraft pro Palette. Hartl bevorratet im neuen Lager hauptsächlich Gussteile, Fahrgetriebe und Rollenlager. „Mit dem neuen Lager ist es uns möglich, flexibel und entsprechend der Terminwünsche unserer Kunden zu produzieren“, sagt Stefan Hartl. Auch wenn das neue Werk erst acht Monate in Betrieb ist, hat der Geschäftsführer schon neue Pläne für die Zukunft: Ich könnte mir vorstellen, kleinere Unternehmen, für die der Bau eines solch großen Werks zu aufwendig ist, hier produzieren zu lassen“, sagt der zukunftsorientierte Unternehmer. *

► www.meta-online.de
 ► www.powercrusher.com

„Just in time“

In seinem Werk in St. Valentin produziert Hartl jetzt nach dem Prinzip des „lean manufacturing“ d.h. die Powercrusher werden ausschließlich auf Kundenauftrag gebaut. Eine hohe Lieferfähigkeit ist möglich dank der extrem kurzen Durchlaufzeiten. Verantwortlich hierfür sind perfekte Abläufe und eine hohe Verfügbarkeit der einzelnen Bauteile. „Ein wesentlicher Bestandteil unserer effizienten Produktionsabläufe ist unser Lager“, sagt Stefan Hartl. Viele Teile, die das Unternehmen für die Produktion benötigt, haben eine Beschaffungszeit bis zu sechs Monaten, manche sogar länger.

»» Meta in Kürze

META-Regalbau entwickelt, produziert und vertreibt stationäre und dynamische Regalsysteme. Zum Produktspektrum zählen Fachboden-, Paletten-, Kragarm- und Verschieberegale sowie Durchlaufregale und automatische Kleinteilelager (AKL). Alle Bausteine können zu Systemlösungen kombiniert werden. Zum Servicespektrum des Unternehmens gehört auch die gesetzlich vorgeschriebene Kontrolle der Regalanlagen durch einen verbandsgeprüften Regalinspekteur.

FOTOS/META

Durchgängig Highspeed-Ethernet

PC- und EtherCAT-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff



PC-based Control

EtherCAT-I/Os

EtherCAT-Drives

EtherCAT®

Beckhoff EtherCAT-Komponenten: Schnell, flexibel, präzise, kostenoptimiert

Für das Echtzeit-Ethernet-System EtherCAT bietet Beckhoff einzelne Komponenten sowie ein optimal aufeinander abgestimmtes Automatisierungssystem:

- **Industrie-PC:** PCs in verschiedenen Formfaktoren
- **Embedded-PC:** modulare PCs mit direktem I/O-Interface
- **EtherCAT-Klemmen:** IP-20-I/Os für alle Signaltypen
- **EtherCAT Box:** IP-67-I/Os direkt im Feld
- **EtherCAT-Drives:** hochdynamische Servoverstärker
- **TwinCAT:** Automationssoftware für Multi-SPS, NC, CNC
- **TwinSAFE:** Safety-SPS in der I/O-Klemme

www.beckhoff.at/EtherCAT-System

Wenn sich Strategien ändern

Die Qualität in der Zustellung hat sich durch die Einführung der neuen Handheld-Geräte nachhaltig verbessert



Strategische Unternehmensentscheidungen haben nicht selten Auswirkungen auf die gesamte **IT-Infrastruktur**. Diese Erfahrung machte auch die **Österreichische Post**. Sie fokussiert wieder verstärkt auf das B2B-Geschäft und musste deshalb ihre bestehende IT-Struktur komplett erneuern. So sollen auch **Synergien** mit Tochterunternehmen wie der **deutschen trans-o-flex** realisiert werden. EIN BERICHT VON THOMAS WÖHRLE

Derzeit erwirtschaftet die Österreichische Post nach eigenen Angaben rund ein Fünftel ihres Gesamtumsatzes im B2B-Sektor. Grund genug für das Unternehmen, sich verstärkt um diese Klientel zu bemühen. Erwartet man doch aus diesem Geschäft weitere Wachstumsschübe – im Gegensatz zum Endkundenbereich. Dieser ist, nicht zuletzt wegen elektronischer Kommunikationsmedien, rückläufig.

Zwischen B2B, B2C und C2C

Trotz der strategischen Neuausrichtung in Richtung Firmenkundengeschäft bleibt die Österreichische Post der einzige Universal-

dienst-Anbieter Österreichs, d.h. das Endkundengeschäft ist ein wichtiges Standbein des KEP-Konzerns. Daher muss die IT sowohl die eine als auch die andere Klientel bedienen können. Die bisherige IT-Struktur war jedoch zu einseitig auf das Endkundengeschäft ausgerichtet. Im Gegenteil. Um den strategisch geplanten Wiedereinstieg in das B2B-Geschäft und die damit verbundenen höheren qualitativen Anforderungen an das Datenmanagement auch von der technischen Seite adäquat abbilden zu können, musste die Österreichische Post den Funktionsumfang der bis 2006 bestehenden IT-Applikation deutlich erweitern. „Der Kunde möchte in diesem Bereich eine gläserne Post haben“, so Wolfgang Schreder, Leiter des Bereichs Operative IT-Systeme bei der Österreichischen Post mit Sitz in Wien gegenüber BUSINESS+LOGISTIC.

Umbau in mehreren Schritten

Um diesem Anspruch möglichst nahe zu kommen wurde die komplette IT umgebaut. Unterstützung erhielt das Unternehmen von Kratzer Automation, welche die Umstellung in mehreren Schritten durchführte. Dabei wurden innerhalb eines halben Jahres seit Frühjahr 2007 insgesamt 1.000 Fahrzeuge der Österreichischen Post mit Handheld-Geräten vom Typ Motorola HC 700 ausgestattet, die via GPRS Daten mit der Zentrale austauschen. Teil der Kratzer-Lösung war auch die Implementierung der Softwarelösung cadisTRANSPORT. Damit konnte die Zustellquote deutlich erhöht und damit eine Verbesserung der Qualität in der Paketzustellung insgesamt erreicht werden. „Aufgrund der jetzt möglichen zeitnahen Rückmeldung des Fahrers an das zentrale Transportmanagement-System können wir unseren Kunden zu jedem Zeitpunkt zeitnah Informationen über den Zustellstatus ihrer Sendung übermitteln“, zeigt sich Schreder zufrieden. „Wir verbinden unsere Kunden also mit ihren Kunden. Dabei ist die gesamte proaktive Konzeption sehr stark darauf ausgelegt, dass die Kunden uns im Vorfeld Aviso-Daten zur Verfügung stellen.“ Denn somit stehen die Daten sowohl im

„DIE PROZESSE IM WARENEIN- UND WARENAUSGANG KÖNNEN DURCH DIE VERWENDUNG VON ZUSATZ-INFORMATIONEN SEHR VIEL EFFIZIENTER AUSGESTALTET WERDEN“ Wolfgang Schreder

Verteilzentrum als auch für den Zusteller auf dessen Handheld-Gerät bereits vorab zur Verfügung – das erhöht sowohl die Transparenz als auch die Prozessqualität.

Handhelds für besseren Workflow

Insgesamt sieben nationale Verteilzentren betreibt die Post in Österreich, dazu kommen 15 Paketzustellbasen mit 650 eigenen Zustellern und neun weitere Frächterbasen mit externen Kräften. „Aufgrund der großen Beliebtheit der Handhelds im Bereich der Zustellung haben wir uns nun entschieden, die Geräte ebenfalls zur Optimierung der Abläufe innerhalb unserer Verteilzentren einzusetzen“, so Schreder. „Denn auch Prozesse im Warenein- und Warenausgang können durch die Verwendung von Zusatzinformationen sehr viel effizienter ausgestaltet werden.“ Die Österreichische Post verfüge so über ein „Alltagsgerät“, das allen Beteiligten sämtliche Informationen rund um das Paket zur Verfügung stellen könne. „Mittlerweile wird zum Teil ein und dasselbe Handheld-Gerät innerhalb eines Paket-



„DER KUNDE MÖCHTE IM B2B-BEREICH EINE GLÄSERNE POST HABEN“

Wolfgang Schreder, Leiter Operative IT-Systeme Österreichische Post

zentrum für verschiedene Tätigkeiten eingesetzt“, sagt Schreder. „Die Mitarbeiter können dafür die Konfigurationen selbst vor Ort vornehmen, ohne dass ein aufwändiger IT-Support notwendig ist.“

Daten für alle

In einem zweiten Schritt hat Kratzer Automation die zunächst eingesetzte Nahverkehrs-Applikation MESAA (Mobiles Erfassungssystem für Abgabe und Abholung) nun um die Funktion der IT-unterstützten Umschlagscannung in der Halle ergänzt. Diese gewonnenen Daten können nun stärker von den landesweit sieben regionalen Paket-Verteilzentren genutzt werden. Dieses Feature unterstützt die zuverlässige Verteilung

»» **Österreichische Post**

Die Österreichische Post ist Österreichs führender Dienstleister in der Postbeförderung. Zu den Hauptgeschäftsbereichen des Unternehmens zählen der Post- und Paketdienst sowie die Abwicklung von Finanzgeschäften in Kooperation mit der BAWAG PSK. Die Österreichische Post hält zahlreiche nationale und internationale Beteiligungen, insbesondere in den neuen EU-Staaten sowie in Kroatien, Serbien und Bosnien. Seit dem Börsengang im Jahr 2006 fanden auch Akquisitionen in Deutschland, Belgien und den Niederlanden statt wie zum Beispiel der Kauf des deutschen Logistikunternehmens trans-o-flex.

der Packstücke, die Containerisierung, die Schadensdokumentation sowie sonstige Hal-lenscans. Mit dieser neu installierten Funktion nutzt die Österreichische Post einen Webservice, der von den mobilen Endgeräten aus über WLAN aufgerufen werden kann. MESAA wurde von Kratzer speziell für die Österreichische Post auf Basis der Logistik-Software cadisTRANSPORT entwickelt. Mit MESAA verfügt die Post nun über eine funktionale und stabile Logistik-Software, deren Funktionen in einer einzigen Mobilapplikation integriert sind und die auf einem Mobilgerät bedient werden können. cadisTRANSPORT ist modular aufgebaut und besteht aus einem Kernsystem, der Logistics Process Platform (LPP) und den darauf aufbauenden logistischen Funktionen. Kernelemente sind ein Leitstand für den Disponenten, eine flexible Host-Schnittstelle, Mobilkommunikation über WLAN/GPRS-Datenfunk sowie Anwendungen auf Mobilgeräten mit Scannern (Handhelds).

IT als Hilfsmittel

Mit den Ergebnissen der IT-Umstrukturierung ist die Österreichische Post bisher mehr als zufrieden, sämtliche Anforderungen wurden trotz der knappen zeitlichen Vorgaben wie gewünscht umgesetzt. „Das Gesamtsystem verschafft uns heute einen enormen Wettbewerbsvorteil zum Beispiel bei der Integration von Kunden und Partnern“, resümiert IT-Leiter Wolfgang Schreder. „Denn der Markt verändert sich permanent und durch unsere neue IT-Struktur sind wir jetzt flexibel genug, um auf diese Veränderungen angemessen reagieren zu können.“ Zu diesen Herausforderungen zählen beispielsweise die weitere Expansion in Richtung der stark wachsenden Märkte in Südosteuropa, wo die Österreichische Post zum Teil bereits heute marktführende Stellungen innehat und diese in anderen Ländern auch erreichen will. *

- www.post.at
- www.kratzer-automation.com

Erfolg ist eine Frage des Systems

Die Business-IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen



Nutzen Sie Ihre Chance, die Business-IT-Lösung für Großhandel und Logistik kennenzulernen.

Besuchen Sie uns!



Halle 5
Stand 523

2. bis 4. März 2010
in Stuttgart, Deutschland

FOTO: ÖSTERREICHISCHE POST AG



Müllabfuhr: Eine der
augenfälligsten
Logistikleistungen,
welche Gemeinden
erbringen

ÖFFENTLICHE HAND

Sparbereich Logistik

Bund, Länder und Gemeinden müssen jährlich erhebliche **Logistikleistungen** erbringen um das Rad am Laufen zu behalten. Dabei kann der Einbezug **privater Dienstleister** Mittel in Milliardenhöhe freisetzen, wie Beispiele in Deutschland zeigen. EIN BEITRAG VON DR. MATTHIAS WITT UND PROF. DR. MICHAEL ESSIG

Bund, Länder und Kommunen in Deutschland kaufen derzeit Sach- und Dienstleistungen im Wert von mehr als 360 Milliarden Euro von privatwirtschaftlichen Lieferanten. Dies entspricht rund 17 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). In Österreich dürfte der prozentuale Einsatz in einer ähnlichen Größenordnung liegen. Man muss weder Experte für öffentliche Auftragsvergabe noch für die Logistik sein, um zu erkennen, wie groß das Optimierungspotenzial an der Schnittstelle Lieferant öffentlicher Auftraggeber sowie zwischen ihm und den Bürgern ist. Dass der Staat sparen muss, ist keine neue Erkenntnis. Und auch nicht, dass das Thema mit jedem Jahr wachsender Neuverschuldung immer dringlicher wird. Gerade in den vergangenen Jahren unterlag der öffentliche Sektor einem massiven Wandel, da einerseits die Budgets auf allen Ebenen effektiv gesunken sind, andererseits die Aufgaben deutlich erweitert wurden. Der Fokus in den Behörden richtet sich daher vor allem auf Gebiete, auf denen sich – relativ – schnell und langfristig große Summen einsparen lassen. Die Logistik gehört dazu. Viele Teile des öffentlichen Sektors stellen

Service- und Logistikaufgaben im weitesten Sinne dar. Darunter fallen nicht nur Kernleistungen wie Lagerung und Transport, sondern die gesamte Versorgungskette („Supply Chain“) vom Einkauf bis zu Verwertung und Recycling.

