

«Die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit sind für uns sehr wichtig»

Rund ein Jahr ist der immense Warenaufzug aus dem Hause Lift AG nun bei der Firma Sonepar Suisse AG im Einsatz. Wir blicken zurück auf das erste Jahr und erfahren im Gespräch mit Benjamin Ertl, Head of Supply Chain bei Sonepar Suisse AG, und Marco Ruppen, Verkaufsleiter Neu- und Ersatzanlagen bei Lift AG, alles über die Inbetriebnahme, anfängliche Schwierigkeiten und Learnings.



Benjamin Ertl, Head of Supply Chain bei Sonepar Suisse AG.

Vor rund einem Jahr durften wir über den Neubau des Hochregallagers der Firma Sonepar Suisse AG in Wallisellen berichten. Seit dem Einbau des 10-Tonnen-Warenaufzugs von der unabhängigen Liftfirma Lift AG aus Regensdorf arbeitet das Team der Sonepar Suisse unter modernsten Voraussetzungen.

Benjamin Ertl, wie ist der Start mit dem neuen Hochregallager geglückt?

Ertl: Für uns war der Start im neuen Zentrallager eine sehr gute Sache, da wir auch während der Pandemie ein hohes Volumen an sehr guten Aufträgen zu bewältigen hatten. Das wäre mit dem alten Lager nur sehr schwer möglich geworden. Neben den Kundenvorteilen sind unsere Mitarbeiter auch sehr froh, in einer modernen und zeitgemässen Umgebung arbeiten zu können. Auch die Technik, welche das neue Lager massgeblich beeinflusst, ist gut angelaufen und wir sind sehr stolz auf das erste Holzhochregallager der Schweiz.

Für das neue Hochregallager ist ein zuverlässiger Warenaufzug unerlässlich. Weshalb haben Sie sich für dieses grosse Projekt für einen Aufzug aus dem Hause Lift AG entschieden?

Ertl: Die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit sind für uns sehr wichtig. Da wir den Lift täglich benötigen, haben wir uns für eine Firma aus der Region entschieden. Das Auftreten der Firma Lift AG hat uns von Anfang an überzeugt und wir haben uns hier richtig aufgehoben gefühlt.

Gab es nach der Inbetriebnahme irgendwelche Hürden zu meistern, können Sie uns davon erzählen?

Ertl: Neben den üblichen Feineinstellungen, welche normal sind, haben wir bis jetzt keine «Hürden» vernommen. Es lief alles problemlos und zu unserer Zufriedenheit ab.

Wo liegt der grösste Nutzen eines Warenaufzugs in dieser Grösse bei Ihren internen Logistikprozessen?

Ertl: Neben dem automatischen Hochregallager haben wir den Warenlift für den internen Transport zwischen den drei Etagen, welche unser Lager hat. Hier transportieren wir vor allem grosse und schwere Sachen beziehungsweise alles, was nicht lagerfähig im Hochregallager ist. Der Lift befindet sich in der Mitte des Gebäudes, sodass wir immer ideale Wege und Abläufe haben und die Stockwerke mit dem Lift erreichen können.

Marco Ruppen, ein Warenlift in dieser Grösse war sicher auch in der Fertigung eine Herausforderung, die viele Ressourcen benötigte. Wie ging Ihr Team mit diesen Dimensionen um?

Ruppen: In unserer Produktion fertigen wir pro Jahr ungefähr 10 solcher Anlagen zwischen 2000 und 10000 kg Nutzlast. Mit dem hochmodernen Fiber-Laser können wir alle Blechkomponenten effizient und sehr genau fertigen, sodass sich die Fertigungstoleranzen im Bereich von 0,05 bis max. 2 mm auf einer Länge von 6 m bewegen. Das Handling der grossen Komponenten wie dem Dach und Boden stellen tatsächlich jedes Mal eine Herausforderung dar. Mithilfe der beiden Hallenkräne werden die Teile Stück für Stück von unseren erfahrenen Mitarbeitern zusammengesetzt. Die grösste Anspannung spürt das Team bei der sogenannten «Hochzeit», wenn das Dach mittels Kran auf die Kabine gesetzt wird. Wenn der fertige Warenlift mit einer Nutzfläche von 3 x 6 Meter in der Halle steht, ist das schon ein gewaltiger Anblick wenn man bedenkt, dass ein Personenlift 18-mal dort rein passen würde.



