



» Mit Lithium-Ionen können Sie schon jetzt nahezu jeden Verbrenner ablösen.

Christian Erlach, Vorstand Vertrieb, Jungheinrich AG

„Melange aus dem Besten“

Christian Erlach über den Wert einer Marke und den Game Changer bei Gegengewichtstaplern

Es wäre auch verwunderlich, wenn es nicht so wäre: Vertriebsvorstand Christian Erlach, seines Zeichens auch „Markenbotschafter“ von Jungheinrich, erscheint akkurat und mit gelbem Einstecktuch im Sakko, gelbem Uhrenarmband und gelber Brillenfassung in der Hamburger Zentrale zum Interview mit „Technische Logistik“-Chefredakteur Jan Kaulfuhs-Berger. Auch wenn es nicht permanent um die „Marke“ geht, das Thema schwingt im Gespräch stets ein wenig mit.

Jan Kaulfuhs-Berger: Herr Erlach, Jungheinrich ist ein Global Player. Lassen Sie uns daher einmal kurz auf den Weltmarkt schauen.

Christian Erlach: Ja, der Weltmarkt der Flurförderzeuge ist im vergangenen Jahr schwieriger geworden. Die Branche war ja über lange Zeit wachstumsverwöhnt. Das ist jetzt etwas gebremst – und das über nahezu alle Regionen im Weltmarkt.

Mit Blick auf Europa gehen wir aber davon aus, dass es auch hier regionale Unterschiede gibt.

Mitte letzten Jahres hat die Abkühlung Europa erreicht. In Summe mussten wir einen Marktrückgang verzeichnen. Das ist nicht erfreulich, aber auch keine Katastrophe. Wir jammern hier immer noch auf sehr hohem Niveau. Und es gibt auch Lichtblicke, beispielsweise in Frankreich. Da ist der Markt sehr robust – deutlich besser als der Rest von Europa.

Und als Deutschland?

Ja, Deutschland ist als exportorientierte Volkswirtschaft besonders von den schwelenden Handelskonflikten betroffen. Hinzu kommt die Transformation der Automobilindustrie. Das wirkt sich auf unseren Auftragsengang aus.

Umso wichtiger, so scheint es uns, ist es dann, über eine starke Marke zu verfügen.

Absolut. Es gibt ja Abfragen über den Wert einer Marke und wie – ganz wichtig – die Kunden diese sehen. Beim letzten Ranking zur besten Logistikmarke standen wir ganz vorn. Und nicht nur das. Es ist uns auch gelungen, uns in allen einzeln abgefragten Kategorien gegen unsere Mitbewerber durchzusetzen ...

... was aber kein Ruhekiten sein kann.

Nein, natürlich nicht. Dieses Vertrauen müssen wir uns mit unserer tagtäglichen Arbeit bei unseren Kunden immer wieder neu verdienen. Das ist ganz, ganz wichtig.

Das heißt konkret?

Wenn jemand bei Jungheinrich kauft, dann ist das so, als wenn er eine Versicherung für eine funktionierende Intralogistik abschließt. Das ist unser Markenversprechen und das kommt auch so an. Wir garantieren unseren Kunden, dass Jungheinrich funktioniert. Wir liefern genau das, was wir versprochen haben – manchmal sogar etwas mehr.

Wichtig für eine Marke ist offenbar auch der Ifoy?

Der Ifoy ist ein super spannendes Thema. Auch dieses Mal sind wir mit dabei. Mal sehen, wie es

ausgeht. Wir lieben es, Preise mit nach Hause zu nehmen – und bis jetzt ist es auch immer gelungen. *(lacht)*

Dass dieser Award immer weiter vom Produkt weggeht ...

... ist eine logische Konsequenz der Entwicklung in der Intralogistik.

Auch wenn in diesem Jahr Lastenfahräder und Drohnen mit antreten durften?

Im Kern geht es darum, den Kunden beim Thema Intralogistik zu unterstützen. Da wird meines Erachtens in Zukunft noch mehr hinzukommen, beispielsweise Datenthemen. Und die Branche ist gut beraten, sich auch in diesem Bereich weiterzuentwickeln.

