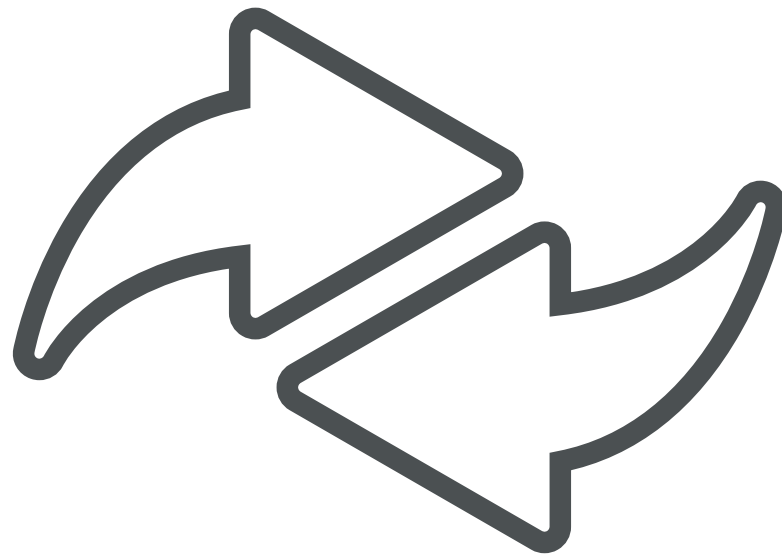


the new flexibility

Es geht um

# Flexibilität, Geschwindigkeit & Präzision

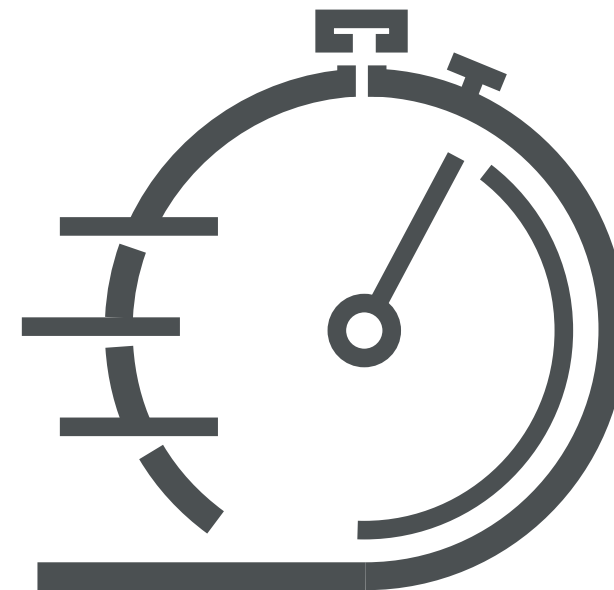
Als innovationsfreudig, unabhängig und IT-orientiert beschreiben Georg Schukat, Eigentümer Schukat electronic, und Thomas Reichmann, Referent der Geschäftsführung, das in Monheim am Rhein ansässige Unternehmen. Im Gespräch mit World of Solutions erklären sie, warum nur eine skalierbare, flexible Logistiklösung zukunftsfähig ist, was sie sich vom neuen OSR Shuttle™ Evo erwarten und wie wichtig Partnerschaft auf Augenhöhe ist.



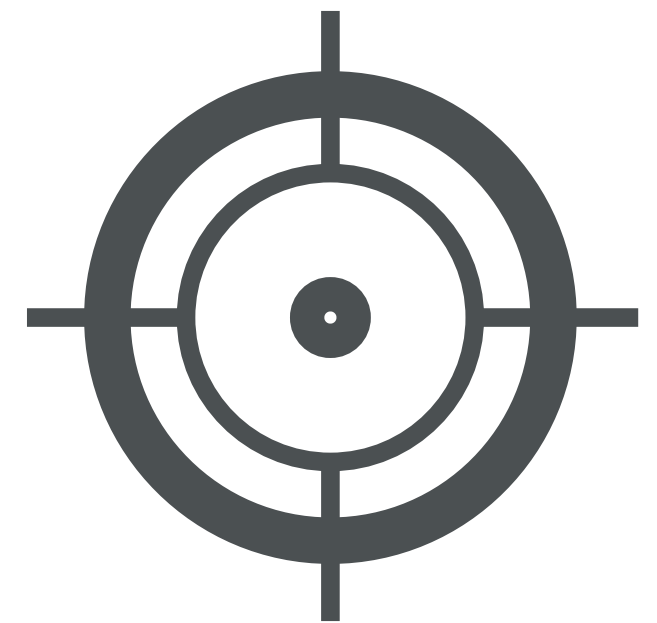
Schukat und KNAPP sind unabhängige Familienunternehmen. Wo sehen Sie Gemeinsamkeiten, was zeichnet beide Unternehmen aus?