Drei Milliarden Logistikanteil

Potenziale bietet vor allem die sogenannte Kontraktlogistik, die bislang in erster Linie in der Privatwirtschaft an Bedeutung gewinnt. Unter diesem Oberbegriff haben sich integrierte, kundenspezifisch gestaltete, langfristig angelegte logistische Leistungsbündel etabliert. Sie stellen aufgrund ihrer spezifischen Komplexität hohe Anforderungen an das Beziehungsmanagement zwischen Logistikdienstleistern und ihren Auftraggebern. Der Markt der Kontraktlo-

gistik wird in Deutschland auf 67 Milliarden Euro geschätzt, realisiert sind davon heute erst 23 Prozent. In Österreich dürfte der Anteil ähnlich liegen, wobei hier von einer Summe von rund sieben Milliarden Euro ausgegangen werden kann.

Paradigmenwechsel in Deutschland. Erfolgversprechende Entwicklungen sind dabei in Deutschland im Verteidigungsressort zu beobachten. Hier bringt der Paradigmenwechsel von der territorialen Bündnisverteidigung hin zu weltweiten Einsätzen höhere Anforderungen an die logistische Leistungsfähigkeit (im In- und Ausland) bei gleichzeitiger Verringerung bis Stagnation der Ausgaben mit sich. Allein der Serviceanteil des Verteidigungsetats macht in Deutschland rund zehn Milliarden Euro

“ IN DEN VERGANGENEN JAHREN UNTERLAG DER ÖFFENTLICHE SEKTOR EINEM MASSIVEN WANDEL, DA EINERSEITS DIE BUDGETS ... EFFEKTIV GESUNKEN SIND, ANDERERSEITS DIE AUFGABEN DEUTLICH ERWEITERT WURDEN “

und der daraus abgeleitete Logistikanteil etwa drei Milliarden Euro aus. Nachdem bereits positive Erfahrungen mit der Instandsetzung von Heeresgerät, dem Fuhrparkmanagement und der Bereitstellung der Bekleidung im Rahmen von PPPs gemacht wurden, wird mit dem anvisierten Kooperationsmodell „Kooperative Lagerhaltung und Distribution“ eine Effizienzsteigerung in der inländischen Basislogistik angestrebt.

Modell „Kooperative Lagerhaltung und Distribution“

Auf Landesebene sind beispielsweise die bayerische Polizei, die ihre Dienstbekleidung von der Firma Lion Apparel zur Verfügung gestellt bekommt, und das Logistikzentrum Baden-Württemberg zu nennen,

rung des öffentlichen Dienstes eher auf Entbürokratisierung, Verschlinkung interner Prozesse sowie Verbesserung des eigenen Einkaufs liegt. Keine Frage: Auf der einen Seite ergibt sich hier für die öffentliche Hand die Möglichkeit substanzieller Ressourceneinsparungen. Logistikunternehmen müssen sich auf den Kunden „öffentliche Hand“ gezielt vorbereiten, überzeugende Konzepte entwickeln sowie glaubwürdig und überaus kompetent agieren – eine Herausforderung, die es erfordert, innerhalb der Strukturen der öffentlichen Verwaltung zu denken und sich bewegen zu können. Grundsätzlich treffen hier zwei sehr unterschiedliche Systeme aufeinander, die in einem natürlichen Spannungsverhältnis stehen. Die Behörden sind „Service-in-Budget“-Organisationen, da sie in erster



Notrufzentrale: Ohne Logistikleistungen wäre das Zusammenleben in einer Kommune kaum aufrecht zu erhalten

„ VIELE TEILE DES ÖFFENTLICHEN SEKTORS STELLEN SERVICE- UND LOGISTIKAUFGABEN IM WEITESTEN SINNE DAR “

das Teilbereiche des Einkaufs baden-württembergischer und hessischer Behörden bündelt. Auf kommunaler Ebene ist das Thema noch nicht ganz so aktuell, da der gegenwärtige Schwerpunkt der Modernisie-

Linie der Erfüllung der Interessen des Gemeinwohls dienen. Unternehmen müssen umsatz- und gewinnorientiert auftreten und handeln („Service-&-Profit“-Organisationen). Eine Befragung niederländischer

Führungskräfte aus dem öffentlichen und privaten Sektor gibt einen genaueren Einblick über konkurrierende wie auch übereinstimmende Ziel- und Wertvorstellungen: Während im öffentlichen Sektor der Gesetzmäßigkeit, der Unbestechlichkeit und der Unparteilichkeit hohe Bedeutung zugeordnet wird, stehen im privatwirtschaftlichen Bereich Profitabilität, Innovationsfreudigkeit und Rechtschaffenheit im Vor-

TGW MECHANICS GMBH



www.tgw-mechanics.com



Intralogistik von TGW bedeutet: Extra Leistung und Rationalisierung für Ihr System.

Eisvogel: 2010 musste der Eisbrecher ausfahren um den Wiener Hafen von Eis zu befreien und schiffbar zu machen



dergrund. Mögen diese Einschätzungen wenig überraschen, so gibt es doch einen Kern bedeutsamer Werte, der in beiden Organisationsformen hohe Wertschätzung genießt. Es handelt sich dabei um die Zurechenbarkeit, Fachwissen, Verlässlichkeit, Effektivität und Effizienz.

Tägliche Verfügbarkeit

Eine Möglichkeit, die Interessen von öffentlicher Hand und privatwirtschaftlichen Unternehmen unter einen Hut zu bringen, stellt die Implementierung von PublicPrivatePartnerships dar. Die Neuorganisation der Heeresinstandsetzungslogistik in Form der Firma HIL, an der die BRD mit 49 Prozent und die drei führenden nationalen Hersteller wehrtechnischer Landsysteme mit gemeinsam 51 Prozent beteiligt sind, kann beispielhaft Anhaltspunkte für notwendige Regelungen in Bezug auf die Qualität der Leistung (Service Level Agreement), den Übergang von Personal, Werken und Ersatzteilen auch bei unsicherer Datenlage sowie den Kompetenzerhalt und -aufbau bei beiden Vertragspartnern liefern. Zentrale Zielsetzungen des Vertrags zwischen der deutschen Bundeswehr und der HIL sind dementsprechend die Gewährleistung einer täglichen Verfügbarkeit von 70 Prozent für ausgewähltes Heeresgerät, die Senkung der Gesamtausgaben für

die Materialhaltung und damit Schaffung von Freiräumen für Investitionsmaßnahmen, die Verbesserung der Kernfähigkeit des Heeres im Hinblick auf Instandsetzung komplexer Waffensysteme durch eine Mindestvergabe von Instandsetzungslei-

stungen an die Instandsetzungstruppen des Heeres sowie die Sicherstellung der Systemfähigkeit der wehrtechnischen Landsystemeindustrie durch Vergabe von Instandsetzungsleistungen.

Angestrebtes Einsparvolumen übertroffen

Gemäß Aussagen der Geschäftsführung konnten die Kundenzufriedenheit im Vergleich zur vorherigen bundeswehrinternen Lösung gesteigert und das angestrebte Einsparvolumen von 240 Millionen Euro deutlich übertroffen werden. Für den öffentlichen Auftraggeber wird eine Kooperation also genau dann attraktiv sein, wenn sie auf lange Sicht eindeutigen Nutzen in Form verbesserter Leistungsniveaus, verminderter Kosten oder der Auflösung eines Investitionsstaus durch den Zufluss fremden Kapitals verspricht. Um zu einer für beide Seiten vorteilhaften Situation zu kommen, in der auch dem privaten Unternehmen eine angemessene Rendite zugestanden werden muss, sollten daher beide Partner ihre Interessen möglichst offenlegen, damit in den Gesprächen gemeinsame Ansätze zur Optimierung/Privatisierung zielorientiert erörtert werden können. Es muss jedoch sichergestellt sein, dass die Anforderungen an die Transparenz öffent-

licher Entscheidungen sowie die Partizipation der Bürger und Kunden erfüllt werden. Der damit verbundene Aufwand darf nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht unter dem Stichwort Transaktionskosten betrachtet werden, sondern ist auch als Gewinn an Legitimation staatlichen Handelns und demokratischer Teilhabe zu verbuchen.

„Budget“ und „Profit“ nähern sich an

Fazit: Die Komplexität von Logistikprojekten steigt von der kommunalen Ebene bis zur Bundesebene stark an, weil die Bundesministerien und ihre nachgeordneten Behörden „Dienstleistungen im weitesten Sinne“ für 80 Mio. Menschen erbringen müssen. Das Spannungsverhältnis zwischen „Service-&-Profit“- und „Service-in-Budget“-Organisationen wird in Zukunft immer weiter abgebaut werden, da sich das Interesse zu wirtschaftlichem Handeln bei gleichzeitiger sozialer Verantwortung auf beiden Seiten weiter ausprägen wird. Beispiele sind hier die gemeinsamen Anstrengungen von Politik und Wirtschaft bei Themen wie globaler Erwärmung/CO₂-Reduktion oder auch die enge Zusammenarbeit humanitärer Organisa-

„ ... MIT DEM ANVISIERTEN KOOPERATIONSMODELL 'KOOPERATIVE LAGERHALTUNG UND DISTRIBUTION' WIRD EINE EFFIZIENZSTEIGERUNG IN DER INLÄNDISCHEN BASISLOGISTIK ANGESTREBT “

tionen und Unternehmen bei Naturkatastrophen. Insbesondere in PPP-Projekten wird zwischen dem öffentlichen Auftraggeber und dem Auftragnehmer eine Geschäftsbeziehung entwickelt werden müssen, die zu beiderseitigem strategischen Vorteil angelegt ist. Erst eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht die nachhaltige Verbesserung der Strukturen und Prozesse.

Doppelter Vorteil

Die Perspektive der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor wird aber auch stark davon abhängig, ob die privaten Dienstleister tatsächlich in der Lage sind, ihr Know-how und ihre „Best-Practice-Strategien“ auf die Erfordernisse dieses speziellen Kunden anzuwenden. Dabei werden sie sich messen lassen müssen an Serviceverbesserungen sowie signifikanten und nachhaltigen Einsparungen bei öffentlichen Logistikprozessen. Aus all dem lässt sich vor allem eine Erkenntnis ziehen: Die Logistikbranche kann in effizienter Weise die logistischen Aufgaben öffentlicher Organisationen übernehmen und erlaubt diesen damit die Konzentration der Haushaltsmittel und Managementressourcen auf ihre Kernaufgaben. *

► www.logmbh.de

» Die Autoren

Dr. Matthias Witt ist Geschäftsführer der LOGmbH. Prof. Dr. Michael Eßig lehrt an der Universität der Bundeswehr München.

Mit freundlicher Genehmigung des „Behörden-Spiegel“ in Deutschland.
www.behoerden-spiegel.de



Christian Vogt: Mit „Deliver as promised“ will er heuer stärker wachsen als der Markt

B+L: Herr Vogt. Sie sind nach fünf Jahren in Hamburg wieder nach Österreich zurückgekehrt, gewissermaßen an ihre „alte“ Wirkstätte. Wie geht es Ihnen dabei?

Vogt: Prima! Ich freue mich, dass ich wieder viele Freunde und Bekannte wiedersehen kann. Es ist schön hier zu sein.

B+L: Früher waren Sie bei DHL, Sie kehren nun als Chef der CEVA zurück.

■ CEVA

„Deliver as promised“

CEVA bekam letzten Herbst einen neuen Chef für Österreich: Christian Vogt. Er sprach mit BUSINESS+LOGISTIC über CEVA, den hiesigen Markt und seine Ziele.

Vogt: Genau genommen kehre ich als Geschäftsführer der CEVA Freight Austria, also Luft-, Seefracht und Landtransport, sowie CEVA Logistics Austria, hier machen wir die Reifenlogistik für einen bekannten Reifenproduzenten etc. und ASS (ASS ist der Gebietsspediteur für zwei große deutsche Automobilhersteller in Österreich) zurück.

B+L: Was sind Ihre Ziele für 2010?

Vogt: Ein Ziel heißt „Integration“. CEVA soll als Organisation weiter zusammengeführt und als Einheit im Markt gesehen werden. Dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Damit soll die Basis für ein solides Wachstum des Unternehmens gelegt werden. Mein eigenes Motto lautet dabei „Deliver as promised“. So wollen wir die statistischen Marktwachstumswerte überschreiten. Und als drittes Ziel habe ich mir gesteckt, dass es für KMU selbstverständlich wird, CEVA anzufordern, wenn sie eine „Logistikausschreibung“ machen möchten.

B+L: Welches strategische Ziel verfolgen Sie?

Vogt: Wien soll zu einer Art Gateway für CEVA-Kunden für Österreich und Südost-Europa aufgebaut werden.

B+L: Ist Wien nicht generell als Hub nach Ost- bzw. Südosteuropa interessant?

Vogt: Sicherlich! Wien hat gegenüber anderen Standorten für diese Region ganz klar geographische Vorteile. Das war schon in Zeiten der Habsburg-Monarchie so. Das muss man ganz klar sehen. Wien ist im Vergleich zu anderen großen Städten Europas ein intermodaler Standort, der Straße, Schiene, Binnenschifffahrt und Luftfahrt verbindet. Und genau das macht den Standort auch für CEVA interessant.

