

Pressemitteilung

Trendfragen: Simon Thomas über Software in der Intralogistik

Wie auch schon in den vergangenen Jahren, gab es auch in diesem Jahr eine Umfrage zu Trendthemen rund um Software in der Intralogistik. Treiber der Umfrage ist die Zeitschrift “FM – Das Logistik-Magazin”. Simon Thomas stand Rede und Antwort, wir möchten Ihnen die Antworten nicht vorenthalten.

Herr Thomas, was beinhaltet die angebotene Intralogistik-Software im Standard beziehungsweise in der Basisversion? Für welche Funktionen benötigt der Anwender Zusatzmodule oder individualisierte Software-Bausteine?



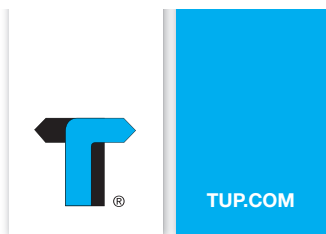
Simon Thomas, CEO Dr. Thomas + Partner

Den klassischen Standard gibt es bei uns nicht, da jedes Lager, jeder Kunde und jede Branche sehr individuelle Ansprüche und Grundvoraussetzungen hat. Wir drängen dem Kunden nicht unsere Standard-Prozesse auf sondern passen uns dessen Strukturen an. Das TUP-Kernsystem ist immer die solide Basis für die Realisierung, die über Module genau auf den Kunden zugeschnitten wird. Im bildlichen Sinne gesprochen: Es wird nicht irreversibel an einem Standard-System geschnitzt, sondern aus von langer Hand entwickelten und getesteten Bausteinen das passende System für den Kunden gebaut. Diese Bausteine können bei Bedarf wieder entfernt, getauscht oder erweitert werden, ohne dass das laufende System in Mitleidenschaft gezogen wird. Das lässt auch dem Kunden mehr Freiheit – läuft das Geschäft gut, können schnell

Kapazitäten bereitgestellt werden, ändert sich das Portfolio oder die Nachfrage sind ebenfalls kurze Reaktionszeiten möglich.

Worauf sollten Unternehmen bei der Auswahl einer Intralogistik-Software achten und wo beziehungsweise wie sollte er sich beraten lassen?

Oftmals ist es so, dass Dienstleister entweder nur Logistik-Beratung oder Software-Entwicklung anbieten. Die Erfahrung hat gezeigt, dass es in solchen Fällen bei der tatsächlichen Realisierung häufig eine Diskrepanz zwischen den Ideen auf dem Papier und der letztlichen Umsetzung in der Praxis gibt. Wir fahren deshalb seit jeher einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem die Planer Hand-in-Hand mit den Entwicklern



und dem Kunden arbeiten. Sowohl vor, während als auch nach der Realisierungsphase besteht eine sehr enge Verbindung, die für eine reibungslose Kommunikation und eine stetige Verbesserung der Prozesse und der Anlage als solche führt.

Mit welchen Kosten (Gesamteinvestition) muss ein Unternehmen für ein Standard-System rechnen und welche Kosten fallen monatlich für den Service an?

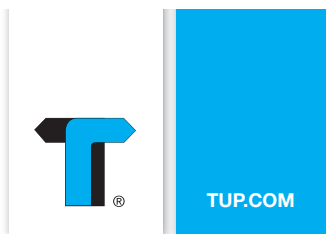
Wie schon in Frage 2 angedeutet, gibt es bei uns kein System von der Stange, weil die Geschäftsprozesse jedes Kunden einzigartig sind. Daher sind die Kosten immer sehr projektindividuell. Wir realisieren auf der einen Seite Systeme für weltweit agierende Unternehmen mit diversen Standorten wie adidas, Bosch oder Zalando und auf der anderen Seite auch manuelle Systeme für regionale Hersteller und Händler. Die Aufwände hängen immer von der Komplexität der Prozesse und dem gewünschten Service-Grad seitens des Kunden ab. Speziell im Bereich Service muss letztlich der Kunde selbst entscheiden, ob er einen klassischen Werktags-Support oder einen erweiterten Service bis hin zur 24/7 Betreuung wünscht.

Welche Argumente sprechen für den Einsatz einer Intralogistik-Software von Intralogistik-Systemhäusern oder auf Logistik spezialisierten Software-Anbietern im Vergleich zu Logistik-Anwendungen/Modulen von ERP-Anbietern wie SAP?

Sie geben die Antwort schon mit der Frage: Diese Anbieter sind spezialisiert. Jeder kann ein SAP-System kaufen, das theoretisch alle Eventualitäten, Schnittstellen, Funktionen und Managementphantasien abdeckt. Allerdings sind diese Systeme von Grund auf nicht an den Kunden angepasst sondern die sprichwörtliche eierlegende Wollmilchsau – mit dem großen Nachteil, dass sie sehr komplex und träge sind. Oftmals wird dann allerdings versucht, den Kunden an das System anzupassen oder das System nachträglich zu beschneiden. Ein Intralogistik-Spezialist geht genau den anderen Weg: Er entwickelt ein System passgenau für den Kunden und dessen Abläufe. Das hält das System schnell und schlank – und schnelle Reaktionszeiten und stabile Prozesse sind heute ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Bieten Sie auch Lösungen auf SAP-Basis an? Oder können Sie Ihre Intralogistik-Software in bestehende SAP-Umgebungen integrieren? Welche Lösung empfehlen Sie Ihren Kunden und was muss er bei SAP Release-Wechseln beachten?