Themenwechsel: Sie gelten als waschechter Direktvertriebler.

(lacht) Ja, ich würde mich selbst sogar als einen fundamentalistischen Vertreter des Direktvertriebs bezeichnen.

Andere, ebenfalls erfolgreiche Unternehmen in der Intralogistik, setzen eher auf ein dichtes Händlernetz.

Das sind in der Praxis zwei ganz unterschiedliche Herangehensweisen. Für Jungheinrich kann ich sagen: Mit dem Direktvertrieb können wir im Interesse unserer Kunden die beste Lösung finden. Und darauf kommt es an.



EXPERTEN FÜR INTRALOGISTIK

PLANEN | OPTIMIEREN | REALISIEREN

www.pierau-planung.de

LogiMAT 2020

HALLE 1
STAND G59

PIERAU PLANUNG
A fortna Company



» Wenn jemand Jungheinrich kauft, dann ist das so, als wenn er eine Versicherung abschließt. Und das steht auch hinter unserer Marke.“

Christian Erlach
Vorstand Vertrieb, Jungheinrich AG

JUNGHEINRICH



JUNGHEINRICH

Unabhängig davon, um welche Herangehensweise es sich handelt – was bleibt, ist unserer Einschätzung nach das Spannungsfeld zwischen Serien- und Systemvertrieb.

Ja, das ist zwar ein Thema, aber kein Spannungsfeld, eher eine Frage der Spezialisierung. Es gibt einen Serienvertrieb und einen Vertrieb für Automatiksysteme. Bei Jungheinrich habe ich das einmal „Power Play“ genannt.

Was genau bedeutet?

Wir haben in allen Bereichen Mitarbeiter mit sehr hoher Kompetenz und Spezialisierung, also Serienfachberater, Systemfachberater, Projekt Ingenieure als Fachberater, Projekt Ingenieure im Systemgeschäft und so weiter. Darüber hinaus haben wir einen Profishop – auch dafür gibt es Spezialisten. Das Ganze kann man weiter durchdeklinieren für zum Beispiel die Lithium-Ionen-Technologie. Dieses Thema erfordert ein hohes Maß an Expertise, wenn man das sinnvoll beim Kunden zum Einsatz bringen möchte. Und deshalb braucht man auch hier Spezialisten.

Zusammengefasst heißt das?

Wir wollen es unseren Kunden so leicht wie möglich machen, ihre Herausforderungen effizient zu lösen.

Also „easy to deal with“ – das ist unser Credo im Direktvertrieb, egal wie komplex die Aufgabe ist, wir machen sie für unsere Kunden einfach. Dafür sind wir hervorragend aufgestellt.

Noch ein Themenwechsel: Nachdem sich die – früheren – Gabelstaplerproduzenten zunehmend zum Lösungsanbieter in der Intralogistik entwickeln – welche Rolle spielen in Zukunft eigentlich noch die Flurförderzeuge?

Flurförderzeuge sind und bleiben wichtig, keine Frage. Ich glaube aber, wir werden zukünftig viel mehr Fahrerlose Transportsysteme sehen. Wie das dann mit dem klassischen Stapler aussieht? Schauen wir mal. Ich vermute, den wird es noch lange geben. Gleichzeitig werden wir einen starken Trend hin zur Nachhaltigkeit sehen, was im Übrigen genau die Richtung ist, in die sich Jungheinrich schon seit einigen Jahren bewegt.

Sie sprechen davon, dass der Elektrostapler mehr und mehr in die Sphären der Verbrenner eindringt?

Ja, gerade mit Lithium-Ionen können Sie schon jetzt nahezu jeden Verbrenner ablösen. Von der Leistungsfähigkeit her wird es weiter in diese Richtung gehen. Zurzeit haben wir, was Jungheinrich betrifft, etwa 98 Prozent Elektrofahrzeuge im Feld. Das wird sich auch im Markt so abbilden, da bin ich mir zu 100 Prozent sicher.

Hauptsächlich mit Lithium-Ionen-Technologie?

