

VON DER VISION ZUM ERFOLG

AUF DIE ERFOLGSGESCHICHTE DER SULSER GROUP IST AUCH SWISSLOG STOLZ. IM JAHR 2000 ÜBERNAHM DIE SULSER GROUP DAS VERTEILZENTRUM EINES KUNDEN VON SWISSLOG UND LIESS ES IN EINE NEUE LOGISTIK EINFLIESSEN. SWISSLOG KONNTE DEN NAHTLOSEN ÜBERGANG SICHERSTELLEN UND UNTERSTÜTZTE DEN KUNDEN BEIM AUSBAU SEINES GESCHÄFTS.

Im Interview spricht Oliver Lindenberger, Geschäftsführer von Sulser Logistics Solutions AG, über die Partnerschaft mit Swisslog.

Welches war ursprünglich Ihr Geschäftsmodell?

Als der Vater unseres Eigentümers Jürg Sulser die Firma 1954 gründete, waren wir ein reines Transportunternehmen. In dieser Zeit unterhielten Produktionsfirmen eigene Lager und brauchten Transporte vor allem für den Warenverkehr und um ihr Gewerbe auszuüben. In den frühen 1980er Jahren veränderte sich die Situation: Schlanke Organisationsstrukturen kamen auf, deren Ziel es war, alle Ressourcen auszuschöpfen, um Mehrwert zu generieren. Toyota gilt in dieser Entwicklung, die mittlerweile in vielen Bereichen Einzug gehalten hat, weiterhin als weltweiter Maßstab.

Zu dieser Zeit erlebte unser Unternehmen einen tiefgreifenden Wandel. Vom klassischen Transportunternehmen entwickelten wir uns zur Transport- und Logistikunternehmung mit eigenen Lager- und Umschlageneinrichtungen. Um ihre Dienstleistungen immer schneller und kostengünstiger erbringen zu können, verkleinerten unsere Kunden ihre Lager – beziehungsweise viele unserer Kunden haben ihre Lager ganz oder teilweise an uns ausgelagert.

Wie sieht Ihr Geschäft heute aus?

Immer kürzere Produktlebenszyklen und ein größerer Variantenreichtum verlangen nach branchen- und unternehmensspezifischen Lösungen. Logistikanbieter erweiterten daher ihr klassisches Lieferangebot, um mit zusätzlichen Services einen Mehrwert zu schaffen und gegenüber Kunden und Lieferanten als

Komplettanbieter aufzutreten. Wir stellen den Kunden je nach Bedürfnissen ein individuelles Angebot zusammen. Angefangen bei der Beratung suchen wir entlang der gesamten Lieferkette gemeinsam mit den Kunden nach Möglichkeiten, um sie bei der angestrebten Wertschöpfung langfristig zu unterstützen.

Welches waren die frühesten Anzeichen, die Sie zu dieser Kursänderung bewogen haben?

Neu hinzugekommene Service- und IT-Dienstleistungen werden immer wichtiger. In weltweit vernetzten Logistikzentren läuft ohne IT gar nichts mehr: Mittels einer innovativen IT wissen wir stets, wo die verschickten Waren zu einem bestimmten Zeitpunkt sind, und können sie den Empfängern punktgenau zustellen. Dies wurde uns früh bewusst und so haben wir als eine der Ersten unsere Logistik an ein ERP-System gekoppelt. Wir verfügen über spezialisierte Infrastrukturen und branchenübergreifendes Know-how im Handel wie in der Industrie. Unser Kerngeschäft sind heute ganzheitliche Logistik- und Transportlösungen: von der Beschaffungslogistik bis hin zu Mehrwertlösungen und Value Added Services in der produktionsbezogenen Logistik.



Wie hat sich die Automatisierung insgesamt auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Unser Business ist komplexer geworden und die Anforderungen an unsere Mitarbeitenden

Wir sind seit der Geburtsstunde der Automatisierung dabei und unterstützen die Sulser Group dabei, ihre Vision umzusetzen.

