



Qualitätssiegel für die Branche

Vor der FTS-Tagung 2006 in Hannover trafen sich die Vertreter von zehn Herstellern und gründeten am 4. Oktober das Forum FTS (s. H. 11/06, S. 536). Die Redaktion fragte Dr.-Ing. Günter Ullrich, der das Gremium initiierte und künftig kompetent das Zusammenwirken koordiniert, nach den ersten Arbeitsschritten sowie nach mittel- und langfristigen Zielen, die sich das Forum FTS steckt.

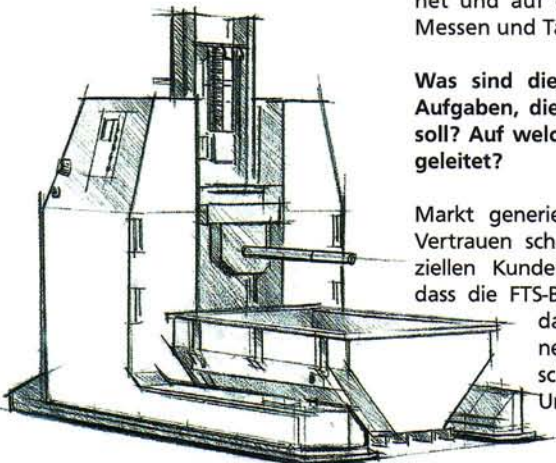
Redaktion: Herr Dr. Ullrich, die Gründung des Forum FTS durch zehn Unternehmen aus Europa ist als Erfolg zu werten. Wie konnten Sie die unterschiedlichen FTS-Anbieter unter einen Hut bringen?

Dr. Ullrich: Die Gründungsmitglieder sind tatsächlich die wichtigsten Spieler in Europa. Klar bin ich stolz darauf, insbesondere deshalb, weil nicht einer auch nur gezögert hat! Das bedeutet zweierlei: Erstens glaubt man an die Sache, und zweitens vertraut man mir.

Seit exakt 20 Jahren gibt es den VDI-Fachbereich B7 „Fahrerlose Transportsysteme (FTS)“, in dem ich mich von Beginn an engagiere und den ich seit 10 Jahren leite. Ich habe halt immer mit dem FTS und der Branche zu tun gehabt und kenne die meisten Firmen sehr gut.

Warum ist eine solche Zusammenarbeit im Forum FTS als Interessengemeinschaft notwendig?

Der eigentliche Grund liegt im Markt. Es gibt immer noch viel zu wenig Wissen über FTS. Die automatischen Fahrzeuge wer-

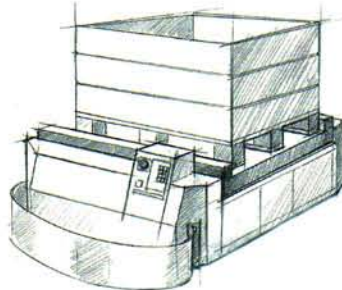


Unser Gesprächspartner



Dr.-Ing. Günter Ullrich, Unternehmensberater aus Voerde, auch erreichbar unter www.fts-kompetenz.de

den zu oft als technisch anspruchsvolle und teure Nice-To-Have-Lösungen angesehen. Aber das ist nicht (mehr) so! Das Problem ist, dass es viel zu viele Branchen gibt, die grund-



sätzlich für die FTS-Hersteller interessant sind, die aber nicht alle „beworben“ – sprich informiert – werden können. Das sprengt einfach die vorhandenen Kapazitäten der zumeist mittelständischen Hersteller. Deshalb bündeln wir jetzt diese Kapazitäten und gehen dahin, wo die Kunden sind: ins Internet und auf die einschlägigen Messen und Tagungen.

Was sind die hauptsächlichen Aufgaben, die Ihr Forum lösen soll? Auf welcher Basis wird es geleitet?

Markt generieren. Informieren, Vertrauen schaffen. Die potenziellen Kunden sollen erleben, dass die FTS-Branche lebt, dass das FTS eine ernst zu nehmende logistische Alternative ist. Und dass man sich

um sie bemüht – seriös und kompetent. Wir wollen keine Reklame machen. Wir wollen nicht rufen: „Leute, kauft FTS!“, sondern dem Kunden helfen zu prüfen, ob FTS Sinn macht. Wir begleiten ihn von der ersten neutralen Information über die Planung, Realisierung bis zum anschließenden Betrieb. Wir werden uns zurückziehen, wenn wir sehen, dass es bessere Lösungen als das FTS gibt – aber wir werden da sein, wenn ein FTS sinnvoll ist.

Alles geschieht auf der Basis der Gemeinsamkeit. Wir haben doch alle das gleiche Ziel. Und meine Aufgabe ist es, zu vermitteln und zielgerichtet zu moderieren.

Wie wollen Sie potenzielle FTS-Kunden und die Öffentlichkeit erreichen, z. B. per Internet?

Diese Website ist dafür wichtig: www.forum-fts.com. Wenn Kunden etwas suchen, dann forschen sie im Internet nach. Dort finden sie das Forum FTS als neutrale Plattform. Der Interessent braucht sich nicht sofort an einen Hersteller zu wenden, von dem er befürchtet, dass dieser ihn bereits in eine bestimmte Richtung manipulieren könnte. Im Forum geht es erst einmal neutral zu – solange, bis der Interessent nach Herstellern fragt bzw. sucht.