Unsere Kunden schätzen sehr, dass wir im Bereich Warehouse Management die Alternative zu SAP bieten. Schnittstellen zu bestehenden ERP-Systemen können wir für alle gängigen Systeme realisieren.



Welche Werkzeuge bieten Sie Anwendern zur Anlagenvisualisierung und zur Auswertung/Kontrolle mit Hilfe von Kennzahlen und Grafiken?

Der Leitstand der TUP-Systeme bietet die Möglichkeit, beliebige Kennzahlen, Statusmeldungen und Anlagenzustände in moderner Anmutung zu visualisieren, live und in Echtzeit, auf Wunsch auch auf Mobilgeräten. Gerne sind wir auch behilflich, die KPI zu identifizieren und in Management-Dashboards darzustellen.

Welche mobilen Endgeräte kann der Anwender inklusive graphischer Darstellung von Produkten oder Ladungsträgern mit der von Ihnen angebotenen Intralogistik-Software nutzen? (z.B. zur Kommissionierung, Anlagensteuerung oder zur Anzeige der Anlagenverfügbarkeit und -auslastung).

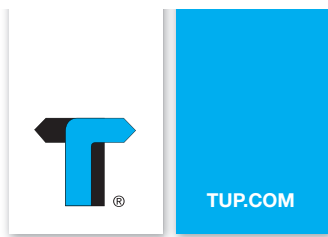
Wir haben schon sehr viele unterschiedliche Lösungen realisiert, bei der Kommissionierung beispielsweise von klassischen MDE über Terminals bis hin zur Kommissionierung per Smartphone mit Bluetooth-Ringscanner. Im Bereich der Endgerätewahl bei der Visualisierung von Anlagendaten sind unserem System keine Grenzen gesetzt.

Welche Trends können Sie feststellen beziehungsweise mit welchen neuen Anforderungen kamen Kunden in letzter Zeit auf Sie zu? Und welche Neuentwicklungen/Dienstleistungen haben Sie zuletzt in Ihr Angebot aufgenommen?

Mittlerweile fast schon ein Klassiker, allerdings immer noch hoch im Kurs sind Cloud-Dienste. Jeder will von überall seine Anlage steuern und seine Kennzahlen einsehen können. Wir stehen diesem Trend jedoch sehr skeptisch gegenüber, da jede Verbindung ins WWW auch eine Tür nach drinnen bedeutet. In der Regel können wir unsere Kunden von der nicht-Notwendigkeit solcher Features überzeugen. Ähnlich verhält es sich mit Augmented-Reality-Lösungen. Keine Messe auf der nicht diverse Anbieter mit Datenbrillen und Projektionslösungen aufwarten, eine wirklich industrietaugliche Lösung, mit der Menschen acht Stunden arbeiten können und die einen Mehrwert bringt habe ich allerdings noch nicht gesehen. Natürlich verschließen wir nicht die Augen vor solchen Entwicklungen und beobachten den Markt ganz genau. Dem Kunden verkaufen wir aber letztlich nur Lösungen, die er heute auch sinnvoll nutzen kann.

Wie beurteilen Sie den derzeitigen Markt und die Marktentwicklung für Intralogistik-Software? Wie haben sich die Nachfrage und die Geschäfte für Ihr Unternehmen im letzten Jahr entwickelt und wie lautet Ihre mittelfristige Prognose?

Der E-Commerce ist ein stabiler Wachstumsmarkt, die Industrie-4.0 ruft nach modernen Infrastrukturen in der kompletten Supply-Chain und viele Unternehmen sind gewillt in Ihre Zukunft zu investieren. Die Voraussetzungen sind also gegeben, dass uns die Arbeit so schnell nicht ausgehen wird.



Über DR. THOMAS + PARTNER:

Die Software-Manufaktur aus Karlsruhe plant und realisiert modulare Intralogistiksysteme für nationale und internationale Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branche. Zu den Spezialgebieten zählen hochwertige Informationssysteme für Warenverteilzentren, die Produktionslogistik, E-Commerce-Multichannel und den globalen Fahrzeug- und Ersatzteilhandel. Die angebotenen Leistungen reichen von der Hilfestellung bei konzeptionellen Fragen über die Planung und Realisierung individueller Lösungen bis hin zur Auswahl der passenden Hardware. Zu den namhaften Kunden zählen beispielsweise die Otto Group, Zalando, Canyon, arvato adidas, Bosch, Subaru und TUifly.

Kontakt:

TUP-REDAKTION

Dipl.-Techn.Red. Andreas Plöger

Dipl. Fachjournalist Markus Henkel

redaktion@tup.com

DR. THOMAS + PARTNER GmbH & Co. KG

Am Sandfeld 9

D 76149 Karlsruhe

Telefon: +49 721 78 34 0

Fax: +49 721 78 34 119

Grafiken zu dieser Pressemitteilung finden Sie in unserem Pressebereich:

www.tup.com/presseinformationen