B+L: Vielen Dank für das Gespräch! *

► www.cevalogistics.com

FOTO: ARCHIV



Logistics Solution Day 2010 – INTRALOGISTIK

23.2.2010 in Linz / 5.3.2010 in Dornbirn / 11.3.2010 in Graz

Schwerpunkthinhalte der Veranstaltung:

- Trends und innovative Logistikkösungen
- Praxisprojekte für ganzheitliche Logistiko Optimierung
- Green Logistics und Energieeffizienz
- Sicherheit durch Simulation

Mitwirkende Unternehmen (u.a.):

- KNAPP AG
- Bernecker+Rainer
- Curecomp
- SSI Schäfer Peem
- SimPlan
- IGZ Logistics
- V-Research
- unit-IT
- S&T
- CIM
- Aberle Automation
- VISION-FLOW
- NXP Semiconductors
- Swisslog



Regio 13
Impulse für OÖ
Regionale Wettbewerbsfähigkeit OÖ 2007-2013



Weitere Informationen zu den Unternehmen und Referenten, zum Programmablauf sowie zur Anmeldung finden Sie auf www.vnl.at

Die **Rail Cargo Austria (RCA)** muss effizienter und günstiger produzieren um die Republik Österreich zu entlasten, den eigenen **Expansionskurs** zu unterstützen und auch Investoren anzulocken, weiß **KR Friedrich Macher, Vorstandssprecher der RCA** nur allzu gut. Dafür greift der emeritierte Professor der WU Wien tief in die **Manager-Trickkiste**.

EIN BERICHT VON OTHMAR OBERHOFER

„Kosten runter!“ heißt es derzeit bei ÖBB-Tochter Rail Cargo Austria, will sie eine der drei großen Cargo-Bahnen-Player in Europa werden

BAHNVERKEHR

Groß werden in der Krise

Dem Güterverkehr bei den ÖBB ging es – wie anderen großen Cargo-Gesellschaften, auch im Vorjahr alles andere als rosig. Bis Ende des Jahres fehlten dem österreichischen Marktführer 500 Millionen Euro Umsatz zum Plan, was einem Rückgang um rund 20 Prozent gegenüber 2008 entspricht. Der operative Verlust lag bei rund 100 Millionen Euro. Im Vergleich zu anderen europäischen Bahnen liegt man damit zwar noch ganz gut, Zufriedenheit will aber in der Konzernzentrale deswegen nicht aufkommen. Positiv betrachtet bringt die Krise aber auch Gutes. So werden bei rückläufigem Geschäft vor allem Verlustquellen besonders kontrastreich sichtbar. Sa-

nierungsfälle sind etwa der nationale Kombi-Verkehr und die Kontraktlogistik, zu der auch das Stückgutgeschäft gehört.

Ehrgeizige Ziele

„Kosten runter!“ heißt daher die Devise von KR Friedrich Macher. Dabei sind seine Ziele durchaus ehrgeizig. In drei bis fünf Jahren will der „Logistik Professor“ (Prof. Friedrich Macher liest an der WU Wien im Rahmen des Instituts für Logistik) die RCA wieder in den son-

nigen Bereich bringen. Eine EBIT-Marge von 2,5 bis 3 Prozent und eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von sieben bis acht Prozent sind die Vorgaben für die 17.000 RCA-Mitarbeiter. Um die schneller werdende Kostenspirale einzubremsen, setzt die RCA auf unterschiedlichste Maßnahmen. Eine davon ist, bei der Produktion den Hebel anzusetzen. Hierzu ist man gerade dabei, eine Produktionsgesellschaft einzurichten. Ziel der Gesellschaft, die

noch keinen konkreten Namen trägt aber rund 8.000 Personen beschäftigen soll, ist es, die Traktion von Personen- und Güterverkehr effizienter aufzuteilen. So sollen in den nächsten fünf Jahren rund 100 Millionen Euro an Einsparungen eingefahren werden, geht es nach den Plänen von Macher. Die neue Gesellschaft wird dabei zu 70 Prozent unter der Verantwortung von RCA stehen.

Schiene vs. Lkw

Produktionstechnisch optimieren will RCA auch, indem – trotz aller Kritik – zumindest ein kleiner Teil der Transporte mit dem Lkw gefahren werden soll. Konkret ist das schon Sache im Stückgutverkehr im Bundesland Steiermark, ab und zu den ÖBB-

„AUF DEM EUROPÄISCHEN BAHNMARKT WIRD RAIL CARGO AUSTRIA ALS EINES DER DREI GROSSEN CARGO-UNTERNEHMEN ÜBRIG BLEIBEN“ A.T.Kearney

Terminals St. Michael und Werndorf bei Graz. Diese beiden Standorte gehören zu einem Netz von 13 Logistik-Zentren in ganz Österreich, über die RCA Stückguttransporte im Rahmen der Kontraktlogistik abfertigt. Macher: „Bisher waren die Wagons von St. Michael und Werndorf nicht einmal halb voll.“ Pro Tag werden 285.000 Tonnen auf der Schiene durch Österreich gerollt. Im Fall St. Michael und Werndorf wären es 700 Tonnen oder 0,25 Prozent des ÖBB-Güterverkehrs, der jetzt auf die Straße kommt.

Schiene bleibt Kerngeschäft.

Dennoch versichert RCA, dass der Schienengüterverkehr nach wie vor zum Kerngeschäft des Konzerns zählt. Immerhin macht er beinahe 70 Prozent des Gesamtgeschäfts aus. Vorwürfe, RCA würde sich von der Schiene verabschieden, weist Macher als falsch zurück. In 2008 kamen 99 Millionen Tonnen auf die Schiene und im vergangenen Jahr hat RCA Deals mit den Unternehmen Asamer und Streng abgeschlossen, die mehrere Hunderttausend Tonnen pro Jahr zusätzlich auf die Schiene bringen.



Vorstandssprecher RCA F. Macher: „Wir wurden von zwei Infrastrukturfonds aktiv angesprochen, die sich eine Beteiligung bei uns vorstellen können.“

migungen“, sagt Macher gegenüber BUSINESS+LOGISTIC. Und wo es sinnvoll ist, kauft sich das Unternehmen direkt bei einem Anbieter ein. So geschehen in Italien, als sich RCA beim EVU „Linea“ einkaufte. Damit hofft man, die Direktzug-Lücke zwischen Österreich und Norditalien schließen zu können. Und gemeinsam mit dem slowakischen Partner Rail Express will man in der Slowakei in die Eigenproduktion einsteigen.

und sind auf dem Weg, die Nummer zwei in Europa zu werden“, betont er gegenüber BUSINESS+LOGISTIC. Nach DB Schenker und SNCF rangiert RCA laut der Studie auf Platz drei. „Bei der Zuverlässigkeit sind wir jetzt schon die Nummer eins“, fügt Macher noch schnell hinzu.

Noch schöner für Investoren

Die Sparmaßnahmen sollen zu einer besseren Kostenstruktur führen und den Expansionskurs der RCA unterstützen helfen sowie potenzielle Investoren anlocken. „Wir wurden von zwei Infrastrukturfonds aktiv angesprochen, die sich eine Beteiligung bei uns vorstellen können“, eröffnet Macher nicht ohne Stolz. Aus RCA-Sicht kann man sich den Einstieg eines externen Kapitalgebers mit 25,1 Prozent vom RCA-Eigenkapital vorstellen. Das wären schnell hochgerechnet rund 300 Millionen Euro, die bei einem solchen Deal in die Kasse kommen würden. Das wäre auch ganz im Sinne der Republik, die der RCA die klare Hausaufgabe aufgetragen hat, profitabel zu werden, denn besonders bei der gemeinwirtschaftlichen Leistungsabteilung im Güterverkehr will sich die Republik künftig nämlich einbremsen. *

► www.railcargo.at

„DIE KOSTEN BEI RAIL CARGO AUSTRIA MÜSSEN RUNTER“

KR Friedrich Macher, Vorstandssprecher RCA

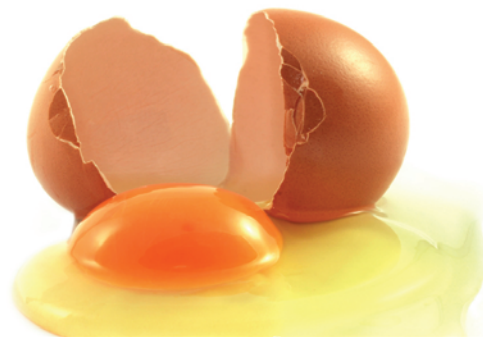
Effizienter im Ausland

Für mehr Effizienz, d.h. bei gleichen Ressourcen mehr Leistung, will Macher aber auch bei den Auslandsverkehren nach Ost- und Südosteuropa sorgen. Dabei ist für ihn „Do it yourself“ der augenblickliche Weg, kostengünstiger zu werden. Wobei RCA, sofern das Unternehmen nicht selbst produzieren kann, durchaus auf Partner setzt. So hat man mittlerweile die Infrastruktur, um in Rumänien oder in Bulgarien eine eigene Produktion aufzuziehen. Wenn jedoch ein Auftrag reinkommt und keine eigene Kapazität frei ist, soll nach wie vor auf regional aktive EVUs zugegriffen werden. „Wir haben dafür alle notwendigen Geneh-

Expansion nach CEE

Gleichzeitig treibt er den begonnenen Expansionsprozess des Unternehmens voran um die RCA zu einem der einem der Big Player Europas zu machen (siehe auch BUSINESS+LOGISTIC, Ausgabe 4/2009). Schon jetzt bescheinigt eine aktuelle Studie von A. T. Kearney der RCA global gesehen ein passables Standing. Auf dem europäischen Bahnmarkt werden früher oder später nur drei große Player übrig bleiben, kommt die Studie zum Schluss. Und einer davon wird Rail Cargo Austria (RCA) sein, prophezeien die Analysten. Das ist freilich Musik in Machers Ohren. „Wir sind jetzt schon Marktführer in Zentral- und Osteuropa

WEBER DATA SERVICE



Egal was passiert ...

... mit dem integrierten Schadens- und Reklamationsmanagement sind Sie auf alle Fälle vorbereitet. Egal ob Sie sich für die Logistiksoftware **DISPONENTplus** für mittelständische Unternehmen und Konzerne oder für die kompakte Lösung **DISPONENTgo** entscheiden.

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT 2010
Halle 5 | Stand 521 | www.weberdata.de

1975 | 2010: 35 Jahre Speditions- und Logistiksoftware

FOTO: ARCHIV

■ STILL

Relauncher RX 20 gewinnt

Elektrostapler Still RX 20 wurde von der deutschen Fachzeitschrift „Logistikwelt“ zum Testsieger 2009 gekürt. Das Gerät punktete vor allem in den Kategorien Fahreigenschaften, Ergonomie und Handling.

Fünf vergleichbare Elektrostapler unterschiedlicher Hersteller wurden von unabhängigen professionellen Staplerfahrern unter die Lupe genommen, gefahren und bewertet. Chefredakteur Walter Dorsch von der „Logistikwelt“ überreichte den Pokal an Bert-Jan Knoef, Still-Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. „Mit dem neuen RX 20 liegt ein Fahrzeug an der Spitze, das sich bereits seit einiger Zeit am Markt bewährt“, sagte Dorsch. Der RX 20 punktete vor allem in den Kategorien Fahreigenschaften, Ergonomie und Handling. Bert-Jan Knoef sagte: „Der Preis bestätigt, dass unsere Entwicklung und Produktion die richtigen Anstrengungen für unsere Kunden unternommen haben.“



Chefredakteur Walter Dorsch überreicht den Pokal an Bert-Jan Knoef, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Still

Was der Relaunch brachte

Die Elektrostaplerbaureihe RX 20 wurde 2009 einem Relaunch unterzogen. Herausgekommen ist ein anwendungsfreund-

licherer Fahrerarbeitsplatz und höhere Effizienz des Staplers. Neu am RX 20 sind z.B. die elektrisch betätigte Feststellbremse und die Minihebel-Hydraulikbedienung. Auch wurde das elliptische Bedienfeld mit Display komplett neu gestylt und gut sichtbar im Frontbereich angeordnet. Serienmäßig ist das Energiesparprogramm „Blue-Q“, das der Fahrer per Taste aktivieren kann. Bis zu 20 Prozent Energie können gespart werden. Dies bedeutet bis zu 2.500,- Euro niedrigere Betriebskosten bei fünf Jahren Einsatz im Dreischichtbetrieb. Die Baureihe RX 20 mit Tragfähigkeiten von 1,5 bis 2,0 Tonnen hat schon bei der Markteinführung mit dem sicheren und schnellen seitlichen Batteriewechsel Trends gesetzt. Der RX 20 ist ein bewährtes Fahrzeug, das durch den Relaunch einen deutlichen Mehrwert bietet und überall in der Intralogistik einsetzbar ist. *

► www.still.at

■ LINDE

Sonderlösungen für die Produktion

Maßgeschneiderte Geräte und Sonderlösungen sowie ein zuverlässiger Service sind die Basis für einen produktiven Materialumschlag in Lagern und Produktionsbereichen. Linde Österreich will sich hier besonders engagieren.

Nieder- und Hochhubwagen, Kommissionierer und Schubstapler – Linde MH entwickelt Lagertechnikgeräte, welche die unterschiedlichsten Anwendungsfälle im Lager- und Produktionsbereich abdecken. „Ziel dabei ist es, den Warenumsatz noch leistungsfähiger und wirtschaftlicher zu machen“, so das Unternehmen in einer Presseaussendung. Gerade in der Lagertechnik gibt es jedoch häufig Einsatzspezifikationen, die Sonderlösungen erfordern. Linde Material Handling fertigt pro Jahr mehr als 2.000 solcher speziellen Lagertechnik-



fahrzeuge in einem eigens errichteten Werk in Frankreich. Hier werden etwa Niederhubwagen komplett mit Edelstahl verkleidet beziehungsweise mit Lastrahmen aus massivem Edelstahl ausgerüstet. Dadurch können die Fahrzeuge in Bereichen mit besonderen Hygieneanforderungen (z.B. Lebensmittelindustrie) eingesetzt werden. Ist das genaue Gewicht der

Für das Verziehen von Anhängern, Containern oder Sonderlastträgern bietet sich ein individuell angefertigter P50 mit Kugelkopfkupplung an

Waren relevant, werden Wiegeeinrichtungen in die Hubwagen integriert – optional sogar mit Drucker. Müssen Autos bewegt werden, schlägt die Stunde des Car Mover.