Georg Schukat: Beide Unternehmen verfügen über das „Familien-Gen“ – wie ich es nenne. Dazu gehört erstens Langfristigkeit bei der Planung und zweitens Nachhaltigkeit im Sinne von Zukunftsfähigkeit in allen Aspekten unseres Geschäfts.

Frank Kraus: Beide Unternehmen sind Innovationstreiber. Während Schukat als eines der ersten 10 Unternehmen weltweit SAP-EWM eingeführt haben, ist KNAPP Erfinder des A-Rahmen-Kommissionierautomaten und des Shuttle-Systems.



*Innovative, independent and IT-oriented is how Georg Schukat, owner of Schukat electronic, and Thomas Reichmann, aide to the Managing Directors, describe their company, based in Monheim am Rhein. In talking with World of Solutions, they explain why only a scalable, flexible logistics solution is fit for the future, what they expect from their new OSR Shuttle™ Evo, and how important seeing eye to eye is for a partnership.*



*It's all about*  
***flexibility,  
speed and  
precision***





Nun ist Schukat unser erster Kunde mit dem neuen OSR Shuttle™ Evo mit dem Wissen, dass eine Innovation auch immer ein gewisses Risiko birgt. Das ist ein sehr verbindendes Element.

Was zeichnet Ihre Unternehmenskultur aus?

Thomas Reichmann: Aus Mitarbeitersicht schätze ich vor allem die Nähe und Offenheit. Jeder kann sich einbringen und erhält sofort Feedback. Jeder kennt jeden, hierarchisches Denken steht nicht im Vordergrund. Wir gehen mit *Hands-on-Mentalität* an Projekte heran und möchten Mitarbeiter für unsere Sache begeistern. Jeder soll wissen, dass er für das Unternehmen wichtig ist.

Wolfgang Ferk: Auch bei KNAPP werden direkte Kommunikationswege gelebt. Die Unternehmensgröße bedingt jedoch mehr Hierarchiestufen, weil sich ein großes Unternehmen sonst nicht führen lässt. Die Hemdsärmeligkeit beim Umsetzen von Projekten sehe ich auch.

KNAPP steht für „Innovation aus Tradition“. Inwiefern spiegeln sich Werte wie Innovation und Tradition in Ihrer Firmenphilosophie wider?

Schukat: Besonders wichtig ist mir die Unabhängigkeit. Wir arbeiten sehr gerne mit externen Partnern – seien das Kunden, Lieferanten oder Institutionen – auf Augenhöhe zusammen. Nur, wenn ein Unternehmen über eine gewisse finanzielle oder strukturelle Unabhängigkeit verfügt, ist auch das Aufrechterhalten von Traditionen möglich. Aus diesem Grund pflegen wir langjährige Kunden- und Lieferantenbeziehungen und

setzen Produkte möglichst nachhaltig ein. Dabei möchten wir innovativ sein, Dinge wagen und neue Wege gehen. Das bedeutet aber nicht, jedem Trend blind zu folgen. Das betrachte ich nicht als innovativ und steht im großen Widerspruch zur Tradition. Wir möchten Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten ein Partner sein, der das gemeinsame Arbeiten durch Innovation einfacher und besser macht. Nur wenn sich Dinge durch eine Partnerschaft langfristig verbessern werden damit auch langfristige Erfolge erzielt.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Schukat: Dass es mir immer noch Spaß macht, neue Wege zu gehen! Deshalb erschien mir auch die Zusammenarbeit mit KNAPP so interessant, weil viele Dinge offen sind.

Sie haben auch erkannt, dass ihre Kunden Ideen und Bedürfnisse haben, an denen man gemeinsam arbeiten kann und den Weg zusammen geht.

Georg Schukat

Aus welchen Gründen haben Sie sich für das OSR Shuttle™ Evo entschieden?

Reichmann: In der ersten Planungsphase war noch nicht klar, ob Automatisierung generell der richtige Ansatz ist. Dieser Wunsch ist erst aus dem Projekt heraus bzw. aus anderen Fragestellungen, die sich daraus ergaben, entstanden. Auch gab es



Schukat and KNAPP are both independent family-run companies. Where do you see similarities and differences between the two companies?

