**Retrofit: Auf den richtigen Partner und Zeitpunkt kommt es an**

* **E-Commerce und Automatisierung beschleunigen den Retrofitmarkt**
* **Nachhaltigkeit gewinnt als Entscheidungskriterium zunehmend an Bedeutung**
* **Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Überblick**

**(Marchtrenk, 9. Februar 2022) Immer schnellere Lieferversprechen und der Aufbau resilienter Lieferketten sind nur möglich, wenn Intralogistik-Systeme auf dem neuesten Stand der Technik sind. Wer ein Retrofitprojekt plant, sollte einen kompetenten Partner wählen und einige Regeln beachten.**

Mittlerweile ist es 60 Jahre her, dass das erste Hochregallager (HRL) eröffnet wurde. Als „Mutter“ aller Anlagen gilt das 1962 von Bertelsmann in Deutschland in Betrieb genommene „Büchersilo“. Seither wurden tausende HRL gebaut – manche werden seit Jahrzehnten betrieben. Ob HRL oder automatisches Kleinteilelager (AKL): Es gibt so gut wie kein System, das über Jahre hinweg noch so existiert wie zur Eröffnung. Stahlkomponenten sind robust, doch IT- und Steuerungselemente sowie die Mechatronik müssen regelmäßig auf den neuesten Stand der Technik gebracht werden. Und wenn sich das Artikelspektrum, das Volumen oder die Kundenanforderungen ändern, sind Modernisierungen und Erweiterungen unumgänglich.

**Anpassungen, Erweiterungen und Modernisierungen**

Grundsätzlich lässt sich das Thema Retrofit in drei Unterpunkte gliedern: Anpassungen, Erweiterungen und Modernisierungen. Unter dem ersten Punkt versteht man Maßnahmen, die schon wenige Monate nach der Inbetriebnahme nötig werden können, um ein Unternehmen auf neue Marktanforderungen auszurichten. Erweiterungen sind vor allem für Firmen unumgänglich, die nach dem Go-Live stark wachsen. Und regelmäßige Modernisierungen der Steuerung und der IT sind grundsätzlich alle vier bis fünf Jahre notwendig, weil sich die Technologie ändert. Die Mechanik steht oftmals erst nach zehn oder mehr Jahren zur Erneuerung an.

**E-Commerce, Automatisierung und Fokus auf Kundenbedürfnisse**

Wachsender Onlinehandel, zunehmende Automatisierung: Aufgrund der steigenden Zahl von Logistiksystemen wächst auch der Retrofitmarkt. TGW wickelt heute jährlich fünfmal so viele Projekte ab wie noch vor zehn Jahren. Ein wichtiger Treiber ist auch die zunehmende Erkenntnis der Nutzer, dass sie nur dann mit dem Wettbewerb mithalten können, wenn sie sich den Bedürfnissen der Kunden anpassen. Und wer immer kürzere Lieferversprechen macht, kommt nicht darum herum, eine resiliente Supply Chain aufzubauen. Ungeplante Stillstände sind ein Alptraum für Logistikverantwortliche, lange Durchlaufzeiten ein klarer Wettbewerbsnachteil.

Wer das Thema Retrofit auf die lange Bank schiebt, geht gleich mehrere Risiken ein. Zum einen könnten Ersatzteile auslaufen oder Technologien nicht mehr verfügbar sein. Zum anderen geht im Laufe der Jahre Wissen verloren, weil IT-Experten in den Ruhestand gehen, die beispielsweise noch mit den Programmiersprachen C und C++ umgehen konnten. Ähnliche Themen kennt man auch aus der Welt der Steuerung.

**Informationen in Echtzeit**

Weil der Technologiewandel immer schneller wird, rüsten sich Unternehmen mithilfe von Retrofitprojekten für die Zukunft. Allein das Software-Upgrade liefert einen Funktionalitätszuwachs. Ein neues Lagerverwaltungssystem ermöglicht eine bessere Konnektivität und damit einen durchgängigeren Datenfluss. Das Ziel lautet: Informationen entlang der Wertschöpfungskette sollten in Echtzeit ausgetauscht werden können. Immer öfter wollen Unternehmen zudem autonome Technologien – wie etwa Fahrerlose Transportsysteme und Roboter – in ihre Gesamtlösung integrieren. Das funktioniert nur dann optimal, wenn die Anlagen mit State-of-the-Art-Technologie laufen.

Moderne Lagerverwaltungssysteme bieten die Option einer Steuerung über Touchscreens. Die Vorteile: einfache Bedienung und kurze Einarbeitungszeiten für die Mitarbeiter. Das gilt gleichermaßen für das stufenlose Zoomen zur Visualisierung: Nutzer können bis auf Sensorebene in die Systeme eindringen, um so beispielsweise defekte Komponenten zu lokalisieren. Auch Wartungsarbeiten sind nach Retrofits einfacher und schneller durchführbar, weil moderne Komponenten integriert wurden.

