

Sensoren für die Lagerlogistik

Sensorik ist der Schlüssel der Automatisierung. Vor allem induktive und optische Sensoren gewährleisten mit exakten Positions- und Zustandsinformationen den reibungslosen Betrieb im Lager. Umso wichtiger sind Qualität und Verfügbarkeit dieser „unsichtbaren Helden“, die Autosen ganz unkonventionell über das Internet vertreibt.



Philipp Boehmert, Handlungsbevollmächtigter und Gesamtverantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb bei Autosen erklärt im Interview, wie das Essener Unternehmen erfolgreich eine Marktlücke besetzen konnte und warum weniger manchmal mehr ist.

Herr Boehmert, Sensoren sind aus der Industrie nicht mehr wegzudenken. Geräte von Autosen finden sich in der Fleischproduktion ebenso wie im Werkzeugmaschinenbau. Worin liegen die Besonderheiten in der Intralogistik? Philipp Boehmert: Die Intralogistik ist eine Querschnittstechnologie, entsprechend groß ist die Bandbreite der Anforderungen an die Sensorik. Die Einsatzbereiche von Sensoren reichen von der Positionserken-

„Gerade in der Lagerlogistik müssen Sensoren unter allen Bedingungen zuverlässig und genau funktionieren“

nung in der Fördertechnik bis zur Feinpositionierung des Lastaufnahmemittels vor dem Regalfach. Ebenso weit ist das Spektrum hinsichtlich der Umgebungsbedingungen. Ob in der rauen Umgebung der industriellen Fördertechnik oder im Reinraum, bei hohen Temperaturen oder im Tiefkühlager: Sensoren müssen unter allen Bedingungen zuverlässig und genau funktionieren. Daher listen wir Produkte bis in die höchsten Schutzarten, darunter auch Geräte unserer High-Resistance-Class für besonders raue Umgebungen.

Zudem werden die Toleranzen gerade bei Lager- und Materialflusssystemen immer kleiner, beispielsweise bei der Fachpositi-

onierung im vollautomatischen Hochregallager. Minimale Fehler können bereits zum Stillstand einer Gasse oder der gesamten Anlage führen. Dabei zählt unterm Strich aber nicht die Papierform des Produktdatenblatts, sondern die faktische Genauigkeit des Gesamtsystems. Also müssen die Geräte nicht nur selbst exakt arbeiten; es muss auch sichergestellt sein, dass beim Einbau und bei der Justage keine Fehler auftreten können. Wir prüfen bei jedem Sensor daher nicht nur die technische Qualität, sondern auch die Nutzerfreundlichkeit, bevor wir ihn ins Sortiment nehmen.

Apropos Sortiment: Angesichts der vielfältigen Einsatzgebiete erscheint das Autosen-Programm doch eher schlank?

Das kommt auf die Perspektive an. Aus Sicht des Entwicklers kann ich natürlich für jeden Spezialfall einen Sensor auf den Markt bringen. Der Kundennutzen ist dabei aber höchst fraglich. Tatsächlich lassen sich die allermeisten Anwendungen mit wenigen Bautypen abdecken, die den beschriebenen Anforderungen an Qualität, Nutzerfreundlichkeit und Genauigkeit genügen. Das erleichtert in der Praxis die Auswahl und Beschaffung erheblich und ist dazu noch viel wirtschaftlicher. Da wir auf den teuren Präsenzvertrieb verzichten, können wir es uns leisten, uns auf die wirklich sinnvollen Geräte zu konzentrieren. Konventionelle Anbieter müssen da möglicherweise anders kalkulieren.

Wird der Vertriebskanal Internet in der Intralogistik-Branche akzeptiert oder gibt es Vorbehalte bei ihren Kunden?

Kunden sehen nicht unseren Vertriebskanal, sondern ihre eigene Beschaffung. Und die lässt sich durch das Internet ganz klar optimieren. Ein paar Mausklicks und am nächsten Tag ist der richtige Sensor in der richtigen Anzahl am richtigen Ort. Das geht nur online und erleichtert die Ersatzteillogistik erheblich. Natürlich muss das erst gelernt werden. Die Erstbestellung ist oft ein Testkauf. Bei vielen „Wiederholungstätern“ sind wir aber mittlerweile fester Bestandteil der Supply Chain.

Wer ist der typische Autosen-Kunde?

Ganz klar der Anwender, der für einen Austausch oder im Zuge des Retrofits auf der Suche nach einer qualitativ hochwertigen, wirtschaftlichen Alternative zur Erstausrüstung ist. Durch Tools wie unseren Produktvergleich oder die Online-Produktberatung ist das passende Gerät schnell gefunden und bestellt. Und dann gibt es natürlich die Kunden, die schnell und unkompliziert Ersatzteile benötigen. Da wir rund 60000 Teile permanent auf Lager haben, erfolgt die Auslieferung deutschlandweit innerhalb von 24 Stunden.

Herr Boehmert, ich bedanke mich für das interessante Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg. ► www.autosen.com