Georg Schukat: Both companies have what I call the "family gene". This includes planning for the long run, as well as sustainability, which means future-proofing all aspects of our business.

Frank Kraus: Both companies are innovation drivers. While Schukat was one of the first ten companies worldwide to introduce SAP-EWM, KNAPP is the inventor of the A-frame autopicker and the shuttle system. Now, Schukat is our first customer to have the new OSR Shuttle™ Evo, with the knowledge that an innovation always comes with a certain risk. It's an element that truly connects us.

What is your corporate culture known for?

Thomas Reichmann: From the perspective of an employee, what I find invaluable is the availability and candour. Everyone can actively participate and receives immediate feedback. We all know each other, and hierarchical thinking is not emphasized. We approach projects with a hands-on mentality and want to get our employees excited about our business. Everyone should know that he or she is important to the company.

Ferk: At KNAPP, we also prefer more direct channels of communication. The size of our company, however, makes levels of hierarchy necessary, without it, such a large company could not be run. We, too, are very down-to-earth when it comes to realizing projects.

At KNAPP, "innovation is our tradition". To what extent are the values innovation and tradition reflected in your company philosophy?

Schukat: Independence is especially important to me. We gladly work with external partners as equals, whether they are customers, suppliers or institutions. Traditions can only be maintained if a company has a certain level of financial or structural independence. For this reason, we cultivate long-standing relationships with our customers and suppliers and utilize products as sustainably as possible. In all of this, we want to be innovative, to dare to attempt things and to tread on new paths. This does not mean, however, that we blindly follow every trend. This is not innovation and contradicts tradition. We want to be a partner for our customers, employees and suppliers, where innovation makes working together easier and better. Long-term success will only be achieved if things are improved within a partnership over the long run.

What are you proud of in particular?

Schukat: That I still enjoy striking out in a new direction! The work with KNAPP is also interesting to me because so many things are still open.

They also know that their customers have ideas and needs, on which one can work on together and move forward together.

Georg Schukat





betriebswirtschaftliche Betrachtungen: Rechnet sich diese Lösung für uns mit einem Zeithorizont von 2030? Wir wollten eine Lösung, die uns die Flexibilität bot, erweitern zu können. Als wir uns dann für eine Automatisierung entschieden hatten, war die Frage RGB oder Shuttle. Wir dachten zuerst, ein Shuttle-System wäre zu teuer, erst in der Diskussion haben wir erkannt, wie die betriebswirtschaftlichen Dinge zu bewerten sind. Ein weiteres Entscheidungskriterium war die Leistung. Das OSR Shuttle™ Evo bietet die Möglichkeit zu skalieren, wenn wir die Leistung brauchen.

würde ich auf wertvolles zukünftiges Potential verzichten. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, beide Segmente abzudecken.

In unserem Geschäft geht es vor allem um Schnelligkeit und Präzision. Von der Automatisierung versprechen wir uns, noch schneller zu werden.

Georg Schukat

Darüber hinaus können alle Shuttles jeden Lift erreichen. Sollte es zu einem Ausfall kommen, haben wir dadurch immer ein Backup – es gibt also keinen Single Point of Failure innerhalb des Systems. Damit haben wir die Sicherheit, jederzeit auf alle Artikel im Lager zugreifen zu können.

Georg Schukat

Schukat: Die wahre Herausforderung ist aber, für 15 Jahre voranzuplanen. Wir wissen nicht, wie das Geschäft in 15 Jahren aussehen wird. Aus diesem Grund war es wichtig, dass wir unabhängig vom System eine flexible Gesamtlösung haben, die uns ermöglicht, unser Geschäft in 15 Jahren noch immer abzuwickeln – wie auch immer dies aussehen wird. Genau wegen dieser Flexibilität entschieden wir uns für das OSR Shuttle™ Evo.

Wie sieht ihr Geschäft aus?

Schukat: Wir haben einerseits das kleinvolumige Tagesgeschäft, wo es darum geht, möglichst schnell ab Lager zu liefern. Andererseits handelt es sich um fokussiertes Projektgeschäft. Das sind großvolumige Terminaufträge, wo es genau darauf ankommt, die richtige Ware – geschnürt als kundenindividuelles Paket – zu einem fixierten Termin zu liefern. Obwohl der Trend in Richtung des höherwertigen Projektgeschäfts geht, müssen wir sowohl als auch können. Wir möchten uns das Massengeschäft nicht durch Fokussierung auf das Projektgeschäft wegnehmen lassen, denn in vielen Kunden steckt Entwicklungspotential. Wenn ich nur mit den besten Kunden arbeite und den sogenannten „Nachwuchs“ vernachlässige, dann

Welche Vorteile erwarten Sie sich vom neuen System?