Auf Basis des Linde T20 und mit vollautomatischer Hubeinrichtung ausgestattet, stellen Fahrzeuge mit Achslast vorn bis 1.300 Kilogramm kein Problem dar. Anhänger bis maximal fünf Tonnen lassen sich mit einem Linde P50 mit hydraulischer Kugelkopfkupplung verziehen. Hubbereich, Radarm- und Kupplungsausführung sind auf Kundenwunsch anpassbar. Die Liste der individuellen Anwendungslösungen ließe sich weiter fortführen – machbar ist fast alles.

► www.linde-mh.at

NR. 1-2/2010
MESSE
SPECIAL

eine marke der
specialmedia.com

www.bl.co.at

BUSINESS LOGISTIC



LogiMAT 2010

Der größte Startevent ins Logistikjahr trotz
mit noch mehr Ausstellern der Krise

Special:
Weltneuheiten
und Innovationen
der Aussteller

LOGISTIKEVENT

LogiMAT trotz Krise

Vom **2. bis 4. März 2010** geht die **LogiMAT Internationale Fachmesse** für Distribution, Material- und Informationsfluss wieder an den Start. Mit über 700 Ausstellern aus 20 Ländern und einer Ausstellungsfläche von 52.000 m² trotz der **Großevent** der Wirtschaftskrise.



LogiMAT überzeugte heuer selbst Skeptiker von ihrem Konzept

Als im vergangenen Jahr die LogiMAT über die Bühne ging, war bei etlichen Ausstellern Skepsis angesagt, ob der Startevent ins Logistikjahr seinen Ausstellerrekord 2010 halten überhaupt können würde. Das Gegenteil ist sogar eingetreten. Skeptiker wie Optimisten, sie alle sind wieder in Stuttgart versammelt. Die Messe scheint daher dem allgemeinen Abwärtstrend und der Wirtschaftskrise gleichermaßen trotzen zu können, denn Messeorganisator Peter Kazander und seinem EuroExpo-Team ist es sogar gelungen, noch mehr Aussteller vom Messekonzept der LogiMAT zu überzeugen. Sie alle bieten ihre Neuheiten und Highlights auf noch mehr Ausstellungsfläche an – und das trotz starker Umsatzeinbrüche bei vielen Anbietern von Intralogistiklösungen.

Marktplatz der Innovationen

„Wir spüren die Innovationskraft der Aussteller, die zeigen wollen, wie sie den durch die Wirtschaftskrise veränderten Marktbedingungen trotzen“, lobt Kazander den Ideenreichtum und die Weitsicht der ausstellenden Unternehmen gegenüber den Medien. Gerade in schwierigen Zeiten seien Lösungen und Technologien gefragt, die Prozesse effizient gestalten, Kosten einsparen und Rohstoffe schonen. Wegen des zu-

nehmenden Rationalisierungsdrucks wird die Bedeutung der LogiMAT als der „Marktplatz der Innovationen“ weiter wachsen.

Antizyklische Investitionen. In jedem Fall erweisen sich für viele Unternehmer antizyklische Investitionen in die Intralogistik als Rezept gegen die Auswirkungen der Krise. Sparsamere und schnellere Förder-,

Lager-, und Verladetechnik können Durchlaufzeiten im Lager sowie die Be- und Entladezeiten an der Rampe deutlich reduzieren. Weiteres Potenzial bietet die Informations- und Kommunikationstechnik mit moderner RFID-Steuerung, effiziente Kommissionier-Systeme und Softwarelösungen für die Lagerverwaltung und das Bestandsmanagement. Kostensenkung kann nicht nur im Personalbereich, sondern auch durch eine Minimierung der Fehlerquote erreicht werden. Davon profitieren auch weitere Ausstellungsbereiche der LogiMAT 2010, wie z. B. die Verpackungstechnik und der Bereich der Auto-ID-Systeme.

Breite Themenvielfalt

Aktuelle Entwicklungen, Trends und Strategien zur Produktivitätssteigerung und Kostensenkung stehen nicht nur im Mittelpunkt der Ausstellung, sondern nehmen auch breiten Raum im vielfältigen Rahmenprogramm der LogiMAT 2010 ein. Experten erörtern auf den in die Ausstellung integrierten Forenflächen mit den Teilnehmern Fragen rund um die Automatisierung im Lager und die maßgeblichen Technologien zur Warensteuerung ebenso, wie das Nachhaltigkeitsthema „Green Logistics“, „Logistik-Immobilien“ oder das Dauerbrennertema „Warehouse-Management“. RS Verlag mit seiner BUSINESS+LOGISTIC trägt dabei ebenfalls thematisch zum Gelingen der Messe bei. Da eine moderne Logistik ohne Identifikationstechnologien nicht möglich ist, spielen auch Themen wie Identifikation und Datenaustausch eine bedeutende Rolle, um den gestiegenen Anforderungen an die Transparenz bei Lagerbeständen und einer optimalen Distribution gerecht zu werden. Darüber hinaus befassen sich die Referenten aus Wirtschaft und Forschung mit intelligenten Verpackungsstrategien, dem Fach- und Führungskräfte-mangel in der Intralogistik, der effizienten Auswahl und dem Betrieb von Produktionssoftware, der Ladungssicherung, dem Brandschutz und der Sicherheitstechnik im Kampf gegen den „Schwund“. *

»» LogiMAT 2010 Fakten im Überblick

Aussteller: über 700 aus 20 Ländern

Angebotsschwerpunkte: Unter anderem Förder- und Lagertechnik, Lager- und Betriebseinrichtungen, Robotics, Verpackung, Verladetechnik, Flurförderzeuge, Informations- und Kommunikationstechnik, Kommissioniersysteme, Kennzeichnung und Identifikation, Software, Entsorgung, Logistics Facilities und Beratung.

Ausstellungsfläche: 52.000 Quadratmeter in den Hallen 1, 3, 5 und 7

Termin: 2. bis 4. März 2010

Dauer: 3 Tage

Standort: Landesmesse Stuttgart

Internet: www.logimat-messe.de

► www.logimat-messe.de

Qualität in der Transportlogistik optimieren

Weber Data Service präsentiert auf der LogiMAT 2010 erstmals einem breiten Fachpublikum die neuen Produkte **DISPONENT QS** und **DISPONENT CRM** sowie die aktuelle Version von **LOG-X one für SAP**.



Grüner geht's doch – mit dem integrierten CO₂-Rechner von Weber Data Service

Weber Data Service, erfahrener Anbieter von Speditions- und Logistiksoftware, stellt mit **DISPONENT QS** ein workflowbasiertes Tool vor, das die effiziente Bearbeitung und Analyse von Reklamationen und Anfragen garantiert. Schadensfälle können mit entsprechenden Bildern sofort gemeldet, Maßnahmen schneller eingeleitet und der Kunde rechtzeitig informiert werden. Mit **DISPONENT QS** lassen sich interne Prozesse weiter optimieren, die Qualitätskosten senken und der Servicegrad zur allgemeinen Kundenzufriedenheit erhöhen.

DISPONENT CRM ist ein Zusatzmodul für das Transport-Management-System **DISPONENTplus** für große mittelständische Speditionen und Konzerne. Die professionelle CRM-Lösung wurde speziell für Logistikunternehmen und aus diesem Grund in enger Zusammenarbeit mit Kunden entwickelt. „Wir wissen, dass viele Speditionen ihre Kundenbeziehungen strukturierter und effizienter gestalten wollen. Aus diesem Grund werden abteilungsübergreifend alle kundenbezogenen Daten aus operativem Geschäft, Marketing und Vertrieb in einem System abgebildet“, so Mathias Temmeyer, Geschäftsführer von Weber Data Service.

Neben den neuen Produkten werden in Stuttgart zahlreiche Weiterentwicklungen präsentiert. Dazu gehört u.a. die Erweiterungen des CO₂-Rechners **DIS.CO2**, der bereits Anfang 2009 in den Standardumfang von **DISPONENTplus** und **DISPONENTgo**, die kompakte Software für kleine Logistikunternehmen ohne eine eigene IT-Abteilung, integriert wurde.

Auch im Bereich der Lagerverwaltung werden neue Funktionalitäten zur Prozessoptimierung vorgestellt. Für das Modul **DISPONENT Lagerlogistik** wurde die Online-Scannung umfassend erweitert und die Abläufe im Ein- und Auslagerungsvorgang deutlich verbessert. **DISPONENT Lagerlogistik** wurde gezielt für Speditions- und Logistikunternehmen entwickelt und in die Speditionssoftware eingebun-

den. Der Umfang des hoch parametrierbaren Zusatzmoduls reicht von der einfachen Bestandsführung bis hin zur Steuerung komplexer Lagerprozesse.

Auf der LogiMAT 2010 wird auch die neue Version von **LOG-X one für SAP** präsentiert. Zu den Erweiterungen für den Bereich der Transportdisposition gehört u.a. die Integration digitaler Karten. Im Bereich der Adresserfassung und der Transportdisposition kann direkt auf Kartendarstellungen verschiedener Anbieter zurückgegriffen und die Routen abschnittsgenau angezeigt werden. Durch die Anbindung von Telematiksystemen lassen sich Fahrzeug- und Auftragsdaten in Echtzeit visualisieren und bieten dem Disponenten einen transparenten Überblick.

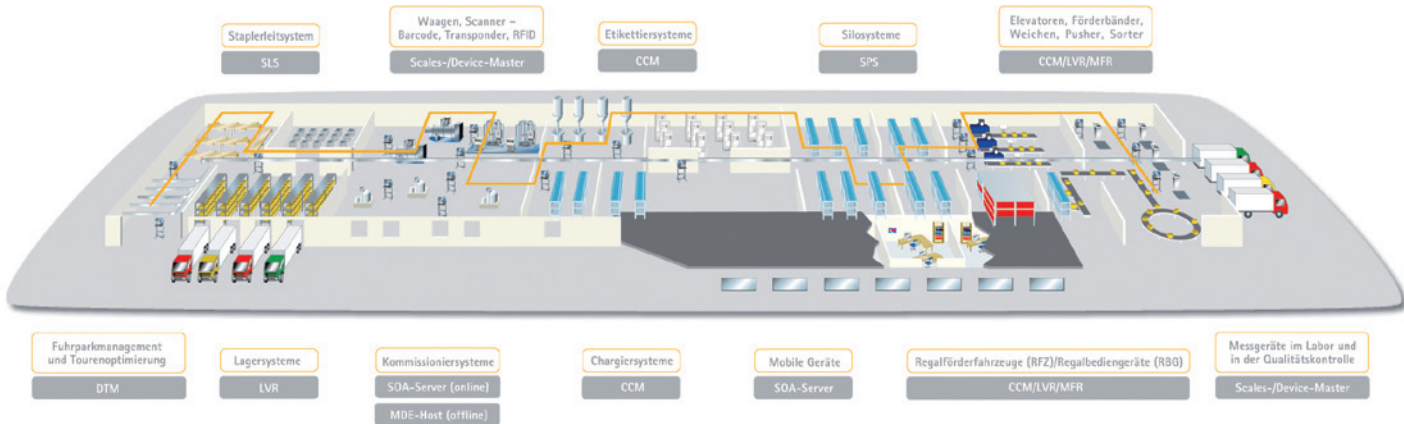


Weber Data Service IT GmbH

Weber Data Service entwickelt seit 35 Jahren innovative Softwarelösungen für Speditionen, Verlager, Transport- und Logistikunternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Liechtenstein und den Niederlanden. Neben dem seit vielen Jahren eingeführten TMS **DISPONENTplus** für große mittelständische Unternehmen und Konzerne, bietet der Softwarespezialist mit **DISPONENTgo** eine kostengünstige Komplettlösung (ab 7.500 € für 5 User inkl. Oracle Datenbanklizenz, Schulung und Installation) für kleine Speditionen und als SAP-Partner Mittelstand **LOG-X one für SAP**, eine ERP-Komplettlösung mit Finanzen, Controlling und vorkonfigurierten Standardprozessen der Logistikbranche in einem Paket. Das Unternehmen mit Sitz in Deutschland entwickelt Standardlösungen, die sich durch ihre hohe Konfigurierbarkeit anwenderfreundlich und ohne kostenintensive Individualprogrammierungen den unternehmensspezifischen Gegebenheiten anpassen lassen. Dazu werden Neuentwicklungen, wie z.B. der CO₂-Rechner oder **DISPONENT QS**, im Rahmen halbjährlicher Releases kostenlos zur Verfügung gestellt.

Weber Data Service auf der LogiMAT 2010: Halle 5 | Stand 521

Mathias Temmeyer, Geschäftsführer von Weber Data Service: „Nur wer umfassend über die Wünsche und Bedürfnisse seiner Kunden und Interessenten informiert ist, kann sie mit den richtigen Angeboten und Services dauerhaft an sich binden. Vor allem, wenn Produkte und Dienstleistungen in ihren Eigenschaften kaum eine Differenzierung auf dem Markt ermöglichen.“



CSB-System AG zeigt auf der LogiMAT innovative Lösungen zur Optimierung der Intralogistik

Auf der LogiMAT 2010 in Stuttgart zeigt die CSB-System AG vom 02. bis 04. März effiziente Softwarelösungen im Bereich der Intralogistik. Die internationale Messe für Distribution, Material- und Informationsfluss bietet einen vollständigen Marktüberblick über alles, was die Intralogistik-Branche bewegt. Eine optimale Plattform für die CSB-System AG, um innovative Technologien, Produkte und Systeme zur Optimierung der innerbetrieblichen logistischen Prozesse von der Beschaffung über die Produktion bis zur Auslieferung zu präsentieren.

