



8.2024

**dhf special**  
**Lagerlogistik + Materialfluss**  
Herstellerfrage • Trends • Anwendungen  
ab Seite 14

**Flurförderzeuge**  
S-Series Electric: Smart, Strong, Safe  
E-Performance für jeden Einsatz  
ab Seite 76

**Krane + Hebezeuge**  
FMG: Leistungsstarke und flexible Lösung  
für die automatisierte Handhabung  
ab Seite 81

## Smarte Energieketten ausfall- und zukunftsicher (s.10)



Treibtils-Sponsor igus GmbH

Ein weiterer zentraler Bestandteil ist die vorgängige Erfassung und Bewertung des aktuellen Zustands der bestehenden Anlage. Abgestimmt auf die individuellen Anforderungen des Kunden analysieren wir gezielt verschiedene Teilbereiche wie z.B. die Ersatzteilverfügbarkeit, die Sicherheit oder die Steuerungstechnik. Auf Grundlage dieser Analyse erstellen wir einen Zustandsbericht, in dem wir mögliche Maßnahmen zur Verbesserung und Modernisierung darlegen.

Um die Risiken bei der Umsetzung möglichst gering zu halten, werden definierten Maßnahmen in Form eines Umbaukonzepts geplant. Je nach Umfang der Anlage werden die Umbauschritte etappiert und für unvorhergesehene Ereignisse bereits im Vorfeld Lösungen und Rückfallszenarien vorgesehen.

Unsere Kunden profitieren bei der Planung und Durchführung von der langjährigen Erfahrung im Bereich Modernisierung und insbesondere bei Umbauten im laufenden Betrieb.

3) Auf Grund der bestehenden Strukturen und begrenzten Landreserven unserer Kunden werden Erweiterungen, Leistungssteigerungen, Anpassungen, Modernisierungen und Ersatzanlagen immer stärker nachgefragt.

Aus diesem Grund investieren wir nachhaltig in die Dokumentation von Know-how und in die Erstellung von Grundlagen im Bereich Retrofit und Modernisierung. Bei der Erfassung des Anlagenzustandes und der Definition von Maßnahmen sowie möglichen Optimierungen können wir so auf einen großen und stetig wachsenden Erfahrungsschatz zurückgreifen.

[www.gilgen.com](http://www.gilgen.com)



Rainer Baumgartner  
Geschäftsführer,  
Hörmann Intralogistics

Bild: Hörmann Intralogistics Solutions GmbH

1) Schon seit einiger Zeit bieten wir bei Hörmann Intralogistics standardmäßig Energiesparkomponenten zu unseren Intralogistiksystemen an – es wird branchenweit einfach vorausgesetzt. So kommen die PowerCap-Technologie für Regalbediengeräte oder das Eco-Powermanagement Modul unseres WMS HiLIS zum Einsatz, um den Energieverbrauch zu minimieren. Beispielsweise wird die bei Bremsvorgängen freiwerdende Energie der RBGs verwendet, um sie wiederum für die Beschleunigung zu nutzen.

Zudem ist die Ausstattung von Dächern und Wänden von Logistikgebäuden mit Solarpaneelen durch unser Schwesterunternehmen Hörmann Energy Solutions möglich. Hier beobachten wir zunehmend Interesse, jedoch aus Kostengründen auch Zurückhaltung.

Wir planen und realisieren maßgeschneiderte Intralogistiksysteme auf dem neusten Stand der Technik. Nachhaltigkeitsaspekte werden von Haus aus mitgedacht und vorgeschlagen. Durch die Möglichkeiten, die unser Lösungs- und Produktportfolio bietet, können wir Varianten anbieten, die sich auch in Nachhaltigkeitsaspekten unterscheiden. Die Investitionsbereitschaft diesbezüglich ist von Kunde zu Kunde anders.