Marco Ruppen, Verkaufsleiter Neu- und Ersatzanlagen bei Lift AG.

Im Liftbau geben einige wenige internationale Konzerne den Takt vor. Wie behauptet sich da ein inhabergeführtes Familienunternehmen in der Schweiz?

Ruppen: Als traditionelles eigenständiges Schweizer Familienunternehmen in der zweiten Generation sind für uns die Nähe zum Kunden und die kontinuierliche Qualität sowie die Transparenz wichtig. Wir leben von langfristigen Kundenbeziehungen, Wertschätzung und Partnerschaft. Wir sehen uns dazu verpflichtet, das Unternehmen innovativ weiterzuentwickeln. Konstanz und Wertschätzung sind die Basis unserer Handlungen. Unsere Kunden und Mitarbeiter sind keine Nummern – sondern geschätzte Menschen und Partner. Da haben wir gegenüber grossen Konzernen einen klaren Vorteil.

Wie wichtig ist die Sparte Warenaufzüge/ Autoaufzüge in Ihrem Unternehmen?

Ruppen: Aufgrund der fortschreitenden Urbanisierung wird das Geschäftsfeld Autoaufzüge für uns immer wichtiger. Auch unser

Angebot an die zukünftigen Besitzer der Autoaufzüge, die Entstehung «ihres» Autoaufzuges bei uns in Regensdorf direkt zu besichtigen, trifft auf ein immer grösseres Interesse. Durch unsere hauseigene Produktion können wir diesen beliebten Service auch heute noch bieten. So verzeichnen wir auch eine stetig steigende Nachfrage nach qualitativ hochstehenden Warenaufzügen. Die moderne Logistik wird immer wichtiger, da darf ein verlässlicher und gut funktionierender Warenaufzug nicht fehlen. Wir planen, konstruieren und produzieren die Waren- und Autoaufzüge in unserem Werk in Regensdorf. Individuelle Kundenwünsche lassen sich dadurch ganz einfach umsetzen. Dank den hochstehenden Materialien und der hochwertigen Verarbeitung sind unsere Aufzüge robust und langlebig.

In welche Richtung geht die Entwicklung der Aufzugstechnik in den nächsten Jahren?

Ruppen: Wie überall verspüren auch wir in der Aufzugsbranche einen grösseren

Trend in Bezug auf Digitalisierungslösungen und Dienstleistungen wie beispielsweise Wartung durch intelligente, vernetzte Services. Kabinenausstattungen und Bedienungselemente mit speziell behandelten Oberflächen gegen Viren und Keime sowie der Einsatz von aktiven Kabinenentlüftungssystemen gegen Viren und Keime sind weitere Innovationen, die wir mit grossem Interesse verfolgen. Es gilt hier vermehrt das Thema im Blickwinkel zu halten und sich mit neuen Gegebenheiten und Ansprüchen auseinanderzusetzen und mitzuziehen.

Sehen Sie da neue Nischen oder Marktchancen für Ihr Unternehmen?

Ruppen: Unsere Tradition und Eigenständigkeit verpflichten uns, das Unternehmen innovativ weiterzuentwickeln. So arbeiten wir unter anderem auch an Projekten zur Digitalisierung und strategischen Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder. ■

www.liftag.ch



Die moderne Logistik wird immer wichtiger, da darf ein verlässlicher und gut funktionierender Warenaufzug nicht fehlen.



Das erste Hochregallager aus Holz wurde bei der Firma Sonepar Suisse AG in Wallisellen gebaut (Bild links).