Auf Stand 523 in Halle 5 stellt die CSB-System AG innovative Lösungen unter anderem für folgende Bereiche vor:

- Hochregallager
- Mobile Kommissionierung
- Etikettierung
- Mobilität in der Produktion
- Leitstand

Alles unter Kontrolle am digitalen Leitstand

Ein Highlight ist die CSB-Leitstand-Lösung, die zu jeder Zeit eine Übersicht über den aktuellen Zustand aller Produktionsaufträge und Produktionsgeräte liefert, sogar auf dem Mobiltelefon. Der gesamte Informationsfluss aus der Produktion wird auf dem Leitstand visualisiert, so dass dem Mitarbeiter alle Informationen zur Verfügung stehen, um schnell auf jede Situation reagieren zu können. Die Erfassung der im Wertschöpfungsprozess anfallenden Daten erfolgt dabei durch die in das ERP-System integrierte Hardware direkt am Ort des Entstehens. Mit Hilfe einer standardisierten DTM-Schnittstelle haben die Anwender mit der CSB-Leitstand-Lösung den direkten Zugriff auf alle benötigten Daten aus dem ERP-System.



Kundenspezifische Etikettierung

Darüber hinaus steht die Etikettierung nach Kundenanforderungen unter Berücksichtigung internationaler Standards im Fokus des CSB-Messeauftritts bei der LogiMAT. Mit der CSB-Etikettierlösung wird sowohl die externe Etikettierung zur Kommunikation mit dem Handel, den Discountern, den Speditionen und Distributionen, als auch die innerbetriebliche Etikettierung zur Erhöhung der Identifikationsgeschwindigkeit ermöglicht.

Die Business-IT-Lösung für das gesamte Unternehmen

CSB-System bietet innovative und branchenspezifische Softwarelösungen für die gesamte operative und strategische Unternehmensführung und -steuerung. CSB-System leistet einen erheblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg durch die vollständige Integration der internen und externen Logistik in die operativen Prozesse. CSB-System unterstützt somit seine Kunden systematisch bei der Anpassung der Planung, Steuerung, Realisierung und Kontrolle des gesamten Warenflusses. Aus einer Hand liefert CSB-System vorkonfigurierte Komplettlösungen als Kombination aus Software, Beratung und zugehörigen Hardwarekomponenten.

Seit der Unternehmensgründung 1977 entwickelte sich CSB-System International zu einem weltweit bedeutenden IT-Unternehmen und ist heute in über 40 Ländern mit mehr als 500 Mitarbeitern vertreten. Seit über 40 Jahren sind die branchenspezifischen Business-IT-Lösungen von CSB-System weltweit bei über 1600 Kunden erfolgreich im Einsatz.

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT 2010: Halle 5 | Stand 523



CSB-System
INTERNATIONAL

CSB-System Austria

Software-Entwicklung & Unternehmensberatung GmbH
Bischoffgasse 26/2, 1120 Wien
Tel. +43/1/8158283
Fax +43/1/8158283-25
office@csb.at
www.csb-system.com

Vollautomatisches Kartonhandling mit Twister

Noch im Jahr 2000 war an ein automatisches Karton-Direkthandling in Fachbodenregalen kaum zu denken. Die **Twister-Technologie** von **TGW** änderte das schlagartig und bringt den **TGW** Kunden seit 10 Jahren gewaltige Vorteile – geringerer Handlungsaufwand, günstigerer Stahlbau, etc. Dabei bieten die Lastaufnahmemittel der **Twister-Familie** eine ungeahnte Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten für die Automatisierung dieser Anforderung (**Halle 1, Stand 111**).



TGW Twister macht mehrfachtiefes Handling von Kartons und Behältern in verschiedenen Größen im Mischbetrieb möglich

Seit dem Jahr 2000 setzt TGW die Twister-Technologie für das automatische Handling von unterschiedlichsten Ladehilfsmitteln in Fachbodenregalen ein. Insbesondere durch das formschlüssige Handling der Kartons oder Behälter mittels Fingern, die im unteren Bereich der Ladung ansetzen, ist diese Lastaufnahmemitteltechnologie äußerst funktionssicher. Selbst bei sehr ungleichmäßiger Beladung, bei schlechterer Kartonqualität oder in Tiefkühlanwendungen arbeiten die Geräte extrem zuverlässig. Deshalb konnte sich die von TGW entwickelte Twister-Technologie im Kartonhandling gegenüber Alternativen klar durchsetzen. Mehr als 550 Twister von TGW sind daher heute im Einsatz und es werden laufend mehr.

Original Twister: bewährte Technologie beständig erweitert

Bis zu 4-fach tief lagern die Twister-Lastaufnahmemittel von TGW Kartons in Fachbodenregale und halten sie dennoch im Einzelzugriff. Auch das Größenspektrum der Kartons ist beeindruckend. Die einzelnen Ladehilfsmittel können 200 - 800 mm lang und 150 - 650 mm breit sein. Damit bietet der österreichische Technologieanbieter für Kleinteilelager eine unschlagbare Vielfalt an Lösungsmöglichkeiten für die automatische Kartonlagerung, mit der sich fast jede Kundenanforderung optimal abdecken lässt. Durch die am Lastaufnahmemittel integrierten Gurtförderer realisiert der Twister einen sehr hohen Durchsatz in der Lagervorzone. Die Ladung wird direkt von den Gurtförderern auf die angetriebene Fördertechnik übergeben, ohne dass die Teleskoparme aus- und eingefahren werden müssen. Dadurch kann auch fast zeitgleich mit der Entladung die neuerliche Beladung von der gegenüberliegenden Seite aus erfolgen.

Mischbetrieb von Größen und Gebinden

Eine Besonderheit des Twister ist die Fähigkeit des mehrfachtiefen Handling von Kartons und Behältern in verschiedenen Größen im Mischbetrieb. Das heißt dass unterschiedlichste Gebindegrößen in ein und derselben Lagergasse verwaltet werden können, mit dem Twister V sogar noch bei variabel an die jeweilige Größe angepasstem Stellplatzbedarf im Fachbodenregal. Damit wird eine sehr hohe Lagerdichte erreicht, die sich positiv auf die Größe des Stahlbaus

und damit auch des Gebäudes auswirkt. Bei besonders engem Platzangebot kann mit dem Twister VC zusätzlich Platz gewonnen werden, weil dieses Gerät bei doppeltiefer Lagerung nur eine einfachtiefe Fahrgasse benötigt. Eine zusätzliche Hubeinrichtung zur Twister-VC-Technologie ermöglicht es dennoch, einen zweiten Karton aufzunehmen, wodurch wieder eine sehr hohe Durchsatzleistung erzielt werden kann.

Lagerung bis 4-fach tief

Eine mehr als doppeltiefe Lagerung ist besonders effizient, wenn überwiegend artikelreine Lagerkanäle gebildet werden. Hier kann durch das 3- oder 4-fachtiefe Handling eine extrem hohe Durchsatzleistung erzielt werden, die für hochdynamische Distributionszentren äußerst interessant ist und beispielsweise im Textilhandel, aber auch im Lebensmittelhandel und der Automobilindustrie bereits mehrfach erfolgreich eingesetzt wird. *

► www.tgw-group.com

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT 2010: Halle 1 | Stand 111

TGW Logistics Group

Die TGW Logistics Group ist ein integriertes Lösungsnetzwerk. Seit 1969 realisiert das Unternehmen unterschiedlichste innerbetriebliche Logistiklösungen, von kleinen Fördertechnik-Anwendungen bis zu komplexen Logistikzentren. Die Unternehmen der TGW Logistics Group können auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückblicken. Mit mittlerweile rund 1.100 Mitarbeitern weltweit realisiert die Gruppe Logistiklösungen für führende Unternehmen. Dadurch erzielte die TGW Logistics Group im Wirtschaftsjahr 2008/09 Umsatzerlöse von 259 Millionen Euro.

■ BRANGS+HEINRICH/ANTALIS

Neue Ansätze für effektive Verpackungen

Brangs+Heinrich präsentieren ihr erweitertes Sortiment an Verpackungsmaschinen und informieren über Möglichkeiten der unternehmenseigenen Verpackungsentwicklung (Halle 3, Stand 260).



Palettschrumpfmaschine mit individuell einstellbaren Parametern macht Verpacken effizienter

Das Unternehmen bietet zahlreiche Lösungen rund um das Thema Verpackungen an, führt aber auch Laboruntersuchungen und Papierverarbeitung durch. Neu vorgestellt werden eine Palettschrumpfmaschine mit individuell einstellbaren Parametern sowie einer wasserdichten Variante. Dieses Gerät gibt es ebenfalls als Vollautomat. Des Weiteren wird die Stretchmaschine SystemWraptor und ein kompaktes Tischabpackgerät präsentiert. Im Bereich der Polsterung findet sich PadPak Compact System sowie AirPouch System. Als Hohlraumfüllsystem überzeugt laut Hersteller das FillPak TT mit Schneidemechanismus. All diese Systeme versprechen einen effektiven Einsatz und sollen Einsparungspotenziale gewährleisten. *

► www.industrial-packaging.de

Mlog Energiechecks sollen Energiepotenziale in Lagern aufdecken helfen



■ MLOG

Gerüstet für die Zukunft

Das Neuenstädter Unternehmen mit Fokus auf Lagertechnik informiert über Modernisierungslösungen mit Schwerpunkt Energiemanagement und Automatisierung (Halle 5, Stand 147).

Nicht immer ist der Bau einer neuen Anlage möglich. Daher sollen Modernisierungslösungen für das bestehende Lager aufzeigt werden. Anhand des MLOG Energie-Checks sollen so Energie-sparpotenziale aufgedeckt werden. Erreicht werden soll eine Kosten-einsparung bei gleichzeitig verbes-

serter Leistung.

Vollautomatisch Kommissionieren. Ebenfalls präsentiert werden neuartige Verfahren, die ein vollautomatisches Kommissionieren auf dem Regalbediengerät ermöglichen sollen. *

► www.mlog-logistics.com

■ BLUHM

Mit Kennzeichnung unter Kontrolle

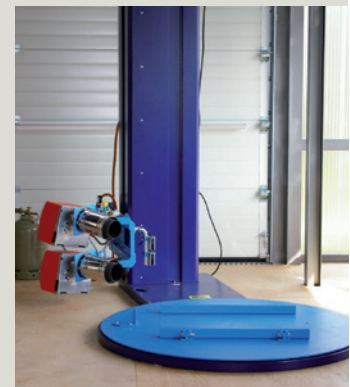
Blumh stellt Codier- und Etikettierlösungen mit innovativem Technologieeinsatz vor (Halle 3, Stand 612).

In vielen Unternehmensbereichen spielt die Kennzeichnung eine wichtige Rolle. Die Produkte von Blumh lassen sich in Verpackungsanlagen wie auch in Track & Trace Anlagen integrieren. Die thermischen Codierer verfügen über ein einfaches Handling und ein ausgeklügeltes Datenmanagement. Ebenfalls kann mittels Validierung bestehende Richtlinien Folge getragen werden. Weiters sind der schnelle Layout Wechsel und die Änderungsmöglichkeit des Laserstrahlaustrittes erwähnenswerte Vorteile. Der Datenaustausch erfolgt per LAN-Interface.

Standardetikettieraufgaben lassen sich mittels vollautomatischen Etikettendruckspenders realisieren. Speziell für Logistikunternehmen mit großer Produkthöhenvielfalt und hohem Produktdurchsatz

wurde ein Hochleistungsetikettierer mit linearem servoelektrischem Applikator. *

► www.bluhmsysteme.com



Die Produkte von Blumh lassen sich in Verpackungsanlagen wie auch in Track & Trace Anlagen integrieren

■ B&M TRICON

Die neue Generation der Mobilcomputer

Auto-ID Spezialist B&M Tricon präsentiert die neue Intermec Linie mit einer neuen erweiterten Variante des Mobilcomputers CK3 (Halle 5, Stand 301).



B&M Tricon: Neuer Intermec Mobilcomputer CK3

Angepasst an Lager- und Logistik Anwendungen wurde das Handterminal mit einer neuen Tastaturversion mit nur mehr 29 Tasten ausgestattet. Gewählt werden kann nun zwischen drei verschiedenen Scanners für diverse Barcodes und Leseabstände bis zu 15 Meter. Die Funkleistung wird durch WLAN und Bluetooth gewährleistet. Ebenfalls einsetzbar für RFID Anwendungen und ausgestattet mit zwei Akkumodellen präsentiert sich dem Anwender ein anwenderfreundliches adaptierbares Gerät. *

► www.bm-tricon.com

■ SSI SCHÄFER

Höchstleistungen in der Intralogistik

SSI Schäfer stellt neben weiteren Highlights den Schäfer Miniload Crane 1 vor, der sich durch abgestimmte Steuerungskonzepte als kundenfreundliches Regalbediengerät positionieren möchte. (Halle 1, Stand 321)

Neben dem vielfältig einsetzbaren SMC1 werden weitere Neuerungen präsentiert, welche effizientere Gestaltungsmöglichkeiten der Lagerprozesse versprechen. Das Schäfer Orbiter System ist ein kombiniertes Lager- und Transportsystem. Speziell für Kanalläger entwickelt soll es mehr Sicherheit und Leistungsfähigkeit bieten. Die eingesetzte Power Cap Technologie ermöglicht eine Energieversorgung wo Batteriewechsel zur Gänze wegfallen. Nach Angaben des Herstellers kann ein Ladevorgang damit innerhalb von sechs bis 24 Sekunden abgeschlossen werden.

