

Neues Logistikcenter vor dem Start: thyssenkrupp Materials Services setzt neue Standards für das Werkstoffgeschäft der Zukunft

- Produktivitätssteigerung durch ganzheitliche Digitalisierung und Automatisierung
- 60 Millionen Investment ein Meilenstein für Strategie „Materials as a Service“
- Nachhaltigkeit als wesentlicher Baustein bei Planung und Prozessen

thyssenkrupp Materials Services hat im niedersächsischen Rotenburg ein neues Logistik-Center in Betrieb genommen, das mit einem innovativen Konzept Branchenstandards setzt und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens noch weiter erhöht. „Wir wollen für unsere Kunden nicht nur der beste Materialverkäufer, sondern auch der beste Lieferkettenmanager sein“, erklärt Martin Stillger, Vorstandssprecher von thyssenkrupp Materials Services. „In Rotenburg zeigen wir, was im modernen Werkstoffgeschäft dank Automatisierung, Digitalisierung und künstlicher Intelligenz heute möglich ist: Wir vernetzen Produktionsmaschinen aller Generationen, automatisieren Bestellprozesse, analysieren Warenströme und treffen Vorhersagen für den Werkstoffbedarf unserer Kunden. Damit ist unser neuer Logistikstandort ein wichtiger Meilenstein in der Umsetzung unserer Zukunftsstrategie ‚Materials as a Service‘“.

Der größte werksunabhängige Werkstoffhändler und Dienstleister der westlichen Welt hat rund 60 Mio. € in den neuen Logistikstandort investiert. Damit ist es eines der größten Projekte der letzten Jahrzehnte und wegweisend für die Zukunft des Werkstoffgeschäfts. Das Lagerlayout des Standorts wurde vollkommen neu konzipiert. Die gesamte Prozesskette verfügt über einen hohen Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad, der die Produktivität erhöht und den Kunden mehr und individuellere Serviceleistungen bietet. Das Konzept soll zukünftig als Blaupause für weitere Standorte dienen.

Logistikprozess völlig neu gedacht

Der grundlegende Ansatz: Das Layout des Standortes ist am optimalen Materialfluss ausgerichtet und muss nicht mehr, wie bisher, die ideale Beladereihenfolge der LKWs berücksichtigen. Fahrerlose Transportsystemen bringen die bereitgestellte Ware direkt zum LKW, der in ebenerdigen Buchten beladen wird. Das bisher übliche, zeitaufwändige Abfahren der einzelnen Ladepunkte in der Halle entfällt. So können mehrere LKWs zur gleichen Zeit abgefertigt werden. „Dies ermöglicht uns jetzt nicht nur eine bessere, bedarfsnähere Abwicklung der Aufträge, sondern sorgt gleichzeitig für effizientere Prozesse, verkürzte Standzeiten und letztendlich mehr Produktivität bei erhöhter Sicherheit für die Mitarbeitenden“, erklärt Dr. Tobias Hegmanns, Chief Operating Officer thyssenkrupp Schulte.

Was in anderen Branchen schon Standard ist, ist für den Werkstoffhandel eine Neuheit: Da die Ware bis zu 20 Meter lang und 10 Tonnen schwer sein kann, haben erst die Automatisierung der Anlagen sowie die fahrerlosen Transportsysteme eine wirtschaftliche Umsetzung des Konzepts ermöglicht. Der auf ein Minimum reduzierte Verkehr in den Lager- und Anarbeitungsbereichen vermindert außerdem die Gefahr von Arbeitsunfällen und schafft einen erhöhten Schutz für die Mitarbeiter. Für den Kunden bietet das neue Logistikcenter nicht nur ein breiteres Materialangebot, sondern auch ein umfangreicheres Anarbeitungsportfolio. Von Zuschnitten über sägen bis hin zu folieren werden individuelle Dienstleistungen in kurzer Zeit realisiert.

27.04.2021

Seite 2/3

Ganzheitliche digitale Integration des Materialflusses

Der Standort ist entlang der gesamten Supply Chain digital integriert und vernetzt. Die Abwicklung der Aufträge erfolgt digital und papierlos und kann so ideal geplant und verfolgt werden. Die selbstentwickelte IIoT-Plattform „toi“ ist dabei das Herzstück der digitalen Prozesse am Standort. Durch die Vernetzung der Anlagen erfolgt ein unmittelbarer Datenaustausch ohne händische Zwischenschritte. Dadurch wird der Materialfluss effizienter und bedarfsgerechter gesteuert. Zudem erhöht die Automatisierung die Anlagenauslastung, indem sie die modernen Anarbeitungsstationen reibungslos aufeinander abstimmt. Die Data Analytics Plattform „alfred“ sorgt dafür, dass Lieferströme fortlaufend optimal koordiniert werden. Auf Grundlage intelligenter, selbstlernender Algorithmen analysiert sie permanent die Prozesse von der Anlieferung, über das Bestandsmanagement bis hin zur Auftragseinlagerung und -auslieferung.

