



Ravensberger-Becker
An Sortimentstiefe gewonnen



Corà
Holz und Keramik kombiniert



BIM
Inzwischen tägliche Praxis

HOLZ

Fachmagazin
für die
Holzbranche

Forum

mit Türen- und Fenstermarkt

Wickert Holzfachhandel

„Verkaufen lebt
vom sozialen Kontakt“



Sortimentstiefe gewonnen

Bei Ravensberger Holz in Bielefeld ist vor kurzem das erste automatisierte Kombi-Lager für Türen und Zargen in Betrieb gegangen: Einher gingen enorme Arbeitersparnis und neue Möglichkeiten, wie sich vor Ort zeigt.

Nach einem Klick am Computer vernimmt der Beobachter nicht viel mehr als ein Klack-Geräusch und ein mechanisches Surren. In-

Früher waren zwei Mann damit beschäftigt, die bis zu 50 Kilogramm schweren, in Kartons verpackten Türen von einem Sta-

handel und 20 Prozent im Einzelhandel“, erzählt Brinkkötter beim Gang durch die Hallen. Lagereffizienz sei daher für das Unternehmen sehr wichtig. Zu den Kunden des seit 1908 bestehenden Familienunternehmens zählen vor allem Wohnungsbaugesellschaften, Schreiner sowie Industrieunternehmen, beispielsweise aus dem Stanzformenbau.

2019 habe man sich intern damit auseinandergesetzt, dass die eigene Sortimentstiefe in den genannten Bereichen nicht mehr optimal war. „Wir müssen bei den Platten etwas tun“, war damals die Erkenntnis, so der studierte Betriebswirt. Ursprünglich sei das Ziel nur die Modernisierung des Lagers gewesen. „Im

Prozess der Planung kam dann die Idee auf, die Anlage mit Türen und Zargen zu kombinieren“, so Brinkkötter weiter, vor allem beim Blick darauf, wie aufwändig die Türen-Kommissionierung war.

Nachdem man zusammen mit dem Hersteller vor Ort die Möglichkeiten diskutiert hatte, war nach ein bis zwei Monaten klar, dass nicht nur ein Plattenlager über zwei Etagen möglich wäre, sondern auch eine Kombination mit einem Türen- und Zargenlager. Als Grundlage hierfür musste ein neuer Greifarm entwickelt werden, der Türen und Zargen sicher packen kann, erzählt Josef Becker, Deutschland-Vertriebspartner des österreichischen Herstellers Grundner, im Gespräch. In Bielefeld kommt der Greifer erstmals neben den ansonsten bereits üblichen Vakuum-Hebern für Plattenlager zum Einsatz – außerhalb des Industriebereichs ein Novum.

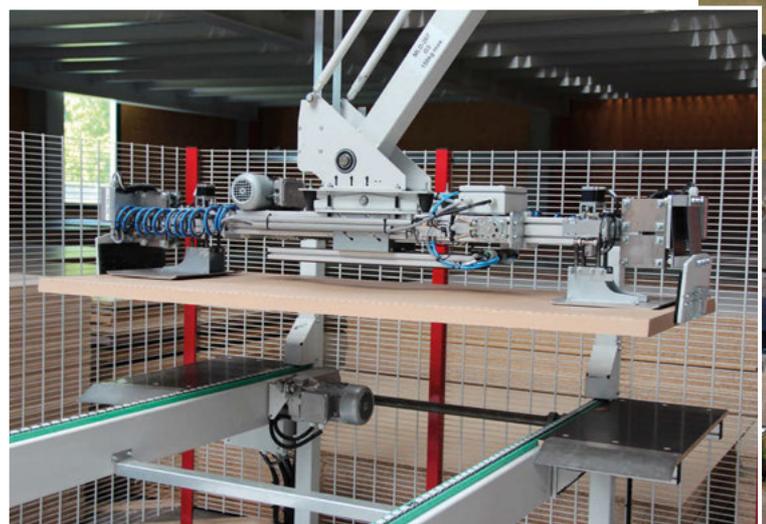


Kartons in Reih und Glied: Blick über den Türen-Teil des neuen Kombi-Lagers.

nerhalb weniger Sekunden fährt der auf einer Schiene befestigte Greifarm zu einem der überdimensionierten Pakete, hebt dieses an und macht sich auf den Weg zur Ausgabestation. Wer einmal in einer Fabrik gearbeitet hat, dürfte eine ähnliche Szene gut kennen. Statt in einer Autofabrik befinden wir uns jedoch in einer Lagerhalle im Bielefelder Norden bei Ravensberger Holz. Der Grund: Der lokale Holzändler ist der erste in Deutschland, der seit Anfang des Jahres ein vollautomatisiertes Kombi-Lager sowohl für Platten als auch für Türen und Zargen betreibt.

pel auf den anderen zu schichten und für den Versand fertig zu machen. „Heute sind wir doppelt so schnell und haben vor allem keine körperlich anstrengende Arbeit mehr“, erklärt Dr. Christian Brinkkötter, Geschäftsführer von Ravensberger Holz, vor Ort. Statt zwei Personen benötigt es jetzt nur noch eine Person für Lagerhaltung und Kommissionierung. Weiter stellt das System – frei von menschlichen Fehlern – sicher, dass stets die passende Zarge zur passenden Tür gepackt wird.