Ja, in fünf Jahren wird es nur noch wenige Bleisäure-Fahrzeuge geben, die verkauft werden.

Womit wir bereits mittendrin sind in der Diskussion um die alternativen Energiespeichermethoden. Stichwort: Brennstoffzelle.

Meiner Einschätzung nach gibt es in unserer Branche in der Praxis ganz wenige Anwendungsfelder für Brennstoffzellen und die, die es gibt, sind staatlich hochsubventioniert. Die aufwendige Wartung und die teure Infrastruktur sprechen deutlich gegen die Technologie. Wer hat schon eine Wasserstofftankstelle auf sei-

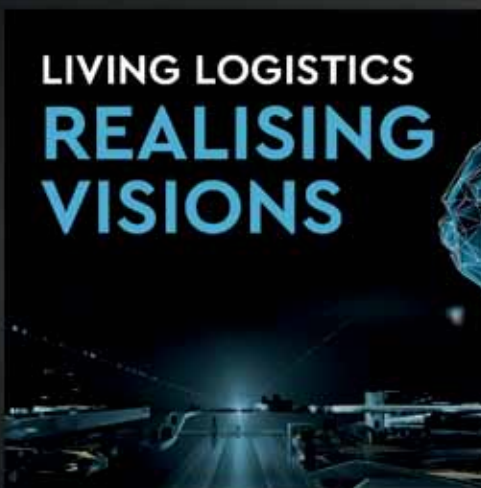


JUNGHEINRICH

» Die Brennstoffzelle ist einfach zu teuer, für die Intralogistik rechnet sich das nicht.



JUNGHEINRICH



www.tgw-group.com

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT in Stuttgart, von 10.-12. März 2020:

**HALLE 5
STAND C61**





JUNGHEINRICH

» Ich bin ein fundamentalistischer Vertreter des Direktvertriebs.

Christian Erlach, Vorstand Vertrieb, Jungheinrich AG

nem Firmengelände? Das Ganze ist einfach zu teuer. Für die Intralogistik rechnet sich das nicht.

Das heißt, Jungheinrich ist bei dieser Thematik raus?

Selbstverständlich verfolgen wir das Thema weiter, aber es ist nicht unser Schwerpunkt, wir forcieren es nicht. Wir sind davon überzeugt, dass in den kommenden 10, 15 Jahren die Lithium-Ionen-Technologie genau das Richtige ist. Und hier haben wir auch entsprechend investiert. Stichwort: Freiberg.

Freiberg?

Wir haben Anfang 2019 mit der Triathlon Holding GmbH die JT Energy gegründet und in Freiberg das ehemalige Solarworld-Werk übernommen (siehe auch Kasten Seite 23). Hier entsteht derzeit Europas größtes Produktionszentrum für Lithium-Ionen-Batterien

und Ladesysteme für die Intralogistik. Unser Ziel ist es, frühzeitig Produktionskapazitäten für die stark wachsende Nachfrage nach Lithium-Ionen-Technologie sicherzustellen und so unsere Technologieführerschaft bei Elektroantrieben in der Intralogistik zu festigen.

Noch so ein Trendthema ist die Automatisierung – kurz angerissen hatten wir es ja bereits.

Richtig und auch hier haben wir unsere Marktpräsenz mit eigenen Produkten gestärkt – ich weise nur auf das „Miniload“ hin, wir haben unsere eigenen Regalbediengeräte und wir haben in Ungarn in eine neue Fertigungsstätte investiert. Sie sehen also schon daran, das Thema wird ein Wachstumsfeld bleiben. Was die Automatisierung betrifft ...

... wir wollten gerade nachhaken ...

... der Anteil automatisierter Fahrzeuge wird sich in Zukunft erhöhen, deutlich erhöhen. Und Jungheinrich ist mittendrin. Wir arbeiten hier mit unserer bewährten Technologie, auf der rund 80 Prozent der jetzt automatisierten Fahrzeuge basieren.

Innovationen, die wir auch auf der Logimat zu sehen bekommen, nehmen wir an.

