

Lagerautomatisierung in der Kontraktlogistik

Wie variable Lösungen die Investitionshürde senken und 3PL-Dienstleistern echte Wettbewerbsvorteile verschaffen

Kontraktlogistik unter Druck: Warum klassische Lösungen nicht mehr reichen

Kontraktlogistik ist längst mehr als Lagerung und Transport. Als Teil der Third Party Logistics (3PL) übernehmen spezialisierte Dienstleister hochkomplexe Aufgaben entlang der gesamten Supply Chain – von der Lagerhaltung über Kommissionierung, Verpackung und Versand bis hin zu Retourenmanagement, Konfektionierung und anderen Value Added Services. Diese Leistungen machen sie zu einem integralen Bestandteil der Wertschöpfung vieler Unternehmen – und zu einem kritischen Faktor für deren Wettbewerbsfähigkeit.

Doch das Umfeld verändert sich rasant. Logistikdienstleister sehen sich zunehmend konfrontiert mit:

- **kurzen Vertragslaufzeiten:** Während Investitionen in Automatisierung langfristig geplant und finanziert werden müssen, laufen viele Kontrakte nur drei bis fünf Jahre – ein Missverhältnis, das Entscheidungen bremst.
- **volatilen Auftragslagen:** Schwankende Nachfrage, saisonale Spitzen und unvorhersehbare Ereignisse verlangen nach flexiblen Kapazitäten und skalierbaren Lösungen.
- **steigendem Fachkräftemangel:** Insbesondere im Lagerbereich fehlt es an Personal für repetitive, physisch anspruchsvolle oder technologisch geprägte Tätigkeiten – was Prozesse verlangsamt oder verteuert.
- **komplexen Kundenanforderungen:** Unterschiedliche Artikelgrößen, Service Level Agreements, Verpackungsvorschriften und Zusatzleistungen müssen individuell abbildbar sein – möglichst ohne aufwendige Umrüstungen.
- **wachsenden Nachhaltigkeitsanforderungen:** Immer mehr Ausschreibungen beinhalten Vorgaben zu CO₂-Reduktion, Energieeffizienz und ressourcenschonendem Betrieb. Nachhaltigkeit wird damit zum Wirtschaftsfaktor.

1. Die Folge:

Entscheidungen für moderne Lagertechnik und automatisierte Lagerhaltung werden häufig vertagt – aus Sorge, sich langfristig zu binden und bei kurzfristigen Änderungen nicht flexibel genug reagieren zu können.

Automatisierung bietet in diesem Kontext Effizienz-, Kosten- und Wettbewerbsvorteile. Entscheidend ist jedoch, dass die Lösung zur Dynamik der Kontraktlogistik passt.

2. Das Dilemma: Kurzfristige Verträge, langfristiger ROI

Ein zentrales Problem der Branche: Der klassische Return on Investment (ROI) von Lagerautomatisierung liegt oft außerhalb der Vertragslaufzeit – und wird damit zur Investitionshürde.

Typisch: Vertragsdauer 3–5 Jahre **Aber:** Amortisation von Automatisierung oft > 5 Jahre

Diese strukturelle Kluft zwischen Vertragsdauer und ROI-Zeitraum zählt zu den Hauptgründen, warum viele Logistikdienstleister Investitionen in moderne Technik zurückhalten – obwohl der Bedarf klar ist.

Ein Lösungsansatz liegt nicht in der Verkürzung des ROI-Zeitraums, sondern in der Gestaltung der Systeme: flexibel, skalierbar und für wechselnde Anforderungen adaptierbar. So entsteht Investitionssicherheit – auch bei begrenztem Planungshorizont.

3. Die Lösung: Variabilität & Skalierbarkeit

Ein variables System passt sich an. Es kann andere Artikel handeln, zusätzliche Kunden bedienen, saisonal skalieren und in bestehende Infrastrukturen integriert werden.

Vorteile variabler Systeme im Überblick:

- **Artikelvielfalt managen:** Vom Einzelartikel bis zur Übergröße – auch ohne standardisierte Behälter
- **Bestandsimmobilien nutzen:** Flexible Anpassung an vorhandene Hallen-Geometrien und Höhen
- **Skalieren bei Bedarf:** Regale erweiterbar, Shuttles temporär mietbar – ideal bei Peaks
- **Kompatibel mit anderen Systemen:** Kombinierbar mit Paletten- oder Boxenlösungen (z. B. Auto-store)
- **Digital gesteuert:** Integration in bestehende IT-Systeme – etwa Warehouse Management Systeme (WMS) oder Manufacturing Execution Systeme (MES) – möglich für durchgängige Logistikprozesse
- **Nachhaltigkeit durch Effizienz:** Reduzierung von CO₂-Ausstoß, Energieverbrauch und Ressourceneinsatz durch intelligente Steuerung und hohe Systemverfügbarkeit

Laut der Studie „Handelslogistik 2025 – Strategien, Trends und Technologien“ des EHI Retail Institute fordern 81 % der befragten Logistikscheiter mehr Transparenz und Digitalisierung in Lagerprozessen – insbesondere zur Absicherung volatiler Märkte (Quelle: EHI Retail Institute, 2024).