„Wir machen etwa 80 Prozent unseres Umsatzes im Groß-



Tür am Greifarm: In Bielefeld ist das System auf 50 Kilogramm ausgelegt. Theoretisch sollen bis zu 500 Kilogramm möglich sein.

Nachdem das System im Januar 2020 bestellt wurde, läuft es jetzt seit dem Jahreswechsel 2020-21. Aktuell sind 1.800 Türen eingelagert: „Etwa 30 Prozent mehr als zuvor“, so der Mittvierziger. Dabei sei „kein Quadratmeter zusätzlich benötigt worden“, ergänzt Becker stolz. Ein Aspekt, der für den Händler äußerst wichtig war, befindet sich das Unternehmen doch seit 1979 am aktuellen Standort und ist dort für Kunden zwar sehr gut erreichbar, jedoch in alle Himmelsrichtungen durch eine Kreuzung, einen Heimdecor-Fachmarkt und ein Naturschutzgebiet an der Expansion in die Fläche gehindert.

Softwareseitig ist das neue Lager voll in das ERP-System des Holzhändlers eingebunden. Ein Umstand, der Brinkkötter besonders wichtig ist. So gebe es heute eine automatisierte Meldung, wenn ein Auftrag fertig ist, und auch die weitere Abwicklung laufe automatisch ab. Die Auslieferung übernimmt der Holzhändler komplett mit eigenen LKWs, eine Stunde vor Auslieferung bekommt man automatisiert eine

SMS. Die Kunden befinden sich nach eigener Aussage im Wesentlichen in einem Radius von 30 bis 50 Kilometern.

Die Kombination aus Platten- sowie Türen- und Zargenlager habe das Projekt etwas komplizierter gemacht, erzählt Josef Becker. Insgesamt könne man von einer Millioneninvestition im unteren Bereich sprechen. Aktuell, verrät Becker, sind weitere Anlagen bereits „im Prozess“ und man spüre „ein großes Interesse“. Dabei komme dem Grundner-System zu Gute, dass dieses bei Interesse und genügend Platz auch erweitert werden kann. In Bezug auf das Gewicht seien theoretisch bis zu 500 Kilogramm pro Paket möglich, so Becker. Wie flexibel man dabei ist, zeigt sich daran, dass die nächste Lager-Anlage auf Fußböden ausgerichtet ist.

Bei der Umsetzung geht Becker nach dem Prinzip alles aus einer Hand vor: „Von der Konzeptionierung bis zur Umsetzung gibt es einen Ansprechpartner“, erklärt Jonas Becker, der neben seinem Vater seit Anfang des



Christian Brinkkötter am Kontroll-Pult, im Hintergrund der neu entwickelte Greifarm für Türen und Zargen.



Sohn Jonas und Vater Josef Becker neben Christian Brinkkötter.

Jahres im Geschäft ist. So fahren etwa Becker-Handwerker zum Aufbau und man ist Ansprechpartner bei Problemen. Deutschland-Vertriebspartner von Grundner sei man seit zehn Jahren.

Für den Hagebau-Gesellschafter Brinkkötter ist das neue Lager-System zwar finanziell nicht die größte Investition gewesen, aber die größte organisatorische Umstellung: „Es hat mich selbst überrascht, wieviel Zeit wir bei der Kommissionierung von Türen und Zargen sparen und wie stark die körperliche Belastung der Kollegen reduziert werden konnte“, sagt Brinkkötter.

„Durch die freigewordenen Ressourcen können die Mitarbeiter nun auf anderen Positionen eingesetzt werden.“

Ein Viertel des Gesamtumsatzes macht der Händler mit Türen. Die Zukunftsperspektive sei durch das neue Lager jetzt hervorragend, erklärt der Geschäftsführer. So soll beispielsweise der Dienstleistungssektor im Bereich der Möbelfertigung ab Stückzahl 1 für gewerbliche Kunden weiter ausgebaut werden. Der Ausbau der ohnehin schon großen Sortimentstiefe durch das Flächenlager sei ein wichtiger Baustein hierfür, so der Familienvater. ■



Zentrale Lage: Der Standort von Ravensberger Holz im Bielefelder Norden.