Neue Behälter. Auch im Behälter Bereich bietet Schäfer seinen Kunden eine neue Lösung. Die mit INTERCEPT® Technologie ausgestatteten Behälter sollen Waren unter extremen Bedingungen vor Korrosion schützen. Die Produkte zeigen keine Ausgasung von Chemikalien und erfüllen alle Arbeitsschutz Anforderungen. Dank Mehrwegeinsatz und die laut Hersteller garantierte Wirksamkeit von bis zu 15 Jahren können deutliche Einsparungen erzielt werden.

Kommissionierung. Im Bereich der „Ware zum Mann“ Kommissionierung wird die



Orbiter: kombiniertes Lager- und Transportsystem für hohe Ansprüche (Foto: SSI)

neue Generation der ESX Serie vorgestellt. Das Verschieberegale ist mit einer fortschrittlichen Steuerungstechnologie ausgestattet und bietet hohe Sicherheitsstandards. Eine Besonderheit ist die differenzierte Staplererkennung für automatisierte Gassenfreigaben. Dadurch soll eine optimale Auslastung der Anlage ermöglicht werden. *

► www.ssi-schaefer.at

■ FEIG ELECTRONIC

Potenzialträger RFID hautnah

Feig Electronic präsentiert RFID „zum Anfassen“ und gibt spezielle Einblicke in den UHF-Bereich und den Einsatz von Auto-ID (Halle 3, Stand 403).



Feig: UHF-Lösungen auf 120 m²

der Warenein- und -ausgangskontrolle sowie in der Zufahrtkontrolle.

T & TT. Im Zuge des Tracking & Tracing Theaters wird ein Auto-ID Szenarium auf der Messe simuliert. Auf einer Fläche von rund 120 m² wird der Einsatz von Auto-ID Technologien entlang der Supply Chain vom Hersteller bis zum Outlet verdeutlicht. So soll der Lesevorgang verdeutlicht und den Unternehmen Übertragungsmöglichkeiten auf die eigenen Projektanforderungen aufgezeigt werden. *

► www.aim-d.de
 ► www.feig.de

■ VOCOLLECT

Etwas Eigenes

Weltpremiere für die eigene SAP WM-Schnittstelle. (Halle 5, Stand 143)

Vocollect, der Hersteller von Voice-Lösungen für mobiles Personal zeigt eine Produktpremiere: Weltweit zum ersten Mal stellt das Unternehmen seine neu entwickelte Direktschnittstelle zu SAP WM der breiten Öffentlichkeit vor. Besucher können sich darüber hinaus einen Überblick über Vocollects Software-Lösungen sowie über geeignete Hardware verschaffen: Neben den Vocollect-Mobilcomputern Talkman T5 und T2x sowie dem Sortiment an Spracherkennungs-Headsets sind auch Vocollect Voice-zertifizierte Drittanbietergeräte zu sehen. Die neu vorgestellte Schnittstelle erlaubt es SAP-Anwendern, Vocollect Voice ohne Middleware oder proprietäre Voice-Programmiersprachen in bestehende SAP WM-Systeme zu integrieren. Dadurch können sie die Vorteile sprachgestützter Arbeit besonders einfach und schnell realisieren und mehr aus ihrem IT-Investment herausholen. Die Vocollect-Lösung unterstützt aktuell die Standard-SAP-Transaktionen LM05 (Auslagerung nach TA-Nummer) und LM45 (Kommissionieren und Packen) sowie kundenspezifische Lösungen. In der Planung sind weitere Logistikanwendungen, darunter Einlagerung, laufende Inventur, Warenannahme, Lagerauffüllung und interne Transporte. *

► www.vocollect.com

PROFACTOR®

Österreichs Nr. 1 in der angewandten Produktionsforschung

Der Geschäftsbereich Prozess- und Systemintelligenz der PROFACTOR Gruppe unterstützt seine Kunden branchenneutral mit Lösungen und Produkten im Bereich Intra- und Transportlogistik.

Halle 5, Stand 454

- **PROFACTOR GmbH**
- DI Arnold Wollschlager, Leiter Geschäftsbereich Prozess- und Systemintelligenz
- Tel.: +43 (0)7252 885-150
- E-Mail: arnold.wollschlager@profactor.at
- www.profactor.at
- <http://blog.profactor.at>

► **für mehr Informationen im ePaper hier klicken**

www.profactor.at

■ PAGO

Etikettierung leicht gemacht

PAGO stellt zahlreiche Neuheiten im Bereich Marking & Tracking Solutions vor, die dem Anwender eine kundenfreundliche und effiziente Bedienung ermöglichen sollen (Halle 3, Stand 660).



PAGORemote ermöglicht das drahtlose Einklinken in Kennzeichnungsprozesse

Als absolute Neuheit gilt neben zahlreichen anderen das PAGORemote. Es ermöglicht dem Benutzer, sich mittels mo-

bilem, drahtlosem Gerät jederzeit in den Kennzeichnungsprozess einzuklinken. Somit ist die persönliche Anwesenheit vor Ort nicht mehr notwendig. Somit ist es möglich vom zentral stationierten Büro den Etikettierprozess in der Produktion zu steuern. Die PAGOkeys Software ermöglicht via Ethernet eine zentrale, ferngesteuerte Kontrolle. Bei dem neuen Karton- und Paletten- Etikettiersystem 408 kann auch eine separate SPS-Steuerung verzichtet werden. Die gesamte Logik ist bereits in der Software der Druck- und Etikettiermaschine integriert. *

► www.pago.com

■ LTW INTRALOGISTICS

Alt Bewährtes in neuem Licht

LTW Intralogistics bietet Lösungen für sicheres Kommissionieren und das Erreichen von Energieeffizienz im System (Halle 1, Stand 141)

Kommissioniervorgänge an der Fahrgasse sollen in Zukunft sicherer gestaltet werden. Die sicherheitstechnische Abgrenzung ist mittels Kommissioniertoren gewährleistet. Diese werden bei Bedarf vom Regalbediengerät aus gesteuert.



Mit LTW-Technik werden Kommissioniervorgänge sicherer

WirthSim für weniger Energie. „EcoSim“ ist die jüngste Weiterentwicklung der Materialflusssimulation „WirthSim“. Diese ist in der Lage den Energieverbrauch eines Systems zu ermitteln. Vertriebs- und Marketingleiter Matthias Heddinga betont: „Angesichts steigender Stromkosten soll die Simulation nicht nur den Spitzendurchsätzen gerecht werden, sondern auch den

Nutzen energieeffizienter Antriebssysteme bei vergleichbarem Gesamtdurchsatz aufzeigen.“

Ebenfalls vorgestellt werden interessante Lösungen im Bereich Retrofit. *

► www.ltw.at

■ DEISTER ELECTRONIC

Smart Label Transponder auf dem Vormarsch

Die logident®-Familie von Deister Electronic zählt zu den Auto-RFID Systemen, welche ein großes Optimierungspotenzial für den Anwender versprechen (Halle 3, Stand 504).

Die logident®-Produkte bieten mittels ihrer Pulk-Erkennung große Optimierungspotenziale. Zeitaufwändige Such- und Erfassungsvorgänge von Gütern und Behältern entfallen. Ebenfalls entfällt ein allfälliges Umpacken von Waren bei der

Inventarisierung. Ein Sichtkontakt zwischen Lesegerät und Transponder ist nicht mehr notwendig. Des Weiteren werden Fehlbestände frühzeitig signalisiert. Einsetzbar sind diese Geräte generell in jedem Waren- und Bestandsmanagement

und verfügen über eine anwenderfreundliche Installation. Die Verwendung von Smart Label Transpondern soll eine langfristige Investitionssicherheit und Innovationsfähigkeit gewährleisten. *



Logident: Optimierungspotenziale durch Pulk-Erkennung

► www.deister.com

Simulationsgestützte Analyse und Optimierung



Profactor: ClinSim stellt sich als Produktneuheit für die Pharma Industrie dar

■ PROFACTOR

Steigerungsfähigkeit durch Simulation

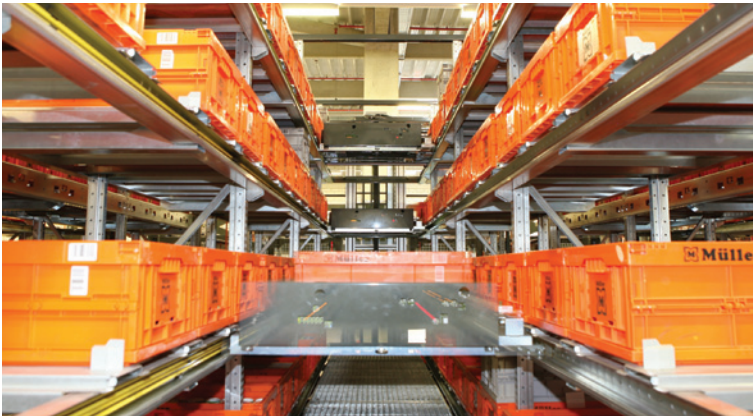
Das Steyrer Unternehmen Profactor präsentiert seine neuesten Entwicklungen aus dem Bereich „Simulationsgestützte Planung und Optimierung“ (Halle 5, Stand 454).

Mittels Ablaufsimulation soll ein Instrument geschaffen werden, welches für Planung, Analyse und Optimierung logistischer Vorgänge zur Verfügung steht. Speziell im Bereich der Produktionslogistik sollen so ungenutzte Potentiale und Kostentreiber identifiziert werden.

Neuheiten für Pharma. ClinSim stellt sich als Produktneuheit für

die Pharma Industrie dar. Ermöglicht werden sollen optimale Ausgangssituationen für die reale Studie. Ein großer Vorteil des Systems liegt dabei in den Prognosen, welche Auskunft über die Robustheit gegenüber Störungseinflüssen der geplanten Supply Chain geben können. *

► www.profactor.at



KNAPP will die Vielfalt an Lagertechnologien reduzieren

■ KNAPP

Weniger Komplexität für mehr Produktivität

Unter dem Motto „low complexity“ stellt KNAPP die Shuttle Technologie als dynamische Systemlösung vor (Halle 5, Stand 421).

Die Vielfalt an Lagertechnologien soll reduziert werden. Dies hat sich KNAPP hinsichtlich neuer Systemlösungen zum Ziel gesetzt. KNAPP fungiert als Systemanbieter im Bereich Lagerautomation und Lagerlogistik Software. Ein zentrales Thema zum Erreichen dieses Ziels ist die fortschreitende Shuttle Technologie. Diese ermöglicht unter anderem dynamisches Lagern, Kommissionieren wie auch die Abwicklung von Retouren.

Batch & pick. Die Anzahl von Bestellungen steigt und geht mit immer geringeren Einzelpositionen einher. Um diesen

Anforderungen gerecht zu werden wurden Chargenprozesse entwickelt. Durch diese Batchprozesse soll die Anzahl von Behältern im Logistiksystem reduziert und die Pick-Leistung gesteigert werden.

Diese neuen Systemkonzepte werden unter dem Begriff batch&pick zusammengefasst und beinhalten Lieferungen im Rahmen von Mult-Level Distribution als auch Online-Vertrieb. Diese ermöglichen nicht nur sogenannte „shop-friendly“ Lieferungen sondern auch Direktlieferungen an den Konsumenten. *

► www.KNAPP.com



■ DEXION

Noch mehr Raum

Dexion will mit seiner Lagersystem-Produktpalette „mehr Raum“ gewinnen (Halle 1, Stand 131).

Neben zahlreichen Fallstudien und dem Tornado-Lagersystem wird auch die Lagerhaltungs-Software „WIS“ vorgestellt. Diese durchleuchtet Prozessabläufe und soll so automatisch Optimierungspotenziale aufdecken. Unter dem Motto „Raum gewinnen“ finden Interessenten zahlreiche Produktlösungen wie eingeschossige Fachbodenregale aber auch automatische Kleinteile-Lager. Ebenfalls angeboten werden Hochregal-Lösungen mit einer Höhe von bis über 25 Meter. Hierfür übernimmt das Unternehmen bei Bedarf auch den Innenausbau des Lagersystems. *

► www.dexion.de

■ TIMOCOM

Ketten optimieren

TC eBid® ermöglicht jetzt langfristige Transportkontrakte. (Halle 5, Stand 368)

Mit der neu entwickelten Ausschreibungsplattform TC eBid® liefert TimoCom Lösungen für Transportkontrakte. Zusammen mit der Fracht- und Laderaumbörse TC Truck&Cargo® haben jetzt Verlager, Spediteure und Frachtführer Programme an der Hand, die ihr tägliches Geschäft produktiver und sicherer machen. Denn TC eBid® ist eine neue Plattform für europaweite Ausschreibungen, welche speziell für das langfristige Kontraktgeschäft entwickelt wurde. Verlager können hier Teil- und Komplettladungen in ganz Europa ausschreiben. Eine ideale Ergänzung zur Spotmarkt-Plattform TC Truck&Cargo® – dem Marktführer unter den Fracht- und Laderaumbörsen in Europa. Denn, auch TC Truck&Cargo®-Kunden können von TC eBid® profitieren, indem sie kostenlos ihre Gebote in die Ausschreibungsplattform TC eBid® einstellen dürfen. So profitieren sowohl TC eBid®- als auch TC Truck&Cargo®-Kunden voneinander. Auf dem Stand der TimoCom können Interessenten die TimoCom-Programme TC eBid® und TC Truck&Cargo® selbst ausprobieren. Dafür stehen mehrere PC-Arbeitsplätze zur Verfügung an denen Messebesucher live mit allen Zusatzfunktionen testen können. *

► www.timocom.com

Fraunhofer

SCAI

Das Fraunhofer-Institut SCAI modelliert und simuliert Produktions- und Logistikprozesse. Durch Sensitivitätsanalysen oder experimentelle Bewertung mathematischer Optimierungsverfahren können Effizienzpotenziale aufgedeckt und ausgeschöpft werden.

