



Im Tandem auf Erfolgskurs

Über 100 mittelständische Systemintegratoren und Anlagenbauer engagieren sich weltweit im Rolling On Interroll-Programm. Offenheit und Vertrauen wird bei den Partnern grossgeschrieben – nicht nur, wenn es um die Zusammenarbeit mit Interroll, sondern auch um gemeinsame Kundenprojekte geht.

Partnerschaften und Kooperationen liegen im Trend. Niemand kann schliesslich alles – dies gilt vor allem in einem offenen und dynamischen Marktumfeld, in dem sich Technologien und Kundenwünsche rasant wandeln. Multinationale Grosskonzerne haben deshalb schon vor einiger Zeit erkannt, dass klassische Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen ohne eine enge und langfristige Zusammenarbeit wenig zu einem dauerhaften Geschäftserfolg beitragen können. Viele mittelständische Unternehmer scheuen allerdings häufig noch eine allzu enge Zusammenarbeit mit anderen Firmen, meist aus Vorsicht vor der Konkurrenz. Kein Wunder: Den richtigen Kooperationspartner zu finden, ist nicht einfach. Abgesehen von wirtschaftlichen und technischen Aspekten sind schliesslich auch ein offener Informationsaustausch und gegenseitiges Vertrauen für echte Partnerschaften unabdingbar.

Netzwerk der Kompetenz und Professionalität

Teilnehmer des Rolling On Interroll-Programms (ROI) haben es bei der Geschäftspartner-Auswahl leichter. Denn nicht nur die Anwender, auch die internationalen Teilnehmer können darauf vertrauen, dass die Netzwerkteilnehmer auf der ganzen Welt konsequent auf Qualität und Kompetenz im Markt für Materialflusslösungen setzen und ihre Projekte mit Kompetenz und Professionalität bewältigen. Zudem deckt das Knowhow des Partnernetzwerks das gesamte Spektrum des innerbetrieblichen Materialflusses ab – von der Projektierung und Planung, der Software, Behälter- und Palettenfördertechnik über die verschiedenen Kommissioniertechnologien (Pick-to-Light, Pick by Voice, RF), Robotersysteme, Arbeits- und Packplätze, Regaltechnik und Stahlbau bis hin zu Service und Retrofitlösungen. Alle Mitglieder haben zertifizierte Schulungs- und Trainingsprogramme durchlaufen, die die technischen und geschäftlichen Einsatzmöglichkeiten von Interroll-Produktlösungen betreffen. Das schafft Sicherheit auch bei anspruchsvollsten Automatisierungsprojekten und wird durch die entsprechenden ROI-Qualitätssiegel auf einen Blick erkennbar

“Strategische Geschäftspartner müssen sich an gemeinsamen Werten orientieren. Sie sollten sich zum Beispiel darin einig sein, das Kundeninteresse immer in den Mittelpunkt der Zusammenarbeit zu stellen. So wie wir selbst müssen unsere Partner zudem in der Lage sein, die Betriebsabläufe des Kunden zu verstehen und Offenheit

bei der Kommunikation zu pflegen.“

Ben York, Chief Executive Officer (CEO) von Slate Rivers Systems , Inc. (SRSI) in Texas/USA

Gemeinsame Werte und Kompetenzen, die sich ergänzen

Ein anschauliches Beispiel für eine strategische Zusammenarbeit, bei dem sich zwei ROI-Partner an gemeinsamen Werten orientieren und sich beim Know-how ergänzen, ist die Geschäftspartnerschaft der texanischen Systemintegratoren SRSI (www.gosrsi.com) und AuthenTEK Solutions (www.authentek.io). SRSI (Slate River Systems Inc) mit Hauptsitz in Dallas und Niederlassungen in weiteren US-Bundesstaaten ist ein dynamisch wachsender Systemintegrator, der eine Vielzahl von Branchen mit umfassenden Optimierungslösungen für Lager- und Materialflussanwendungen bedient. AuthenTEK hat seinen Firmensitz in Carrollton und fokussiert sich auf datenzentrierte Hardware- und Softwarelösungen, zu denen Anwendungen für das Barcode-Scannen, den automatischen Rechnungsausdruck, das Wiegen, Etikettieren und die Echtzeitüberwachung gehören. Beide Partner bündeln bei zahlreichen Projekten ihre Kompetenz, um auch mittelständischen Materialflussanwendern den Einsatz von massgeschneiderten Hochtechnologie-Lösungen mit möglichst geringen Investitions- und Betriebskosten zu ermöglichen.