**Nachhaltigkeit als Entscheidungskriterium**

Seit das Thema Nachhaltigkeit verstärkt in den Fokus von Politik, Gesellschaft und Wirtschaft gerückt ist, gilt es als einer der Treiber im Retrofitbereich. Generell sind die Projekte schon allein deshalb nachhaltige Investitionen, weil Firmen dadurch nicht nur die Lebensdauer ihrer Anlage verlängern, sondern auch Effizienzsteigerungen erzielen. Viele Unternehmen verfolgen ehrgeizige Programme zur Emissionssenkung: Sie gehen mit Ressourcen bewusster als bisher um und nehmen jedes Glied in der Supply Chain unter die Lupe, um Einsparmöglichkeiten zu identifizieren. Dabei tauchen sie tief in Strukturen ein und vergleichen unter anderem den Energieverbrauch von Regelbediengeräten oder Fördertechnik.

Grundsätzlich gilt: Unternehmen sollten nicht überlegen, ob sie ein Retrofit durchführen, sondern vielmehr wann und wie. Selbstverständlich müssen sie dafür Budget einplanen. Doch was ist die Alternative? Wenn der Wettbewerb Kundenwünsche schneller und besser umsetzt, droht man Kunden zu verlieren – im digitalen Zeitalter ist die Konkurrenz nur einen Mausklick entfernt. Ein Beispiel: Früher reichte einem Nutzer eine Lieferung mit 50 Positionen. Heute will er den Auftrag mit dem gleichen Volumen an zehn verschiedene Orte geliefert haben – zu zehn unterschiedlichen Zeitpunkten, wie er es auch von den bekannten B2C-Plattformen kennt. Wer sich diesen Aspekt vor Augen hält, sieht die Investitionen in ein Retrofit – und damit den Return on Investment – in einem anderen Licht.

**TGW als erfahrener Partner**

Wer die Notwendigkeit für ein Retrofit oder eine Erweiterung erkannt hat, braucht für die Durchführung den richtigen Partner. Im Laufe seiner mehr als 52-jährigen Unternehmensgeschichte hat TGW die zentralen Erfolgsfaktoren identifiziert. Neben erfahrenen Projektmanagern, einem strukturierten Plan und einem Pflichtenheft zählt die Definition von Migrationsschritten zu den Vorbereitungsarbeiten.

Zudem müssen die Mitarbeiter gut geschult werden, damit vor Ort Spezialisten arbeiten, die mit der Umgebung vertraut sind. Außerdem gilt es, den richtigen Zeitpunkt für ein Retrofit zu finden. Es gibt Manager, die glauben, es reicht darüber nachzudenken, wenn die Anlage am Anschlag läuft. Doch dabei vergessen sie, dass die Vorlaufzeit für ein Projekt bis zu einem Jahr beträgt, seit Ausbruch der Corona-Pandemie mitunter auch länger.

TGW geht bereits auf Kunden zu, wenn die Intralogistik zu 85 Prozent ausgelastet ist, damit Spezialisten gemeinsam mit dem Anwender eine Lösung entwickeln, die rechtzeitig den gewünschten Nutzen bringt. Die Experten achten zudem darauf, dass Retrofitfachleute über umfassendes Know-how verfügen. Darüber hinaus kommen Produkte zum Einsatz, die speziell für Retrofits entwickelt wurden.

**Die sieben Erfolgsfaktoren für Retrofitprojekte**

1. Vorlaufzeit beachten und rechtzeitig starten
2. Erfahrene Partner und Projektmanager wählen
3. Strukturierten Plan erarbeiten
4. Speziell entwickelte Retrofitlösungen integrieren
5. Ausführliches Pflichtenheft erstellen
6. Migrationsschritte genau definieren
7. Mitarbeiter intensiv schulen

[www.tgw-group.com](http://www.tgw-group.com)

**Über die TGW Logistics Group:**

Die TGW Logistics Group ist ein international führender Anbieter von Intralogistik-Lösungen. Seit mehr als 50 Jahren realisiert der österreichische Spezialist weltweit hochautomatisierte Anlagen für Kunden von A wie Adidas bis Z wie Zalando. Als Systemintegrator übernimmt TGW dabei Planung, Produktion, Realisierung und Service der komplexen Logistikzentren – von Mechatronik über Robotik bis hin zu Steuerung und Software.

Die TGW Logistics Group hat Niederlassungen in Europa, China und den USA und beschäftigt weltweit mehr als 4.000 Mitarbeiter. Im Wirtschaftsjahr 2020/21 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von 813 Millionen Euro.

Abdruck mit Quellangabe und zu Presseberichten, die sich vorwiegend mit der TGW Logistics Group GmbH befassen, honorarfrei. Kein honorarfreier Abdruck für werbliche Zwecke.

**Kontakt:**

TGW Logistics Group GmbH

A-4614 Marchtrenk, Ludwig Szinicz Straße 3

T: +43.(0)50.486-0

F: +43.(0)50.486-31

E-Mail: tgw@tgw-group.com

Pressekontakt:

Alexander Tahedl

Communications Specialist

T: +43.(0)50.486-2267

M: +43.(0)664.88459713

alexander.tahedl@tgw-group.com

Martin Kirchmayr

Director Marketing & Communications

T: +43.(0)50.486-1382

M: +43.(0)664.8187423

martin.kirchmayr@tgw-group.com