2) Im Vordergrund steht bei Retrofitprojekten die Kosten-Nutzenanalyse. Man muss entscheiden, ob und in welcher Ausprägung ein Retrofit lohnt. Es könnte auch ein Neubau die bessere Variante sein. In jedem Fall muss sichergestellt werden, dass der laufende Betrieb nicht oder nur unwesentlich beeinträchtigt wird und das modernisierte System für das Business unseres Kunden zukunftsfit ausgelegt ist. Wir führen als Generalunternehmer diesen Analyse- und Planungsprozess durch und geben anschließend eine Empfehlung ab. Bei Retrofits können wir alles aus einer Hand anbieten: Vom Austausch von Mechanik-Komponenten über Upgrades der Steuerungstechnik bis hin zur modernsten Version unseres HiLIS WMS liefern wir alles. Im Rahmen dieser Projekte bietet sich die Chance, das Intralogistiksystem für die zukünftigen Anforderungen anzupassen und dem Kunden einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Belohnt wird man zusätzlich mit geringeren Wartungskosten sowie erhöhter Energieeffizienz und Ergonomie für die Belegschaft. Als Systemintegrator und Softwarehaus behalten wir all diese Aspekte im Auge.

3) Das Goods-to-Person System AutoStore erfreut sich weiterhin großer Beliebtheit, welches wir seit 2013 als Distributor und Generalunternehmer inklusive HiLIS WMS vertreiben. Der anhaltende E-Commerce-Trend sowie Personal- und Platzmangel sind maßgebliche Treiber dahinter.

Dieses Jahr konnten wir außerdem Auftragseingänge für Intralogistiksysteme für die Automobil- und Wellpappenbranche erzielen. Darüber hinaus wird immer bekannter, dass Schwerlastgüter wie beispielsweise Holz von Maschinen schonender und effizienter gehandelt werden können. Hier durften wir ein Leuchtturmprojekt bei Mayr-Melnhof Holz realisieren. Zuletzt spielt die Kombination von Klein- und Großsteillagern mit besonders hohem Automationsgrad eine immer größere Rolle. Wir beobachten bezüglich Co-Bots, Pickrobotern sowie fahrerlosen Transportfahrzeugen steigendes Interesse.

Besonders wichtig ist für unsere Kunden ein flexibles und effizientes Management komplexer Intralogistikprozesse. Dafür ist ein „Softwaregehirn“ notwendig – unser inhouse entwickeltes WMS HiLIS ist dafür die maßgeschneiderte und modulare Lösung. Besonders attraktiv ist dabei die nahtlose Integration von HiLIS in bestehende Systeme sowie die Möglichkeit, Abläufe in Echtzeit zu überwachen und ständig zu optimieren. Die Software erfüllt genau diese Anforderungen und unterstützt Unternehmen dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zusammengefasst kann man sagen, dass die Intralogistikbranche immer in Bewegung ist. Das technologische Portfolio ist gigantisch, es gibt unzählige Möglichkeiten, Aufgabenstellungen zu lösen. Darüber hinaus ist es jedoch entscheidend, die Projekte für die Kunden reibungsfrei umzusetzen. Dazu braucht es einen starken Partner mit viel Know-how, Softwarekompetenz und Fingerspitzengefühl. Und genau das ist ein wesentliches Asset von Hörmann Intralogistics.

[www.hoermann-intralogistics.com](http://www.hoermann-intralogistics.com)



**Paul Hermsen**  
Inhaber und Geschäftsführer,  
Inther Group

Bild: Inther Group B.V.

1) Solche nachhaltige Lagerlogistikpraktiken spielen eine zunehmend wichtige Rolle und prägen inzwischen die Nachfrage bei Intralogistiklösungen. Das Bewusstsein für die Notwendigkeit von Dekarbonisierung und Nachhaltigkeit sowie eine entsprechende Umstrukturierung von Anlagentechnik und Prozessen ist in den Unternehmen präsent, die damit verbundenen Wettbewerbsvorteile sind erkannt. Das Investitionsniveau relativiert sich nicht zuletzt durch die mittel- und langfristig erzielbaren Kosten- und Wettbewerbsvorteile. Gleichwohl müssen wir konstatieren, dass Investitionsentscheidungen gegenwärtig generell aufgeschoben werden. Die aktuellen geopolitischen und weltwirtschaftlichen Entwicklungen provozieren eine gewisse Unsicherheit im Markt. Das ist nachvollziehbar und ein temporäres Verhalten. Allerdings sollten Unternehmen, die für ihre Intralogistik bereits Investitionsvorhaben in Automatisierung und Digitalisierung aufgelegt haben, weniger zurückhalten sein und diese jetzt umsetzen. Ein solch antizyklisches Invest ist nicht nur mitunter günstiger. Auf alle Fälle benötigt es geringe Vorlaufzeiten für Planung und Realisierung, weil die Hersteller und Anbieter aktuell oft ungenutzte Kapazitäten haben. Die Inther Group geht davon aus, dass bereits kurzfristig Nachfrage und Investitionsbereitschaft wieder steigen und die Auftragsbücher bei den Systemintegratoren schnell volllaufen werden.