Modellbeispiel für Nachhaltigkeit

Bei den Planungen für den neuen Standort spielte auch die Nachhaltigkeit eine entscheidende Rolle – sowohl beim Bau als auch beim Lieferkettenmanagement. Die Installation einer Photovoltaikanlage wird in den kommenden Monaten erfolgen. Im ersten Schritt ist das Ziel, Strom für das Logistikcenter zu erzeugen. In weiteren Ausbaustufen soll Strom auch für weitere Standorte von thyssenkrupp Materials Services erzeugt werden. Auf dem Gelände befindet sich eine eigene Bahntrasse, über die künftig dreimal wöchentlich Materialien klimafreundlich per Schiene angeliefert werden. Die Auftragerfassung und -Abwicklung erfolgt weitestgehend papierlos. Zudem ermöglicht das neue Logistikkonzept eine bessere Planbarkeit der Routen, vermindert Standzeiten und erhöht die Auslastung der LKWs deutlich.

Welches Potenzial das Konzept aus Rotenburg für Materials Services haben kann, wird an einer Zahl deutlich: Das Unternehmen schickt aktuell täglich allein in Deutschland 500 LKWs auf die Straßen. Das klare Ziel: Durch eine effizientere und bedarfsgerechtere Planung die Anzahl weiter verringern.

Logistiknetzwerk für Norddeutschland

Das niedersächsische Logistik-Center ist Teil des Materials Services Tochterunternehmens thyssenkrupp Schulte, dem führenden Werkstoffhändler und -Dienstleister in Deutschland. Es wurde nach rund einem Jahr Bauzeit fertiggestellt und umfasst 36.000m² Hallenfläche, auf der

rund 20.000 Tonnen an Materialien wie Stahl oder Aluminium lagern können. Dies schafft größtmögliche Verfügbarkeit und Leistungsfähigkeit. Nach erfolgreichem Hochlauf entstehen am Standort rund 70 Arbeitsplätze im 3-Schicht-Betrieb. „In Rotenburg ist unser neues Logistik-Drehkreuz für Norddeutschland entstanden, hier haben wir unsere Kapazitäten von vormals mehreren Standorten gebündelt, um unsere Kunden noch besser zu bedienen. Die Lage ist geografisch günstig und bietet Raum für weiteres Wachstum, der an den vorherigen Betriebsstätten fehlte“, sagt Detlef Schotten, Chief Executive Officer von thyssenkrupp Schulte.

27.04.2021
Seite 3/3

Bilder stehen Ihnen unter folgendem Link zum Download zur Verfügung (Quelle: thyssenkrupp Materials Services):

https://transfer.thyssenkrupp.com/public/t117989w_fc4f8b6b307b35ee947566/

Ansprechpartner für Medien:

Lars Bank
thyssenkrupp Materials Services
Head of External & Internal Communications Segment Materials Services
E-Mail: lars.bank@thyssenkrupp-materials.com
Telefon: +49 (201) 844-534416

Katharina Nordmeyer
thyssenkrupp Materials Services
Pressesprecherin
E-Mail: katharina.nordmeyer@thyssenkrupp-materials.com
Telefon: +49 (201) 844-535721

www.thyssenkrupp-materials-services.com
www.linkedin.com/company/thyssenkrupp-materials-services

Über thyssenkrupp Materials Services:

thyssenkrupp Materials Services ist mit rund 480 Standorten – davon 271 Lagerstandorte – in mehr als 40 Ländern der größte werksunabhängige Werkstoff-Händler und -Dienstleister in der westlichen Welt. Das vielseitige Leistungsspektrum der Werkstoffexperten ermöglicht es den Kunden, sich noch stärker auf die individuellen Kerngeschäfte zu konzentrieren. Der Fokus von Materials Services erstreckt sich über zwei strategische Handlungsfelder: Den globalen Werkstoffhandel als one-stop-shop – von Stahl und Edelstahl, Rohren und NE-Metallen über Sonderwerkstoffe bis hin zu Kunst- und Rohstoffen – sowie das kundenindividuelle Dienstleistungsgeschäft in den Bereichen Materials Management und Supply-Chain-Management. Über eine umfassende Omnichannel-Architektur haben die 250.000 Kunden weltweit kanalübergreifenden Zugriff auf mehr als 150.000 Produkte und Services rund um die Uhr. Eine hoch performante Logistik sorgt dafür, dass sich alle gewünschten Leistungen, ob „just-in-time“ oder „just-in-sequence“, reibungslos in den Fertigungsprozess der Kunden eingliedern.