Auf der Messe LogiMAT finden Sie das Fraunhofer SCAI in **Halle 5, Stand 106**

- **Ansprechpartnerin:**
Dipl.-Wirtschaftsmathematikerin Lydia Franck
Abteilung Optimierung
- Fraunhofer-Institut für Algorithmen und Wissenschaftliches Rechnen SCAI
- Schloss Birlinghoven
- 53754 Sankt Augustin
- Telefon: +49 2241 14-2563
- Fax: +49 2241 14-2656
- E-Mail: lydia.franck@scai.fraunhofer.de

► für mehr Informationen im ePaper hier klicken

<http://www.scai.fraunhofer.de/logistiksimulation.html>

26. Logistik-Dialog in Wien

Donnerstag, 18. März bis Freitag, 19. März 2010

Event & Congress Center in der Pyramide Wien-Vösendorf

Wirtschaft im Wandel – Neue Realität für die Logistik

- **Logistik-Vorträge**
- **Logistik-Dialoge**
- **Podiumsdiskussionen**

u.a. mit:

Univ. Prof. Dr. Bernhard Felderer,
Direktor des Instituts für Höhere Studien Wien

Dkfm. Wolfgang Grupp,
Alleiniger Geschäftsführer und Inhaber, TRIGEMA GmbH & Co. KG

Pater Georg Sporschill SJ

Dr. Georg Pölzl,
Generaldirektor der Österreichischen Post AG

- **Fachausstellung: »Logistik Tools«**
- **Abendprogramm: »Die 3« und anschließende
Logistik-Network-Bar in der Event-Pyramide**

Für Anmeldung und Auskünfte steht Ihnen das Büro der Bundesvereinigung Logistik Österreich,
Frau Carina Toman, gerne zur Verfügung.

Jochen Rindt-Straße 33, A-1230 Wien, Tel.: +43 (1) 615 70 55, Fax: +43 (1) 615 70 50-33, E-Mail: bvl@bvl.at

www.bvl.at



Die Termine 2010

BMÖ

Anmeldung und Informationen:
**Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik in Österreich**

- Frau Theresa Schmautzer
- Tel. +43 (0) 1 3679352
- Fax +43 (0) 1 3679352-15
- sekretariat@bmoe.at
- www.bmoe.at

09. + 10. März 2010

BASISWISSEN IM EINKAUF, WIEN

Teilnehmer lernen die Grundlagen im Aufgabenbereich des Einkaufs und der Beschaffung kennen, ein breiter Überblick über die Werkzeuge/Tools der Beschaffung wird vermittelt, ebenso der optimale Umgang mit Lieferanten und Verhandlungstechniken.

23. + 24. März 2010

**GEWINNORIENTIERTE EINKAUFS-
VERHANDLUNGEN, WIEN**

Seminarinhalt: Bausteine des Verhandlungsverfolges, Grundlagen partnerschaftlicher Verhandlungsführung, Preise verhandeln Verhandlungsführung, Preise verhandeln Verhandlungsführung, Preise verhandeln Verhandlungsführung, Preise verhandeln

Igen der Gesprächsführung in Verhandlungen, Beziehungsebene und ihre Auswirkung auf den Verhandlungserfolg, Vermeldung von Erfolgskillern in der Verhandlung, Checkliste zur Vorbereitung auf Verhandlungen mit Lieferanten, Wahl der richtigen Strategie und Taktik, Praxisorientierte Rollenübungen - Nach Wunsch der Teilnehmer.

BVL DEUTSCHLAND

Anmeldung und Informationen:
**Bundesvereinigung Logistik e.V.
Deutschland**

- Heiko Wöhner
- Tel. +49/4211738434
- Fax +49/421167800
- veranstaltung@bvl.de
- www.bvl.de

10. + 11. März 2010

**11. LOGISTICS FORUM DUISBURG
MERCATORHALLE DUISBURG IM CITY-
PALAIS, LANDFERMANNSTRASSE 6,
47051 DUISBURG**

Transportlogistik und Verkehrsmärkte, unternehmensübergrei-

fende Beschaffung und Distribution, Technologien und Prozesse der Lagerlogistik, Supply Chain Management, multimodale Logistiknetze, Outsourcing an Logistikdienstleister.

25. März 2010

**6. LOGISTIKDIALOG NÜRNBERG, IHK
AKADEMIE MITTELFANKEN, WALTER-
BRAUN-STR. 15, 90425 NÜRNBERG**

Ersatzteillogistik - Netzwerke gestalten, Prozesse optimieren, Effiziente Strukturen im After-Sales-Bereich sichern die kostengünstige Versorgung mit Ersatzteilen und leisten einen wesentlichen Beitrag zur langfristigen Kundenbindung. Auf dem Weg von der Entwicklung bis zur Inbetriebnahme einer optimalen Ersatzteillogistik gilt es eine Vielzahl von Fragestellungen für das Unternehmen zu beantworten.

KVA

Anmeldung und Informationen:
Kundendienst Verband Österreich

- Evelyn Vock

- Tel. +43 1 813 45 71
- Fax +43 1 817 98 51
- kva.service@aon.at
- www.kva.at

18. + 19. März 2010

**HOTEL LENGBACHERHOF IN
ALTLENGBACH, NÖ
2 TAGE SERVICEMITARBEITER**

Richtiger Umgang mit schwierigen Kunden

15.+16. April 2010

**HOTEL LENGBACHERHOF IN
ALTLENGBACH, NÖ
KVA KONGRESS 2010**

Der Treff der österreichischen Servicemanage

VNL ÖSTERREICH

Anmeldung und Informationen:
Verein Netzwerk Logistik

- Mag. Oliver Mayr
- Wehrgrabengasse 5
- 4400 Steyr
- Tel. 07252/98281-6100
- Fax 07252/98281-6199
- oliver.mayr@vnl.at
- www.vnl.at

5. März 2010, 09:00-17:00 Uhr
LOGISTICS SOLUTION DAY DORNBRN, SEMINARRÄUMLICHKEITEN MOHRENBRAUEREI, DR.-WAIBEL-STR. 2, DORNBRN

23. FEBRUAR IN LINZ
11. MÄRZ IN GRAZ

Bei diesem Technologie-Forum werden reale Best Solution-Referenzen aus den Bereichen überbetrieblicher Warenidentifikation mit RFID, Warenfluss- und Lagerautomation in der gesamten Lieferkette sowie Lager- und Transportsteuerung vorgestellt und diskutiert. Auch die Rolle und das Einsatzfeld von Logistik-Technologie, Informationstechnologien und Systeme sowie Prozessmanagement wird in einem gesamtgesellschaftlichen Kontext präsentiert.

14. April 2010, 13:00-17:00 Uhr
BEST PRACTICE SEMINAR
SFS UNIMARKET AG, NEFENSTR. 30, 9435 HEERBRUGG

Schnell Kosten senken durch intelligentes C-Teile Management mittels RFID-Technologie.

10. Juni 2010
ÖSTERREICHISCHER LOGISTIK-TAG, DESIGN CENTER LINZ

Auch 2010 findet wieder der Österreichische Logistik Tag im Design Center Linz statt. Am Vortag wird der Österreichische Logistikpreis im Rahmen eines festlichen Gala-Dinners verliehen.

BVL ÖSTERREICH

Anmeldung und Informationen:
Bundesvereinigung Logistik (BVL) Österreich

- ▶ Karin Toman
- ▶ Tel. 01/615 70 55
- ▶ Fax 01/615 70 50-33
- ▶ bvl@bvl.at
- ▶ www.bvl.at

25. Februar 2010
STATE OF THE ART BEI LIEBHERR-WERK NENZING GMBH, DR.-HANS-LIEBHERR-STRASSE 1, 6710 NENZING
 Diese vom BVL-Regionalbüro Vorarlberg organisierte Veranstaltung beinhaltet unter anderem die Führung und Besichtigung des Liebherr-Werk Nenzing

4. März 2010
STATE OF THE ART BEI RTS RAIL TRANSPORT SERVICE GMBH, KLEIN NEUSIEDLERSTRASSE 29,

2401 FISCHAMEND
 „Swietelsky - RTS: Schienengebundene Baustellenlogistik erfolgreich managen mittels eigenem, spezialisierten Eisenbahnverkehrsunternehmen“ - Präsentation der Dienstleistungen inkl. Standortbesichtigung und anschließender Network-Möglichkeit.

18. + 19. März 2010
26. LOGISTIK-DIALOG, EVENT & CONGRESS CENTER IN DER PYRAMIDE WIEN-VÖSENDORF, PARKALLEE, 2334 VÖSENDORF-SÜD

„Wirtschaft im Wandel - Neue Realität für die Logistik“ - Spitzenmanager, Logistiker und Entscheidungsträger werden zum größten Event des Jahres der Bundesvereinigung Logistik Österreich erwartet. Vorträge und Dialoge sowie die Fachausstellung bilden den Rahmen des BVL-Logistik-Dialoges der Top-Entscheidungsträger und Insider der Branche zum Netzwerken, Erfahrungs- und Informationsaustausch einlädt.

MESSEN

EUROEXPO Messe- und Kongress-GmbH
 ▶ Xenia Kleinert, Leitung Marketing
 ▶ Joseph-Dollinger-Bogen 9
 ▶ 80807 München
 ▶ Tel. +49 (0)89 32391-249
 ▶ Fax +49 (0)89 32391-246
 ▶ xenia.kleinert@euroexpo.de
 ▶ www.euroexpo.de

2. - 4. März 2010
LANDESMESSE STUTTGART, 8. LOGIMAT - INT. FACHMESSE FÜR DISTRIBUTION, MATERIAL- UND INFORMATIONSFLUSS
 Die Branche bewegen - Chancen nutzen. Die LogiMAT setzt als größte jährlich stattfindende Intra-logistikmesse in Europa vom 2. bis 4. März 2010 neue Maßstäbe. Internationale Aussteller treffen auf Entscheider aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, die kompetente Partner suchen. Im Fokus stehen innovative Produkte, Lösungen und Systeme für die Beschaffungs-, Lager-, Produktions- und Distributionslogistik.
 ▶ www.logimat-messe.de

Deutsche Messe
 ▶ Messegelände
 ▶ 30521 Hannover
 ▶ Tel. +49 511 89-0
 ▶ Fax +49 511 89-32626
 ▶ incoming@messe.de
 ▶ www.cebit.com

2. - 6. März 2010
CEBIT, HANNOVER, DEUTSCHLAND
 Die CeBIT ist die weltweit größte Messe zur Darstellung digitaler Lösungen aus der Informations- und Kommunikationstechnik für die Arbeits- und Lebenswelt. Besucherzielgruppen sind Anwender aus Industrie, Handel, Handwerk, Banken, dem Dienstleistungsgewerbe, der öffentlichen Verwaltung und der Wissenschaft sowie alle technikbegeisterten Nutzer

IBC Informa Business Communication GmbH
 ▶ Stefanie Kluckhuhn, Besucherservice
 ▶ Prinzenallee 3
 ▶ 40549 Düsseldorf
 ▶ Tel. +49 (0)211 96 86-3754
 ▶ Fax +49 (0)211/9686-4631
 ▶ stefanie.kluckhuhn@informa.com
 ▶ Internet: www.ibc-informa.com

23. März 2010, Hannover
27. April 2010, Heidelberg
TRANSPONDER ROADSHOW 2010
 RFID jetzt - fit für die Zukunft: 16 Partnerunternehmen präsentieren Ihnen die neuesten Entwicklungen und konkrete Anwendungen der RFID-Technologie für Industrie und Produktion, Gesundheitswesen und Lebensmittelwirtschaft, Chemie und Pharma sowie Logistik und Handel. Weitere Informationen:
 ▶ www.transponder-roadshow.de

4.-6. Mai 2010
EXPO XXI KÖLN, GLADBACHER WALL 5, 50670 KÖLN, EURO ID
 „Die 6. Internationale Fachmesse und Wissensforum für die automatische Identifikation bietet folgendes Technologie- und Lösungsspektrum: Optische Identifikation (Barcode, 2D Code etc.) RFID, Kennzeichnungstechnologien, Mobile Datenkommunikation und Sensorik
 ▶ http://www.euro-id-messe.de

Reed Messe Wien GmbH
 ▶ Nicole Teuschler, Besucherservice
 ▶ Messeplatz 1, Postfach 277
 ▶ 1021 Wien
 ▶ Tel. +43 (0)1 72720 - 310
 ▶ Fax +43 (0)1 72720 - 313
 ▶ servicecenter@messe.at
 ▶ www.realvienna.at

18.-20. Mai 2010
REAL VIENNA, MESSE WIEN, MESSEPLATZ 1, 1020 WIEN,
 „Entscheidungssträger aus über 50 Ländern nützen die Plattform in Wien bezüglich Gewerbeimmobilien und Investments in Zentral-, Ost- und Südosteuropa um Kontakte zu knüpfen und Geschäfte abzuschließen. Unternehmen, Städte und Regionen präsentieren ihre Investitionsmöglichkeiten, Projekte und Dienstleistungen. Zusätzlich gibt es ein umfassendes Rahmenprogramm „Property Talks“.

