

Maßgeschneidert gebacken

Rund 8900 Palettenstellplätze fasst das Hochregallager von Back Shop bei Halle, gut 13 600 Behälterstellplätze das AKL. Als Intralogistik-Generalunternehmen war LTW für beide verantwortlich.

Wer Brot bis nach China und Amerika exportieren will, lebt von überzeugender Qualität – und perfekter Tiefkühllogistik. Mit Blick auf zukünftiges Wachstum sah man bei Back Shop das manuelle Handling aus der Anfangszeit im Jahr 2009 an seine Grenzen gekommen. Denn auch im Kernmarkt Deutschland und Osteuropa steigen die Ansprüche bei der kundenindividuellen Kommissionierung – mit immer kleineren Bestellmengen, kürzeren Lieferzeiten, präziser Chargenrückverfolgbarkeit. Das große Transportvolumen im Verhältnis zum Warenwert macht Logistikfehler zum relevanten Kostenfaktor.

Die Strategen von Back Shop analysierten jeden einzelnen Vorgang mit Fokus auf den Kundennutzen und spielten verschiedene Szenarien durch – auch die Fortsetzung der Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister. Am Ende stand die Entscheidung, die Kernkompetenzen von Back Shop in Eigenregie voranzutreiben: Der Schritt vom manuellen zum vollautomatischen Materialfluss sollte durch den Bau eines maßgeschneiderten Logistikzentrums realisiert werden. Anfang 2010 war auch der geeignete Standort dafür in Queis bei Halle (Saale) gefunden. Das interne Projektteam verstärkte sich mit zusätzlichem Know-how von Harry Brot und beauftragt die Wiesbadener Logistikplaner Luy & Partner mit der Ausarbeitung eines Konzepts für Gebäude, Anlage und Software. Im Februar 2011 stieß Kai Gebel als designierter Betriebsleiter des neuen Zentrallagers zum Team und brachte die Entwicklung ausschreibungsfähiger Realisierungsvarianten zum Abschluss.

In einem Punkt herrschte von Anfang an Konsens: Für die Umsetzung des komplexen Projekts kommt nur ein Generalunternehmer in Frage. »Wenn einer für alles geradesteht, geht weniger schief«, fasst Gebel zusammen. »Unser



Elektrohängebahn bei Back Shop. Der Hauptvorteil liegt in ihrer Skalierbarkeit – Fahrzeuge können bei einer zukünftigen Erweiterung des HRL einfach hinzugekauft, bei reduziertem Anlagenbetrieb ausgeklinkt, bei einer Reparatur einzeln in den temperierten Wartungsbahnhof geschoben werden.

Ziel waren funktionierende Systeme mit abgestimmten Schnittstellen.« Auf Anraten von Hans-Jürgen Luy wurden aus einem Generalunternehmer allerdings zwei: Um die Kompetenzen der Anbieter nicht zu überdehnen, kamen Bau und Intralogistik separat zur Ausschreibung. Und zwar jeweils in zwei Etappen: Hochregallager (HRL) und Elektrohängebahn im Frühjahr 2011, Automatisches Kleinteilelager (AKL), Fördertechnik und Software knapp vor dem Baubeginn für das HRL im Herbst. Das Österreicher Unternehmen LTW setzt sich in beiden Verhandlungen zur Intralogistik durch. »Das Angebot war äußerst transparent und konkret«, erklärt Gebel. »LTW hat verstanden, wie Back Shop tickt. Wir haben unsere Bedürfnisse im Detail wiedergefunden.«

Härtetest souverän bestanden

Bereits bei der Bodenplatte gestaltete sich die Schnittstelle zwischen Bau und Technik komplex – LTW zeichnete für den Unterfrierschutz des Erdreichs verantwortlich. Zum Lieferumfang des Generalunternehmers für die Intralogistik gehörten außerdem die beiden Regalanlagen und die Dach-/Wandkonstruktion des HRL-Silos. Die Projektpartner stimmten sich jede Woche regelmäßig auf der Baustelle ab und

legten die nötige Flexibilität an den Tag, als der hartnäckige Winter zu baulichen Verzögerungen führte. Kurz nach dem Richtfest im Mai 2012 brachte LTW die drei 35 Meter hohen Regalbediengeräte aus eigener Fertigung durch das Dach des Hochregallagers ein. Die mechanischen Komponenten der Fördertechnik wurden bei bewährten Partnern zugekauft. Das LTW-Team programmierte die Steuerung und führte alle Teile der Anlage nach der Montage über das Lagerleitsystem zum homogenen Materialfluss zusammen. Auch nach der schrittweisen Inbetriebnahme rund um den Jahreswechsel 2012/13 ist LTW als Generalunternehmer gefordert – schließlich wird eine Anlagenverfügbarkeit von 99 Prozent garantiert. Mit dem entsprechenden Engagement wurden auch punktuelle Herausforderungen in der Anlaufphase des AKL überzeugend gelöst. »Wir haben heute eine sehr, sehr geringe Reklamationsquote und ergo weniger Logistikkosten. Die Zufriedenheit unserer Kunden hat sich extrem gut entwickelt«, resümiert Gebel im Juli 2014 nach anderthalb Jahren Betrieb. »Die Oster- und Pfingstfeiertage liegen hinter uns – den Härtetest für die Versorgung mit Tiefkühlbrötchen haben wir souverän bestanden.«