

«KUNDENVERSPRECHEN BESTÄTIGT»

In den letzten Jahren hat Interroll seine Präsenz in der Weltregion Americas weiter ausgebaut. Wir sprachen mit Richard Keely, Executive Vice President Americas, über aktuelle Trends, grenzüberschreitende Geschäftschancen und die Bedeutung einer flexiblen Produktion.



Richard Keely, Executive Vice President Americas

Herr Keely, im letzten Geschäftsjahr hat Interroll seinen Umsatz in der Region Americas deutlich gesteigert. Was waren die Hauptgründe?

Richard Keely: Der Hauptgrund war natürlich, dass unsere Kunden auch in turbulenten Zeiten unser Portfolio und unsere Arbeit geschätzt haben, die wir für sie leisten. Stark gewachsen ist vor allem der Umsatz im Projektgeschäft rund um unsere Sortierlösungen. Hier konnten wir mit unseren Innovationen, also etwa unseren Hochleistungssortern, und unserer umfassenden Kenntnis des nordamerikanischen Marktes punkten, die auf einer jahrzehntelangen Präsenz basiert. Ausserdem konnten wir die Früchte früherer Investitionen in die Erweiterungen unserer Produktionskapazitäten ernten, die es uns ermöglicht haben, die gestiegene Nachfrage sowohl bei Anschluss- als auch Neuaufträgen zu befriedigen. Eine Voraussetzung für diesen Erfolg waren die Kompetenz und der Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne deren Engagement und unsere Massnahmen zur Personalentwicklung wäre es überhaupt nicht möglich gewesen, unseren Wertbeitrag zur gesamten Gruppe weiter zu steigern.

Bleiben E-Commerce und die Automatisierung wichtige Wachstumstreiber in Amerika?

Ja, diese Megatrends werden auch in Zukunft ganz wesentlich die weitere Entwicklung der Materialflussbranche in Amerika bestimmen. Die Pandemie hat das Einkaufsverhalten dauerhaft verändert und die Erwartungen der Verbraucher an den E-Commerce weiter erhöht. Um als Anbieter – auch im Omnichannel-

«Eine Voraussetzung für diesen Erfolg waren die Kompetenz und der Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.»

Bereich – erfolgreich zu bleiben, muss der Zeitraum zwischen Bestellung und Lieferung immer kürzer werden. Auch Rücksendungen müssen besonders effizient und mit hoher Produktivität abgewickelt werden. All dies erfordert Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz – und damit eine intelligente Automation. Genau das sind die Anforderungen, die wir mit unserem Plattform-Angebot bedienen.

Welche Perspektiven bestehen in den unterschiedlichen Märkten?

Nordamerika ist ein hoch entwickelter Markt, der nicht nur als Binnenmarkt ein grosses Potenzial bietet. Viele US-Unternehmen sind weltweit tätig. Denken Sie etwa an Amazon, UPS oder Pepsi. Diese Anwender wollen intralogistische Lösungen, die überall auf der Welt die gleichen, hohen Qualitäts- und Leistungsstandards erfüllen. Das gibt uns Rückenwind: Als international aufgestellter Technologieführer sind wir in der Lage, diese Unternehmen grenzüberschreitend zu begleiten – etwa nach Europa oder Asien. Geopolitisch ist Mexiko besonders interessant. So beobachten wir, dass viele ausländische Unternehmen verschiedenster Branchen zunehmend überlegen, das Land als Basis für Produktion und Vertrieb zu nutzen. Deshalb haben wir dort unsere Aktivitäten verstärkt, um unsere Beziehung zu unseren Kunden zu intensivieren und die Nachfrage besser bedienen zu können. Diese Strategie haben wir in Brasilien bereits erfolgreich umgesetzt und haben deshalb dort unseren Standort erweitert.

Welche Herausforderungen gilt es künftig zu bewältigen?

Unsere Kunden erwarten Qualität, Einfachheit – und vor allem Schnelligkeit. Eine möglichst schnelle Lieferfähigkeit bedeutet für unsere Kunden einen immer wichtigeren geschäftlichen Mehrwert. Die geplanten Laufzeiten für Materialflussprojekte werden immer kürzer, weil viele Anwender rasch auf neue Marktchancen reagieren müssen. Wer nicht schnell und rechtzeitig liefern kann, verliert das Geschäft an Wettbewerber. Deshalb ist es wichtig, dass wir unsere Produktionskapazitäten gezielt weiter flexibilisieren und gleichzeitig unsere Produktivität erhöhen. Aus diesem Grund setzen wir zum Beispiel auf Robotik für unsere Produktion in Cañon City, Colorado. Ausserdem werden wir in Wilmington, North Carolina, die Fertigung für unsere Förderrollen noch umfassender automatisieren, was unsere Kapazität deutlich erhöht und Reaktionszeiten auf Kundenwünsche drastisch verringert. In Brasilien hat die Einrichtung neuer Fertigungszellen für Förderrollen und RollerDrive unsere lokale Leistungsfähigkeit bei diesen Plattformen erheblich verbessert.

... und wie wird Interroll im Markt wahrgenommen?

Durch unsere dauerhaften Erfolge im Projektgeschäft, bei dem wir unsere Lösungen bei weltweit führenden Anbietern implementieren konnten, haben wir unser Qualitätsversprechen im Markt nachdrücklich bestätigen können. Dies hilft uns bei Anschluss- und Neuaufträgen sowie als überzeugende Referenz bei der Ansprache von potenziellen Interessenten. So haben uns unsere bisherigen Erfahrungen und unsere Zuverlässigkeit auch beim Wachstum ausserhalb der Vereinigten Staaten, insbesondere in Mexiko, Kanada und Brasilien, sehr geholfen. Auf der MODEX, einer führenden Fachmesse in Atlanta, hatten wir nach der Corona-Krise erstmals wieder die Gelegenheit, unser Unternehmen und unser Angebot persönlich zu präsentieren. Dabei hat sich gezeigt, dass wir auf dem Weg, Interroll als führende Marke in unserem Markt zu etablieren, gut vorangekommen sind und unsere umfassende Lösungskompetenz bei Materialflusslösungen branchenweit wahrgenommen wird.