Konkrete Nutzenpotenziale im 3PL-Betrieb

- **Breiteres Artikelspektrum, höhere Ausschreibungschancen**
Ein variables System ermöglicht das Handling unterschiedlichster Artikelgrößen und -formen – ein klarer Vorteil bei wechselnden Kundenanforderungen und neuen Ausschreibungen.
- **Betriebssicherheit trotz Fachkräftemangel**
Digitale Prozesse, einfache Mechanik im Regal und zentraler technischer Support reduzieren die Abhängigkeit von qualifiziertem Fachpersonal und steigern gleichzeitig Genauigkeit und Verfügbarkeit.
- **SLA-Erfüllung zuverlässig sicherstellen**
Redundanzmechanismen und robuste Technik gewährleisten stabile Prozesse – auch bei Auftragschwankungen oder Spitzenzeiten.
- **Wirtschaftlichkeit durch Skalierbarkeit**
Erweiterbare Regale, temporär mietbare Shuttles und modulare Erweiterungskonzepte ermöglichen eine wirtschaftliche Anpassung an veränderte Volumina – ohne Systembrüche.
***Praxisbeispiel:** Ein Logistkdienstleister startet mit zwei Gassen in einer bestehenden Halle, um die Grundaustlastung eines Neukunden effizient abzubilden. Innerhalb eines Jahres wächst das Auftragsvolumen, sodass zwei zusätzliche Gassen integriert werden – ohne Betriebsunterbrechung. Zur saisonalen Hochphase im Winter nutzt das Unternehmen zusätzlich mietbare Shuttles, um die Durchsatzleistung temporär zu verdoppeln. **Ergebnis:** kürzere Reaktionszeiten, SLA-Einhaltung trotz Volumenspitze und kein zusätzlicher Flächenbedarf.*
- **Zukunftssicherheit durch Integration und Entwicklung**
Patenterte Technik, digitaler Zwilling und ein eigenes Testcenter ermöglichen eine kontinuierliche Weiterentwicklung und individuelle Anpassung an branchenspezifische Anforderungen.

Strategische Kriterien für Automatisierungsentscheidungen

Beim Einstieg in automatisierte Lagerlösungen spielen mehrere Faktoren eine zentrale Rolle:

1. **Modularität & Skalierbarkeit:** Systeme sollten mit wachsenden Anforderungen Schritt halten können – funktional wie wirtschaftlich.
2. **Artikel- und Kundenvielfalt:** Lösungen müssen mit wechselnden Artikeln, Prozessen und Mandanten kompatibel sein.
3. **Systemoffenheit & IT-Kompatibilität:** Eine einfache Anbindung an bestehende Systeme (z. B. WMS, ERP) sichert Investitionen ab.
4. **Verfügbarkeit & Redundanz:** Mechanisch einfache, digital gesteuerte Systeme garantieren Betriebssicherheit.
5. **Externe technische Unterstützung:** Zentraler Support und digitale Betriebsbegleitung entlasten interne Ressourcen, etwa in Lagerteams.
6. **Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen:** Energieeffizienz, CO₂-Reduktion und Ressourcenschonung verbessern die Wettbewerbsfähigkeit in Ausschreibungen.

Fazit: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt

Die Kontraktlogistik steht unter zunehmendem Druck, flexibel, schnell und gleichzeitig wirtschaftlich zu agieren. Moderne, variable Automatisierungssysteme adressieren diese Anforderungen gezielt – und bieten eine Investitionsbasis, die über einzelne Verträge hinaus Bestand hat.

Investitionssicherheit trotz Planungsunsicherheit.

Wer in skalierbare, digital vernetzte und nachhaltig optimierte Systeme investiert, sichert sich langfristige Vorteile im Wettbewerb.

Mehr erfahren?

advasolutions zeigt, wie Flexibilität in der Lagerautomatisierung konkret umgesetzt wird.

Schreiben Sie uns unter:
sales@advastore.com