Kundenwünsche im Fokus

Für Shop LLC, einen US-amerikanischen TV- und TeleshoppingAnbieter, wurde etwa ein Automatisierungsprojekt für ein texanisches Versandzentrum realisiert, dass die Produktivität der Prozesse zwischen Kommissionierung und der Barcode-basierten Sortierung im Warenausgang um rund 40 Prozent steigert. So kann das stark wachsende Bestellvolumen an diesem Standort abgewickelt und der Wunsch der Verbraucher nach schneller Belieferung befriedigt werden. Hierzu wurde eine zweistöckige, staudrucklose Materialzu- und -abführung der Verpackungsstationen auf Basis der Fördermodule der Modular Conveyor Platform MCP, der RollerDrive und entsprechender MultiControl-Steuerungen von Interroll realisiert.

Um eine möglichst hohe Flexibilität für zukünftige Veränderungen und Erweiterungen der installierten Förderer zu gewährleisten, erfolgt die Steuerung des Warenflusses ohne eine speicherprogrammierbare Steuerung (SPS). Dies vermeidet die Installation von fest verkabelten Schaltschränken, die einen Anlagenumbau deutlich erschweren. Gleichzeitig sorgt der moderne Bandförderer, der die Arbeitsplätze mit der Sortieranlage beim Warenausgang verbindet, dafür, dass eine riesige Vielfalt von unterschiedlichen Verpackungsarten, zu denen beispielsweise Päckchen, Pakete und Polybags gehören, sicher und zuverlässig gefördert werden. Zudem wurde der Anwender nun in die Lage versetzt, über eine Online-Anwendung den Betrieb seines Systems in Echtzeit zu überwachen. Für Benjamin York und Michael Doke, die Chefs von Slate River Systems (SRSI) beziehungsweise AuthenTEK Solutions, zeigt auch dieses Projekt, dass der gemeinsame Fokus auf die Dinge, die für den Kunden wirklich wichtig sind, den Erfolg einer Geschäftspartnerschaft ausmacht.

“In einer echten Geschäftspartnerschaft geht es darum, die jeweiligen Stärken der beteiligten Unternehmen im Interesse des Kunden zu bündeln, also vorhandene Kompetenzen zu ergänzen.

Herausforderungen sollten immer gemeinsam definiert und angegangen werden, um die richtige Lösung zu erarbeiten und umzusetzen.“

Michael Doke, President und CEO von Authentek Solutions LLC in Texas/USA

Neue Märkte gemeinsam erobern

Dass sogar die gemeinsame Neuerschliessung internationaler Absatzmärkte durch zwei ROI-Partner, die selbst aus unterschiedlichen Ländern kommen, die Zielsetzung einer noch engeren Kooperation sein kann, beweist die enge Zusammenarbeit der österreichischen Rollo-Ing. Franz Teufel GmbH (www.rollo-teufel.com) und der serbischen Trasing d.o.o. (www.transportnisisystemi.rs) Bei dem Zusammentreffen der beiden Manager Armin Mujkic (Rollo) und Milos Gligorijevic (Trasing) im Jahr 2017 auf dem internationalen ROI Summit in Barcelona entstand zunächst die Idee, die gebündelte Kompetenz beider Partner in gemeinsamen Projekten zu nutzen. Dabei war den Beteiligten schnell klar, dass neben dem gegenseitigen wirtschaftlichen Vorteil vor allem das gegenseitige Vertrauen die entscheidende Voraussetzung für eine internationale Geschäftspartnerschaft darstellt. Denn Unternehmen, die über Länder- und EU-Grenzen hinweg kooperieren, sollten eine Unternehmenskultur besitzen, die von gegenseitigem Lernen und Wertschätzen geprägt ist.

Ein Beispiel für ein erfolgreiches Gemeinschaftsprojekt ist die Realisierung einer intelligenten Automatisierungslösung für den Automobilzulieferer und Autoteilehändler CIAK Auto, ein zukunftsorientiertes Familienunternehmen in Kroatien. Hier ging es darum, die Kommissionierung, Sortierung und den Versand am Hauptstandort in Zagreb zu optimieren. Zunächst wurde von Trasing der bestehende Material- und Datenfluss analysiert, um auf dieser Basis eine gemeinsame Lösung mit dem Kunden zu entwickeln. Technologisch wurden drei Hauptbereiche definiert: Eine Sortierlösung, verschiedene Förderanlagen auf drei Etagen sowie ein Ambaflex-Spiralförderer. Dabei wurden die Förderer von Rollo so konzipiert, dass sie mit der Modular Conveyor Platform MCP von Interroll problemlos zusammenarbeiten, wodurch eine besonders schnelle und einfache Planung und Installation möglich wurde.