FRAUNHOFER AUSTRIA

Fraunhofer Austria GmbH
Anmeldung und Informationen:
 ▶ Fraunhofer Austria Research GmbH
 ▶ Frau Gerlinde Wenzina
 ▶ Theresianumgasse 27
 ▶ 1040 Wien
 ▶ Tel. +43(0)1 58801 330 40
 ▶ Fax +43(0)1 58801 330 94
 ▶ www.fraunhofer.at

17. März 2010
PRAXISSEMINAR: LEAN WAREHOUSING
 Lean Management als Grundlage der schlanken Lagerhaltung, Prozessmanagement im Lager, Lean Methoden zur Verschwendungsvermeidung in Lagern, Praxis-Vortrag: Lean bei CEVA Logistics

25. März 2010
PRAXISSEMINAR: KOSTENSENKUNGEN DURCH LEAN MANAGEMENT
 Stellenwert von schlanken Prozessen - Besonders in Zeiten der Krise, Grundlagen von Lean Management, Lean Production - Erkennung interner Potenziale, Lean Supply Chain - Sicht auf das Ganze, Werksführung bei MELECS EWS - Elektronikwerk (ehemalig Siemens)
 ▶ www.fraunhofer.at/Veranstaltungen

»» RFID + ID-Systeme



← www.bm-tricon.com

B&M Ihr Ansprechpartner für Barcode & Mobile Solutions
+43 1 258 97 77-0

← www.tricon-rfid.com

TRICON - Ihr Ansprechpartner für RFID, Imaging, Ortung & Sensorik
+43 7229 74100-0

Kernkompetenzen

- Langjährige Erfahrung in der Projektrealisierung, eigene Technik-, Engineering- und Software-Abteilung
- Übergreifende Lösungskompetenz in der gesamten Logistikkette
- Wahlweiser oder kombinierter Einsatz verschiedener Auto-ID-Technologien wie RFID, Barcode, Imaging

ros weltweit. Seit 1973 bietet Miebach verlässliche und innovative Konzepte im Supply Chain Engineering: Logistikplanung von der strategischen Standortanalyse bis zur Realisierung komplexer Distributionszentren.



← www.dr-schaab.de

Dr. Schaab+Partner

Adresse: Grubmühlerfeldstrasse 54
82131 Gauting, Deutschland

Kontaktperson: Hans Christian Siegert, Geschäftsführer und Partner, Dr. Schaab & Partner GmbH – Logistik-Beratung

Telefon: 0049 - 89 - 893418-0

Fax: 0049 - 89 - 893418-10

mobil: 0049 - 160 - 93941800

E-Mail: siegert@dr-schaab.de

Kernkompetenz: Abdeckung aller Fachgebiete der Logistik, wie interne- und externe Logistik, Produktionslogistik und das Logistik-Management. Die Stärken liegen im ganzheitlichen Ansatz, der hohen Praxisorientierung und der enormen Erfahrung aus zahlreichen erfolgreichen Projekten seit 1982 quer durch alle Branchen.

weltweit in 28 Ländern schlüsselfertige Intralogistik-Systeme.



← www.knapp.com

KNAPP AG

Adresse: Günter-Knapp-Str. 5-7
8075 Hart bei Graz

Telefon: +43/316/495-0

Fax: +43/316/491 395

E-Mail: sales@knapp.com

Kernkompetenz: Die steirische KNAPP AG zählt zu den führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Lagerlogistik und Lagerautomation. 55 Jahre Erfahrung und das Know-how aus rund 900 Projekten in verschiedenen Branchen machen KNAPP zu einem Global Player im Bereich der Entwicklung und Herstellung von computergesteuerter Fördertechnik, Kommissionieranlagen, Logistik für Warenlager und Lagerlogistiksoftware.



← www.datatronic.eu

DATATRONIC IDentsysteme GmbH

Adresse: Dreisteinstraße 47

A-2372 Giesshübl bei Wien

Kontaktperson: Ing. Wolfgang Peiritsch

Telefon: +43 2236 / 377668-33

Fax: +43 2236 / 377668-11

E-Mail: wp@datatronic.eu

Kernkompetenz: Datatronic ist Ihr Partner, wenn es um RFID – Radio Frequency Identification – geht. DATATRONIC ist RFID Manufacturer und produziert RFID Reader, RFID Tags und RFID Labels

»» Stapler + Fördertechnik



← www.jungheinrich.at

Jungheinrich Austria Vertriebsges.m.b.H.

Adresse: Zentrale Wien, Slamastrasse 41
1230 Wien

Telefon: +43 (0) 50 614 09-0

Fax: +43 (0) 50 614 093 000

E-Mail: office@jungheinrich.at

Kernkompetenz: Als Komplettanbieter von Logistiklösungen bietet Jungheinrich neben einer breiten Palette an Staplern, Lagergeräten sowie Regalen auch Mietgeräte, Gebrauchtgeräte und Kundendienst an.

← www.ssi-schaefer.com

SSI Schäfer Peem GmbH

Adresse: Fischeraustraße 27
8051 Graz / Austria

Telefon: +43 / 316 / 60 96-0

Fax: +43 / 316 / 60 96-457

E-Mail: sales@ssi-schaefer-peem.com

Kernkompetenz: SSI SCHÄFER zählt weltweit zu den führenden Anbietern von Lager- und Logistiksystemen. Die angebotenen Leistungen reichen von der Konzeptfindung über die Lagereinrichtung bis hin zur Realisierung komplexer Logistikprojekte als Generalunternehmer.

»» Lagerautomation + Technik



← www.LTW.at

LTW Intralogistics GmbH

Adresse: Achstrasse 53

6961 Wolfurt

Telefon: +43 5574 68 29 - 0

Fax: +43 5574 68 29 - 29

E-Mail: office@LTW.at

Kernkompetenz: LTW liefert Regalbediengeräte, Förderanlagen, Software für Hochregallager. Im Zentrum der Arbeit steht der perfekte Materialfluss. Als Komplettanbieter und Generalunternehmer entwickelt, fertigt und errichtet LTW



← www.ylog.at

YLOG GmbH

Adresse: Liebochstraße 9, 8143 Dobl

Kontaktperson: DI Heinrich Amminger

Telefon: +43 699 1611 9501

Fax: +43 316 873 9109

Kernkompetenz: YLOG produziert autonome, intelligente, hochleistungsfähige Roboter-Einheiten „AIV“ (autonomous intelligent vehicle) genannt – für Dichtlager- und Transportsysteme (Behältergrößen 600x400mm/ 800x600mm). Zusätzlich liegt der Fokus auf wirtschaftlich automatisierten Regalsystemen, mit einfacher Transportanbindung und Integration umliegender Arbeitsplätze und Systeme.

»» Consulter + Planer



← www.miebach.com

Miebach Consulting AG

Adresse: Bahnhofstrasse 28

CH - 6301 Zug

Telefon: +41 41 71 03 453

E-Mail: zug@miebach.com

Kernkompetenz: Miebach Consulting ist ein führender unabhängiger Logistikberater mit 17 Bü-

»» Logistiksoftware + IT



CSB-System
INTERNATIONAL

← www.csb-system.com

CSB-System Austria
Software-Entwicklung &
Unternehmensberatung GmbH

Adresse: Bischoffgasse 26/2
1120 Wien

Kontaktperson: Mag. Martin Schöggl

Telefon: +43/1/8158283-12

Fax: +43/1/8158283-25

E-Mail: office@csb.at

Kernkompetenz: CSB-System bietet innovative und branchenspezifische Softwarelösungen für die gesamte operative und strategische Unternehmensführung und -steuerung und leistet einen erheblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg durch die vollständige Integration der internen und externen Logistik in die operativen Prozesse.

COMARCH

← www.softm.com

Comarch Solutions GmbH

Adresse: Nußdorfer Lände 23, 1190 Wien

Kontaktperson: Dipl.-Ing. Christian Muck

Telefon: +43-1-91066-151

Fax: +43-1-91066-66

E-Mail: christian.muck@comarch.com

Kernkompetenz: Comarch ist ein weltweit tätiger IT-Anbieter mit 3.500 Mitarbeitern in 18 Ländern. Das Portfolio umfasst u.a. die ERP-Produkte Semiramis und Altum sowie das DMS- und ECM-System InfoStore. Besonderer Fokus: Prozessoptimierung in mittelständischen Unternehmen.



← www.igz.com

IGZ Logistics + IT GmbH

Adresse: Logistikweg 1, 95685 Falkenberg

Kontaktperson: Holger Häring

Telefon: +49 (9637) 9292-130

Fax: +49 (9637) 9292-530

E-Mail: info@igz.com

Kernkompetenz: IGZ, das hoch spezialisierte SAP-Logistik-Projekthaus, realisiert manuelle und hoch automatisierte Logistiklösungen für Produktions-/Distributionslogistik mit SAP EWM/MFS, SAP LES/TRM, SAP AII und SAP MII/ME.



← www.metasyt.at

Metasyt Informatik GmbH

Automation & Integration

Adresse: Thaliastraße 85

1160 Wien

Kontaktperson: Mag. Karl Kaufmann MBA

Telefon: +43 1 911 93 77

Fax: +43 1 911 93 77 20

E-Mail: info@metasyt.at

Kernkompetenz: Lagerverwaltung- und Lagerleitsystem METASYST-Leistungen reichen vom Prozessdesign bis zur Entwicklung, Lieferung und Optimierung von Logistiksystemen im Bereich der Lagerlogistik sowie spezielle Software Lösungen für Stichprobeninventur, Versandlogistik und Controlling.



← www.mhp-net.de

MHP Software GmbH/

MHP Solution Group

Adresse: Mascagnistr. 29/21, 5020 Salzburg

Kontaktperson: Ing. Franz X. Moser

Telefon: +43 676 64 58 612

Fax: +43 662 23 46 69 394

Kernkompetenz: Die MHP Solution Group mit Sitz in Deutschland, konzentriert sich seit der Gründung 1999 auf die Optimierung der Versandprozesse in Unternehmen. Kernprodukt ist die in Europa führende Lösung V-LOG.

»» Batterieladesysteme +Ausstattung



← www.fronius.com/intralogistik

Fronius International GmbH

Adresse: Buxbaumstraße 2, 4600 Wels

Kontaktperson: Prok. Harald Scherleitner

Telefon: 07242/241-0

Fax: 07242/241-952560

E-Mail: battery.chargers@fronius.com

Kernkompetenz: Fronius ist seit über 60 Jahren Entwickler und Hersteller von hocheffizienten Batterieladesystemen für Antriebs- bzw. Traktionsbatterien. Die Batterieladegeräte Selectiva auf Basis der selbstentwickelten Active Inverter Technology optimieren die Total Cost of Ownership rund um die Batterie von Flurförderzeugen. Interessierten Unternehmen mit Staplerflotten bietet Fronius einen kostenlosen Batterie-Betriebskosten-Check an.

»» KEP + Transport



← www.tos-ship.com

Transocean Shipping Transportagentur Ges.mBH

Adresse: Altmannsdorfer Strasse 91/DG 23B

1120 Wien

Kontaktperson: Peter Czajkowski

Telefon: +43 1 235 00 75 0

Fax: + 43 1 877 10 95

E-Mail: peter.czajkowski@tos-ship.com

Kernkompetenz: Überseeschifffahrt (Container, Project, Heavylift)

»» Verbände + Organisationen



← www.bvl.at

BVL Österreich

Adresse: Jochen Rindt-Str. 33, 1230 Wien

Kontaktperson: Frau Carina Toman

Telefon: +43 1 615 70 55

Fax: +43 1 615 70 50-33

E-Mail: bvl@bvl.at

Kernkompetenz: Österreichs führendes Logistiker-Netzwerk: Branchenorientierte Competence Centers, Regionalbüros in ganz Österreich, Junge BVL und BVL-Logistik-Akademie gewährleisten erstklassige Serviceleistungen.



← www.vnl.at

Verein Netzwerk Logistik Österreich

Adresse: Wehrgrabengasse 5, 4400 Steyr

Kontaktperson: Mag. Oliver Mayr

Telefon: +43 98281 6100

Fax: +43 98281 6199

E-Mail: oliver.mayr@vnl.at

Kernkompetenz: Österreichs aktive Logistik-Plattform, Partner für Unternehmen und ihren Mitarbeiter mit deren Logistik-Bedarfe; Themenhoheit durch Vernetzung von Wirtschaft, Forschung und Bildung; Markenzeichen: Inhalt

**Das nächste
BUSINESS+LOGISTIC
erscheint am
17. März 2010!**



Ihre **ID**ee, Ihr Erfolg

EURO ID 2010 – Connecting Business and Technology

Das Technologie- und Lösungsspektrum der EURO ID 2010:
Optische Identifikation (Barcode, 2D Code etc.), RFID, Sichere Identität,
Sensorik, Mobile Datenkommunikation und Kennzeichnungstechnologien

Neu in 2010:

- News Service
- Community
- Business Matching

Gutschein

Sichern Sie sich Ihr Gratis-Ticket im Internet bis zum 26.02.2010 unter:
www.euro-id-messe.de/tickets

Messe-Hotline: + 49 (0) 2 11/96 86-37 54

Buchungsnummer: Z1153

QR-Code mit dem Handy oder iPhone
scannen und Ihr Gratis-Ticket sichern*



* Die kostenlose Reader-Software erhalten Sie im Internet: <http://get.beetag.com>

Träger



Kooperationspartner

ident

Premium Medienpartner



Veranstalter

informa
business communication

EUROFORUM
Managed Events

ENNSHAFEN

Flexibel – Zukunftsorientiert – Erfolgreich

**EHG Ennshafen GmbH • 4470 Enns • Austria • Donaustraße 3
Tel. +43-(0)7223-84 151-0 • Fax -110
e-mail: office@ennshafen.at • www.ennshafen.at**