

Intralogistik Schritt Richtung Generalunternehmerschaft

Vorarlberger
LTW Intra-
logistics stellt
Weichen
für weiteres
globales
Wachstum.

Die zur Doppelmayr-Gruppe gehörende LTW übernahm im April das Softwareunternehmen Metasyst Informatik. „Unser Mitte 2016 gestarteter Zusammenschluss mit dem Wiener Spezialisten für Lagermanagement-Systeme wurde damit erfolgreich abgeschlossen“, erklärt LTW-CEO Konrad Eberle. Vorausgegangen war eine bereits seit einigen Jahren bestehende Partnerschaft mit der 1990 gegründeten Metasyst Informatik GmbH.

Im Gegensatz zu früheren Partnern aus der Schweiz, welche trotz langfristig angelegter Projekte täglich ihre Umsätze sehen wollten, haben sich nun Proponenten mit gleichen Werten hinsichtlich „Projektlogistik“ gefunden. Zunächst bleibt auch die organische Struktur sowie

der Sitz beider Unternehmen unverändert, wenn auch mittelfristig eine Verschmelzung angestrebt wird. Die rund 30 Metasyst-Mitarbeiter werden von LTW übernommen.

Neue Geschäftsfelder „Für uns als Maschinenbauer LTW ergeben sich dadurch völlig neue Perspektiven“, betont Eberle, „denn Metasyst bringt als Softwarehersteller für manuelle und automatische Anlagen, Kommissionierung usw. vollkommen neue Produkte in unser Portfolio ein.“ Dadurch wird LTW zukünftig am Weltmarkt auch als Softwarelieferant wahrgenommen. Ein Meilenstein in Richtung Generalunternehmerschaft. Konkret bestehen die mehrsprachigen Lösungen aus 3D-Visualisierungen, Staplerleitsystemen sowie Software für die Optimierung von Inventur-, Verpackungs- und Versandprozessen. „Hardwaremäßig sind wir durch unsere Konzernmutter Doppelmayr, deren Produktion LTW ungefähr zu zehn Prozent auslastet, ohnehin hervorragend aufgestellt“, sagt Eberle, „allerdings bewegen wir uns in völlig anderen Kundenkreisen.“

Punkten will er vor allem im KMU-Bereich: „Wir kennen unsere Grenzen und set-

zen lieber auf kleinere Anlagen, als uns mit Big Playern wie Knapp und Schäfer zu matchen.“

Weltweite Markteintritte „Je mehr Softwaremöglichkeiten wir bieten, um so breiter wird auch der Markt für uns“, konstatiert Eberle, „unser Vorteil ist eben, dass wir nun in allen Segmenten agieren können.“ Gerade der Onlinehandel erfordere immer komplexere Softwarelösungen. Im Gegensatz zu Industriebetrie-

ben, wo weniger Flexibilität erforderlich sei. In Kanada und den USA ist LTW heute bereits vertreten. Zum Kundenkreis zählt unter anderem IKEA. Metasyst rüstet sich nun, bei diesen globalen Bestrebungen mitzuziehen. Sein internationaler Aktionsradius war bisher auf Litauen, Polen, Tschechien oder Ungarn beschränkt.

Win-Win-Situation Auch die Metasyst-Geschäftsführer Karl Kaufmann und Günther

Laber erwarten intensive Synergieeffekte: „In einem sich stark wandelnden Wettbewerbsumfeld ist diese neue Ausrichtung elementar für unsere kontinuierliche Weiterentwicklung.“ Beide Unternehmen waren auf Partnersuche und sehen großes Potenzial in ihrer zukünftig noch engeren Zusammenarbeit. „Wir schätzen einander sowohl menschlich als auch fachlich sehr“, betont Kaufmann, „man sei bereits intensiv in die gemeinsame

Kundenbearbeitung eingetreten.“ Dies müsse in den nächsten Monaten nur richtig am Markt kommuniziert werden. Im Gegenzug fährt Metasyst Aktivitäten mit Unternehmen zurück, die im direkten Wettbewerb mit LTW stehen. Diese seien laut Kaufmann zukünftig auch nicht mehr nötig. Deshalb seien auch die Mitarbeiter nun beruhigt, nicht irgendwann samt Kundenstamm und Produkten in eine ungewisse Zukunft verkauft zu werden.



Partnerschaft: Geschäftsführer v.l.n.r.: Günther Laber (Metasyst), DI Konrad Eberle (LTW), Mag. Karl Kaufmann, MBA (Metasyst)