Außerdem waren und sind wir auf folgenden wichtigen Fachveranstaltungen vertreten:

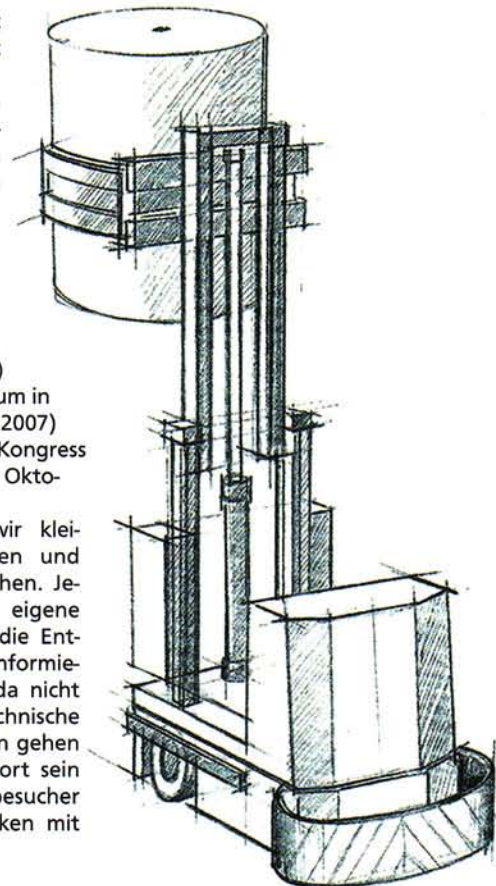
- Heidelberger Flurförderzeugtagung (6./7. März 2007)
- Materialfluss-Kongress in München (29./30. März 2007)
- IPA-Technologieforum in Stuttgart (25. April 2007)
- Deutscher Logistik-Kongress in Berlin (17. bis 19. Oktober 2007).

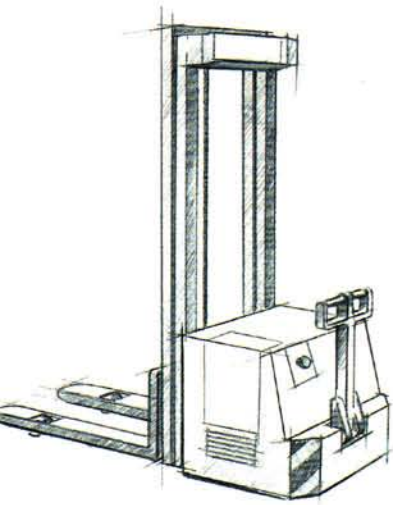
Weiterhin werden wir kleinere Branchen-Messen und -Ausstellungen besuchen. Jede Branche hat ihre eigene Messe, auf der sich die Entscheider treffen und informieren. Auch wenn es da nicht primär um fördertechnische und logistische Fragen gehen mag, möchten wir dort sein und dem Messebesucher etwas zum Nachdenken mit nach Hause geben.

Welche Bewandnis hat es mit dem sog. Qualitätssiegel für die Branche? Welche Vorteile haben die Kunden?

Wir sprechen offen von einem Ehren-Kodex, von einem Qualitätsversprechen. Das kommt daher, dass wir es immer noch mit konkurrierenden Unternehmen zu tun haben, die sich gegenseitig genau beäugen. Wir sind uns alle einig, dass wir ausschließlich zufriedene Kunden und erfolgreiche Projekte wollen. „Schwarze Schafe“ können wir in unseren Reihen nicht gebrauchen. Deshalb arbeiten wir sukzessive an einem Regelwerk, das die Eckpfeiler unseres gemeinsamen Arbeitens setzt. So sind alle Mitglieder des Forums schon lange Mitglied im besagten VDI-Fachbereich B7. Wir haben uns alle gegenseitig das Versprechen gegeben, nach diesem Ehren-Kodex zu handeln.

Der Kunde profitiert dadurch von mehr Sicherheit. Die erstmalige FTS-Einführung wird in vielen Unternehmen von allen Seiten kritisch beobachtet – sollte das Projekt scheitern, kann das weitreichende Folgen haben. Hier wollen wir Sicherheit vermitteln.





Welche Zukunft haben FTS, wo sind ihre wichtigsten Einsatzgebiete?

Die Branche hat funktionierende technische Standards erreicht, die einen vorhersagbaren Projekterfolg garantieren. Das betrifft die Leitsteuerung, die Fahrzeug-Navigation, den Personenschutz und die Daten-Kommunikation.

Jetzt geht es darum, den Markt zu durchdringen – und zwar in allen Branchen. Das ist eine nicht leichte, aber lohnende Aufgabe. Die Einsatzmöglichkeiten für FTS sind ja außerordentlich vielfältig:

- Transport von Paletten, Behältern, Boxen, Containern, Paketen, Rollen, Coils usw.
- Stapeln von Paletten
- Montageplattform
- Anhängerbetrieb
- Einsatz in Produktion, Lager, Kommissionierung
- Innen- und Außeneinsatz
- nicht nur in der Industrie, sondern z. B. auch in Krankenhäusern.

Für alle Lastgrößen und -gewichte stehen die unterschiedlichsten Fahrzeugtypen zur Verfügung:

- Hucklepack-Fahrzeuge
- Schlepper
- Gabelhubwagen
- Unterfahr-Fahrzeuge
- automatisierte LKW.

Warum beschränken Sie sich auf das gemeinsame Marketing? Welche Aktivitäten bleiben den einzelnen Mitgliedsunternehmen?

Die Mitglieder des Forum FTS bleiben natürlich Wettbewerber mit eigenem Firmenprofil, Produktspektrum und spezifischen Marktsegmenten. Die Vielfalt entspricht der Flexibilität des Produktes FTS und soll absolut erhalten bleiben.

Vielen Dank für die aufschlussreichen Informationen.

*(Interview: N. Hamke;
Bilder: Archiv Ullrich)*



Weitere Infos unter

www.fts-kompetenz.de



www.forum-fts.com