Daniel Hauser, Managing Director CH, AT, ME bei Swisslog

sind gestiegen. Auf der einen Seite bleibt unsere Aufgabe klar umrissen: Warenhandling, Transport von Gütern von A nach B. Auf der anderen Seite müssen wir komplexe IT-Systeme verstehen und anwenden können. Hochqualifiziertes Personal ist eine Grundvoraussetzung für kundenorientierte Spitzenleistungen in unserem Bereich.

Was bedeuten in Ihrem Business maßgeschneiderte Lösungen?

Eine davon ist Vendor Managed Inventory (VMI), das heißt, wir sind für den Nachschub



ZUSAMMENARBEIT MIT SWISSLOG

„Im Logistikbereich entwickelt sich die Technologie mit großen Schritten. Stillstand bedeutet Rückschritt, heißt es, und dies trifft bei der heutigen fachlichen Qualifikation der Logistikmitarbeiter mehr denn je zu. Mit Swisslog haben wir einen langfristigen Partner, der unsere Strategie versteht und uns darin mit bewährten Tools zur Modernisierung verhilft. Diese Partnerschaft besteht seit unseren frühen Jahren als Transportunternehmen und hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind.“

Oliver Lindenberger, Geschäftsführer von Sulser Logistics Solutions AG

beim Kunden verantwortlich. Aufgrund von Lager- und Nachfragezahlen werden für jeden Artikel ein Maximum- sowie ein Minimumbestand festgelegt. Diese Angaben befähigen uns, das Lager unserer Kunden selbstständig zu bewirtschaften. Durch unser ERP-System werden die Daten direkt in den Lagerbestand eingespeist und täglich aktualisiert, so dass Disponenten auf beiden Seiten dieselben Angaben zur Verfügung stehen. Unsere Kunden haben somit ein Werkzeug zur Hand, dank dem sie unverzüglich erfahren können, welche und wie viele Teile geliefert werden müssen.

Wie sehen Sie die Zukunft der Intralogistik?

Seit einiger Zeit lagern unsere Kunden umfangreiche Geschäftsfelder an uns aus. Ich sehe dafür drei Gründe:

- Aufgrund der demografischen Entwicklung stehen künftig weniger hochqualifizierte Fachleute zur Verfügung.
- Die Automatisierung nimmt weiterhin zu: Die Prozesse werden immer komplexer, was die Anbieter zu noch mehr Kundenorientierung und somit zu höherer Effizienz zwingt.
- Die Vielfalt der Prozesse nimmt weiterhin zu, während gleichzeitig die Anforderungen an die Qualität steigen. In Zukunft werden einzelne Schritte noch mehr miteinander verzahnt und weitere Systeme integriert werden.

Solange die Kunden frische Rosen aus Kenia, Chardonnay aus Chile oder Muscheln in einem Berghotel konsumieren wollen, wird das Welthandelsvolumen mit der Globalisierung weiterhin zunehmen. Derzeit liegen die jährlichen Wachstumsraten zwischen 6,5 und 8%. Die Logistik liefert eine Art Grundlage dafür, und die Nachfrage nach solchen Systemen nimmt nach wie vor zu.

Konsumenten wollen weiterhin Rosen aus Kenia und Wein aus Chile.



MEILENSTEINE

1968: Gründung von TOURA Market, einem der größten und renommiertesten Verteilzentren in der Schweiz.

1971: Gründung des ersten automatisierten Verteilzentrums durch Swisslog-Vorläufer Sprecher + Schuh.

1986: Modernisierung des Steuerungssystems durch Sprecher + Schuh.

1993: Ausdehnung des Lagers über drei Stockwerke dank einem Aufzug und einem Transferwagen, Einführung neuer Steuerungssoftware für das Fördersystem sowie über 2000 Änderungen/Optimierungen.

2000: Kauf des Verteilzentrums durch Sulser Logistik AG.

2013: Umfangreiche Modernisierungen im Hinblick auf die Strategien und die künftige Ausrichtung der Sulser Group.