Schukat: Mittels Statistiken haben wir festgestellt, dass unsere Kommissionierer pro Schicht im Schnitt 8–10 Kilometer zu Fuß zurücklegen. Wenn man sich ohne Automatisierungstechnik weiterentwickeln möchte, müsste man den Mitarbeitern 15–20 km zumuten – was nicht möglich ist. Zweitens brauchen wir mehr Kapazitäten – eine Verdreifachung ist hier kalkuliert. Dafür möchten wir Platz schaffen. Drittens muss das OSR Shuttle™ Evo flexibel genug sein, sich an den ständig ändernden Bedarf anzupassen.



Why did you choose the OSR Shuttle™ Evo?

Reichmann: During the first planning phase, it was not yet clear whether automation in general was the right approach. This wish only arose from the project or from other issues related to it. There were also economic concerns: will this solution be profitable by 2030? We wanted a solution that offered us the flexibility we needed to expand. When we decided to automate, the question was – stacker crane or shuttle? At first, we thought the shuttle system would be too expensive, but then during discussions, we realized how to evaluate the economic end of things. Performance was another criterion in the decision.

know what the business will look like in 15 years. This is why it was necessary to have a flexible overall solution, regardless of the system, that would enable us to continue handling our business in 15 years, whatever it looks like. Because of this flexibility, we chose the OSR Shuttle™ Evo.

What does your business look like?

Schukat: On the one hand, we have a small volume of daily business, which demands that we deliver very quickly from the warehouse. On the other hand, we have focussed project business. These are large volume standard orders where it's



all about getting the right goods, tied up in an individual package for the customer, delivered on fixed date. Although the trend is moving towards the higher value projects, we must be able to do both things. We don't want to lose our bulk business by focussing on the project business, because there is potential for development in many customers. Were I to only work with our best customers, neglecting the up-and-comers, I would lose valuable potential for the future. That's why it's so important to cover both segments.

The OSR Shuttle™ Evo offers the ability to scale things for when we need the performance.

Thomas Reichmann

Schukat: Furthermore, every shuttle can reach every lift. Should there be a failure, we always have a backup, and there is no single-point-of-failure within the system. We therefore have sure access to all articles stored in the warehouse at all times. The real challenge, however, was how to plan ahead for 15 years. We don't

In our business, speed and precision are of utmost importance. We expect to be even faster with automation.

Georg Schukat





Aus welchem Grund ist das OSR Shuttle™ Evo für Schukat die beste Lösung?

Kraus: Ein entscheidender Vorteil ist der Entfall der Vorzone. Dadurch ist es möglich, nur am Shuttle zu skalieren, wo man bei Leistungsspitzen im laufenden Betrieb in relativ kurzer Zeit nachrüsten kann. Schukat ist damit gut aufgestellt, um auf die zukünftigen Anforderungen reagieren zu können.

Ferk: Ich möchte die Skalierbarkeit bei den Stellplätzen hervorheben. Auch wenn wir das Shuttle-System erweitern, ist der Aufbau so modular, dass wir – auch wenn wir die Leistung signifikant steigern würden – keine zusätzliche Fördertechnik brauchen. Wir könnten ein Modul neben dem anderen hinstellen.

Die simple Erweiterbarkeit ist der größte Charme der Lösung.

Wolfgang Ferk

Schukat: Aus diesem Grund haben wir die Halle sehr groß geplant. Es kostet nicht so viel mehr, wenn man eine Halle doppelt so groß baut, aber – wenn wir erweitern wollen – fällt der ganze Planungsärger weg.

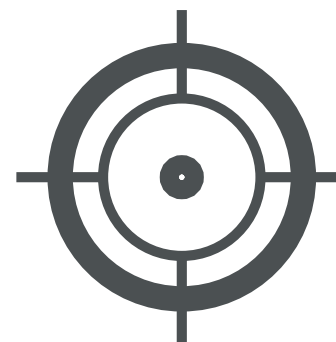
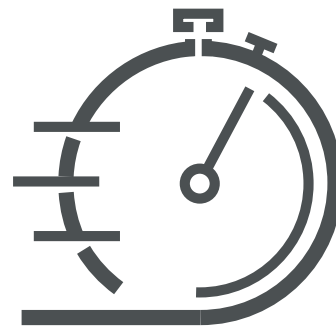
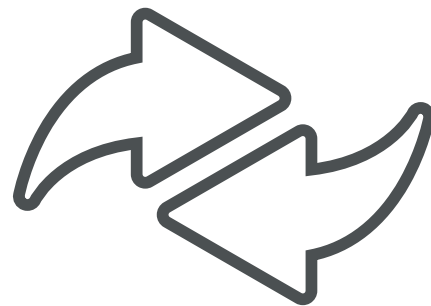
Wie stellen Sie sich Ihr Lager in 20 Jahren vor?