Auf dem Jungheinrich-Stand wird es um die Zukunftsfähigkeit des Lagers gehen. Besucher der Logimat 2020 können bei Jungheinrich die digitale Intralogistik live erleben. Hier wird selbstredend auch das Thema Automatisierung einen entsprechenden Raum einnehmen und unsere AGVs auf dem Stand live im Einsatz zu sehen sein. Zudem präsentieren wir die neuesten Entwicklungen aus der Welt der Assistenzsysteme für mehr Effizienz und Sicherheit im Lager. Hinzu kommt unsere neue Hydrostatengeneration, die wir im Januar 2020 der internationalen Fachpresse vorgestellt haben.

» In fünf Jahren wird es nur noch wenige Fahrzeuge mit Blei-Säure-Batterie geben, die verkauft werden.

Hintergrund

Jungheinrich und Solarworld

Die JT Energy Systems hat das ehemalige Solarworld-Werk in Freiberg nahe Dresden übernommen. Das Anfang 2019 durch die Jungheinrich AG und die Triathlon Holding GmbH gegründete Unternehmen baut seine Kapazitäten damit massiv aus. Durch die frühzeitige Erweiterung von zusätzlichen Fertigungsmöglichkeiten wird das größte europäische Produktionszentrum für Batterien und Ladesysteme in der Intralogistik geschaffen. Ziel ist die frühzeitige Sicherstellung von Produktionskapazitäten für die stark wachsende Nachfrage an Lithium-Ionen-Batterietechnologie und Ladesystemen sowie anderen Industrieapplikationen in der Intralogistik. Mit der aktuellen Produktionserweiterung in Freiberg wird die Technologieführerschaft bei der Elektromobilität und insbesondere bei der Lithium-Ionen-Technologie gefestigt. Gleichzeitig wird im sächsischen Glauchau unter anderem eine hochautomatisierte Modulproduktion stattfinden, im neuen Werk Freiberg die Montage der Batteriesysteme sowie der Ladegeräte. Der operative Start für das über 42.000 Quadratmeter große Werk Freiberg ist bereits für das erste Quartal 2020 geplant. Es werden kurzfristig rund 200 Arbeitsplätze geschaffen.

Herr Erlach, wir sind ein wenig verwirrt: Sie sprachen davon, dass 98 Prozent der im Feld befindlichen Jungheinrich-Stapler einen Elektroantrieb besitzen. Ihr Vorgänger im Amt sprach davon, der Verbrenner sei – de facto – tot. Und jetzt das?

(lacht) Es wird, da bin ich ganz offen, die letzte Verbrennergeneration sein, die Jungheinrich entwickelt hat. Wir werden deshalb einen komplett neuen Lithium-Ionen-Gegengewichtstapler vorstellen. Dieser ist eine, lassen Sie es mich als gebürtiger Wiener so ausdrücken, eine Melange aus dem Besten, was ein Verbrenner – also unsere neue Hydrostatengeneration – hergeben kann und dem Besten von einem Elektrostapler in Lithium-Ionen-Ausführung. Kurz gesagt: die Zukunft des Gegengewichtstaplers. Ende 2021 kommt der auf den Markt.

Zur Erläuterung räumen wir Ihnen gern noch einmal zwei, drei Worte mehr ein.

Gern. Das neue Fahrzeug, der EFG P30i, wird ein Hochvolt-Gegengewichtstapler in der Hülle eines Verbrenners sein und damit gleichzeitig der erste Lithium-Ionen-Stapler mit der Power und dem Fahrkomfort eines Verbrenners. Wir nennen das Game Changer in der Welt der Gegengewichtstapler (mehr dazu auf Seite 38).

Herr Erlach, herzlichen Dank für das Gespräch!

Besuchen Sie uns!
LogiMAT, Stuttgart
10.–12. März 2020
Halle 5, Stand A41

Besuchen Sie uns!
interpack, Düsseldorf
7.–13. Mai 2020
Halle 12, Stand C21

**MANCHE
DENKEN,
FEHLZUSTEL-
LUNGEN
SEIEN UNVER-
MEIDBAR.
WIR DENKEN
ANDERS.**