2) Integrationsfähigkeit und Flexibilität sind die Kennzeichen langfristiger Investitionssicherheit. Gerade in Retrofitprojekten sollten für die Anlagenmodernisierung Komponenten und Systeme gewählt werden, die modular konzipiert sind, sich partiell aktualisieren lassen und von bewährten Herstellern bezogen werden, die langfristige Ersatzteilversorgung gewährleisten. Hohe Skalierbarkeit bei Kapazitäten und Leistung bieten Vorteile bei künftigen Bedarfsänderungen. Je flexibler sich die Systeme

und Komponenten anpassen beziehungsweise montieren und demontieren lassen, desto zukunftsfähiger sind die Lösungen. Die Inther Group bietet auch in solchen Projekten ein komplettes Leistungsangebot – von der Beratung und Unterstützung bei der Systemauswahl über das Anlagendesign und die -realisierung bis hin zur After-Sales-Betreuung der Kunden.

3) Die Kunden setzen sowohl bei Retrofit-Projekten als auch neuen Anlagen auf die Einbindung moderner Technologien und maximale Flexibilität. Daraus haben sich für die Inther Group im laufenden Geschäftsjahr Projekte und Realisierungen ergeben, die weitgehend von stationärer Anlagentechnik abrückten. Dabei ist insbesondere die herstellerübergreifende Integrationskompetenz der Inther Group für Autonome Mobile Roboter (AMR) gefragt. Die AMR und Fahrerlosen Transportfahrzeuge (FTF) für Kartons und Behälter oder Paletten übernehmen die Transporte und Versorgung von Arbeitsstationen mit jedwedem Material, ohne Lagerflächen oder Passagen durch fest installierte Anlagentechnik zu blockieren.

Parallel dazu wächst weiterhin der GtP-Bereich, die Ware-zur-Person-Kommissionierung, um Mitarbeitende zu entlasten und Prozesse anspruchsvoller und effizienter zu gestalten. Kombiniert werden die Automatisierung der Lagerung und GtP-Kommissionierung in Kubiksystemen. Diese mitwachsenden Lösungen kommen immer öfter zum Einsatz. Sie bringen allerdings oft zu wenig Leistung. Die Inther Group verzeichnet inzwischen mehrere Anfragen, ob wir bestehende Kubiksysteme optimieren und deren Durchsatz steigern können. Das können aber selbst die Original-Integratoren nicht leisten.

Wenn es um interne Materialflüsse mit hoher Leistung geht, kommt man um Lösungen mit standardisierter stationärer Fördertechnik und Ware-zur-Person-Kommissionierung nicht herum. Auch in diesem Lösungssegment ist die Inther Group mit den Modulen des Fördertechnik-Baukastens hinsichtlich Flexibilität und Durchsatzleistung für die Kunden bestens aufgestellt.

[www.inthergroup.com](http://www.inthergroup.com)



**Dominik Engels**  
Vice President Sales EMEA,  
Interroll

Bild: Interroll (Schweiz) AG

1) Nachhaltigkeitsaspekte spielen sowohl bei unseren Kunden, den Systemintegratoren und Anlagenbauern, als auch bei den Anwendern unserer Produkte und Lösungen eine immer wichtigere Rolle. Ein aktueller Treiber für diesen Trend ist nicht zuletzt die Einführung der Nachhaltigkeitsberichterstattung, die viele Unternehmen betrifft.