Reichmann: Wir beschäftigen uns seit über 30 Jahren mit Digitalisierung. Seit 2009 haben wir durch laufende Optimierungen mit der gleichen Anzahl von Mitarbeitern unseren Umsatz verdoppelt. Das ist ein klarer Effizienzgewinn. Allerdings gehen Routinetätigkeiten dadurch immer mehr verloren.

Schukat: Digitalisierung hat noch einen anderen Effekt. Es geht darüber hinaus, dass man an einzelnen Schritten arbeitet. Bei der Digitalisierung heißt es vollständig, end-to-end, zum Beispiel Order to Cash zu digitalisieren. Aber eigentlich gibt es keine fixierten Enden. Nachdem der Kunde die Ware hat, ist das Geschäft nicht zu Ende, und bevor der Kunde den Auftrag vergeben hat, hat das Geschäft schon angefangen. Wir müssen immer weiter denken und gehen.

Wir möchten den gesamten Supply Chain-Prozess digitalisieren – nicht nur an einzelnen Stellen optimieren, sondern eine durchgängige ITisierung bzw. Digitalisierung. Das ist das Mantra der Zeit!

Georg Schukat



Which advantages do you expect from the new system?

Schukat: Statistics have shown us that our pickers walk an average of 8–10 kilometres per shift. For us to develop further without automation, we would have to expect our employees to go 15–20 kilometres, which is of course, impossible. We also need more capacity, and we are aiming to triple it. For this we need to create more space. And third, the OSR Shuttle™ Evo must be flexible enough to adapt to our constantly changing needs.

What made the OSR Shuttle™ Evo the best solution for Schukat?

Kraus: One big reason was the elimination of the pre-zone. This makes it possible to resize only at the shuttle, where we can relatively quickly modify during on-going operation. Schukat is therefore well-positioned to be able to respond to future demands.

Ferk: I would like to point out the scalability of the storage locations. Even if we expand the shuttle system, the construction is so modular that we would need no additional conveyors even were we to significantly increase performance. We could put one module next to the other.

This ease of expansion is one of the main charms of the solution.

Wolfgang Ferk

Schukat: This is also why we planned such a large hall. It doesn't cost much more to build a hall that is twice as large, and if we want to expand, all the hassle of planning is eliminated.

What will your warehouse be like in 20 years?

Reichmann: We have been digitalizing for more than 30 years. Since 2009, we have continuously optimized and have doubled our turnover with the same number of employees. Talk about efficiency! Admittedly, routine tasks are dropping away even more because of this.

Schukat: Digitization also has another effect. It goes beyond just working on a single step. Digitization means end-to-end, for example to digitalize order to cash. But there is no end. After the customer has received the goods, business is not over, and before the customer has made his order, business has already begun. We always have to think and go beyond.

We want to digitalize all the supply chain processes, not just individual parts of it – end-to-end IT and digitalization. This is the mantra of the times!

Georg Schukat

Schukat Electronic ist ein Großcenter für elektronische Bauteile, dessen Logistik der Kern seiner Wertschöpfungskette ist. Mit SAP® EWM erreicht Schukat eine vollständige Transparenz der Prozesse und hohe Flexibilität in der Gestaltung der Prozesse, um auf neue Kundenanforderungen und ein ständig wandelndes Marktumfeld jederzeit reagieren zu können. Die Integration mit SAP® ERP ist perfekt gelöst. So kann Schukat seine Kunden einen besseren Service anbieten und eine schnelle und fehlerfreie Lieferung gewährleisten.



Schukat electronic is a large centre for electrical components whose logistics form an integral part of their value chain. With the help of SAP® EWM, Schukat has achieved complete transparency in its processes, as well as a high degree of flexibility in structuring these processes, enabling them to respond to new customer demands and changeable market conditions. SAP® ERP was the perfect integration solution. Schukat can now offer its customers better service, together with fast and trouble-free delivery.