Obwohl die Auftragsvergabe im Februar 2020 kurz vor den einsetzenden Lockdowns in Europa erfolgte, konnte die Installation Mitte Juli 2020 fristgerecht abgeschlossen werden. Nach der ersten Inbetriebnahme, der Anlagenprüfung und der Schulung der Anwender konnte CIAK Auto das neue System offiziell in der ersten Augustwoche 2020 kommerziell in Betrieb nehmen. Dieses Projekt ist ein eindrucksvoller Beleg für die Internationalität des Rolling On Interroll-Programms, bei denen die österreichisch-bosnischen, serbischen und kroatischen Beteiligten einen gemeinsamen Erfolg erzielten.

Aktuell haben die beiden Partner mit eigenen Niederlassungen in Bosnien und Herzegowina die nächste Stufe ihrer Zusammenarbeit gezündet. Bosnien und Herzegowina ist ein Land, das nicht nur interessante geschäftliche Aussichten bietet, sondern den jeweiligen Tochterunternehmen eines Anbieters aus dem EU-Land Österreich und eines serbischen Unternehmens mit seiner Kundennähe vielfältige Kooperationsmöglichkeiten im Interesse der Kunden in Bosnien ermöglicht.

„Ohne den gemeinsamen Willen zu einer langfristigen Zusammenarbeit machen Geschäftspartnerschaften keinen Sinn. Ausserdem sollten die Ansichten der Partner über die technologischen und geschäftlichen Entwicklungsperspektiven konvergieren. Gleichzeitig spielen Kreativität und Innovationsorientierung bei einer Zusammenarbeit eine wichtige Rolle.“

Milos Gligorijevic, Direktor von Trasing D.O.O. in Serbien

ROI-Programm für die tägliche Arbeit wichtig

Wie in den vergangenen Jahren wird bei diesen Expansionsplänen auch das ROI-Partnernetzwerk eine wichtige Rolle spielen. Schliesslich sei das Programm für die beiden Partner längst nicht nur ein Forum für den internationalen Informationsaustausch, sondern eine Kompetenz- und Kundenprojektplattform geworden, die die tägliche Arbeit bestimme und für interessante geschäftliche Perspektiven und, gerade in Pandemie-Zeiten, für zusätzliche Sicherheit Sorge – wie Armin Mujkic und Milos Gligorijevic betonen.

„Gegenseitiges Vertrauen ist der Dreh- und Angelpunkt für eine echte Geschäftspartnerschaft. Partner müssen auf Augenhöhe zusammenarbeiten, also zum Beispiel bereit sein, wirklich voneinander zu lernen. Last but not least sollten Herausforderungen und auftretende Probleme mit einer positiven Energie und Grundhaltung angegangen werden.“

Armin Mujkic, Vice President von Rollo - Ing. Franz Teufel GmbH, Österreich



Die ROI Kompetenzen im Überblick

Abhängig von der Bandbreite der Expertise im Bereich der Interroll-Produktgruppen, der Teilnahme am internationalen Austausch im Netzwerk und der Verflechtung mit unserer Produkt- und Technologieentwicklung gibt es drei Kategorien, die einen grundsätzlichen Hinweis auf die spezifische Interroll-Kompetenz in den jeweiligen Projekten geben:

Approved partner

Ein langjähriger Interroll-Kunde, der als ROI-Partner seine Kompetenz bei Anwendern vielfach unter Beweis gestellt hat und zertifizierte Expertise für mindestens einen Interroll-Technologiebereich (zum Beispiel die modulare Fördererplattform MCP) besitzt. Ein ebenso professioneller wie bewährter Partner für Materialflusslösungen.

Approved accelerator

Diese Unternehmen nehmen ausserdem aktiv am internationalen Erfahrungs- und Expertenaustausch des Rolling On Interroll-Partnernetzwerks teil. Sie verfügen über zertifizierte Expertise für mindestens zwei Interroll-Technologiebereiche. Ein optimaler Partner für komplexe

und grenzüberschreitende Projekte.

Approved value creator

Hier handelt es sich um ein Rolling On Interroll-Mitglied, das zudem über den Status eines Technologie- und Innovationspartners von Interroll und über besondere Empfehlungen von führenden Anwendern verfügt. Das Unternehmen besitzt eine zertifizierte Expertise für mindestens drei Interroll-Technologiebereiche und ist eine treibende Kraft im internationalen Erfahrungs- und Expertenaustausch des Rolling On Interroll-Partnernetzwerks. Ein idealer Partner für anspruchsvollste Aufgabenstellungen, auch in internationalen Projekten

Mehr zum Rolling On Interroll Programm

<https://rollingoninterroll.com/de/>

Kontaktieren Sie uns



Franz Schöpf

Global Program Director

+41 918502519

f.schoepf@interroll.com