

Order Picking Network – OPN

WITRON rückt mit dem Order Picking Network, kurz OPN, die Logistik in eine neue Perspektive. Nicht mehr allein die Leistung der Automatisierung steht im Mittelpunkt, sondern der Gesamt-Beitrag im Zusammenspiel von Warehouse, Transport, Store und Enterprise-Ebene. Für die beiden WITRON CEOs Helmut Prieschenk und Karl Högen markiert OPN deshalb einen Paradigmenwechsel: von der klassischen Optimierung im Logistikzentrum, hin zu einer durchgängigen, datenbasierten und dynamischen Netzwerkoptimierung.

Die Intralogistik hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte gemacht und WITRON war oft der Pacemaker für Innovationen. Automatisierte Kommissionierung, hochperformante Verteilzentren und skalierbare Systemlandschaften gelten in vielen Bereichen längst als gesetzt. Doch für WITRON endet die Entwicklung nicht bei der reinen Leistungsfähigkeit einzelner Maschinen oder Standorte. OPN ist eine neue Strategie, eine neue Denke in der Philosophie von WITRON. WITRON-CEO Prieschenk beschreibt OPN weder als singuläre Automatisierungslösung noch als reines Softwareprodukt. Für ihn ist OPN der Rahmen, in welchem die „Kommissioniermaschine“ neu definiert wird. Sie arbeitet nicht mehr als isoliertes Leistungszentrum im Warehouse, sondern als Teil eines größeren, durchgängigen Netzwerks. „Im OPN sind quasi Teile von allem“.

Kunden verlangen den nächsten Schritt
WITRON hat diesen Weg in Etappen vorbereitet. Zunächst revolutionierte die hochautomatisierte Order Picking Machinery (OPM) die Logistik des Lebensmitteleinzelhandels. Anschließend brachte OCM (Omni Channel Machinery) die Verbindung von Store-Belieferung und Home Shopping unter ein Dach. Jetzt verlangen viele Kunden den nächsten Schritt. Die Experten in Parkstein sind sich sicher, dass die Technologie als solches in einem Warehouse nach wie vor wichtig ist, aber man müsse größer denken. Um die Maschine herum und darüber hinaus. Was passiert im Organismus des Kunden?

Mit dieser Frage beginnt OPN. WITRON verschiebt den Blick von der einzelnen Anlage auf das gesamte Wertschöpfungsgefüge. Auf der ersten Ebene steht das Verteilzentrum. Hier zählen Verfügbarkeit, Performance, saubere Projektumsetzung und technische Exzellenz. Dieses Fundament bleibt unverzichtbar. „Das tun wir für Kunden aus dem Lebensmitteleinzelhandel in Europa, Nordamerika und Australien in über 125 Projekten und seit über 25 Jahren“, erklärt Helmut Prieschenk. Diese operative Bilanz schafft die

Glaubwürdigkeit, auf der OPN aufsetzt. Auf der zweiten Ebene erweitert sich die Perspektive auf das Ökosystem der Supply Chain. Dann geht es horizontal vom Produzenten über den Transport sowie nationale und regionale Lager bis zur Filiale oder dem Endkunden.

Durchgängige siloübergreifende Netzwerklogik

Die dritte Ebene reicht noch weiter. Auf Enterprise-Level sollen alle relevanten Unternehmensbereiche in eine durchgängige Netzwerklogik eingebunden werden. Dafür werden unterschiedliche Unternehmenseinheiten ganzheitlich optimiert. So zu sagen den „Sweetspot ermitteln“, an dem das Gesamtsystem optimal arbeitet, ohne in einzelnen Clustern Suboptima zu erzeugen. Genau darin liegt der Kern von OPN: Nicht die isolierte Effizienz eines Bereichs zählt, sondern die Wirkung auf das gesamte Netzwerk. Gerade diesen Sweetpoint auf Enterprise-Ebene wollen immer mehr Unternehmen aktiv adressieren. Sie sehen die Supply Chain als strategischen Hebel. „Wenn Logistik professionell integriert und hochperformant umgesetzt wird, ist sie nicht nur eine „Nachschubfunktion“, sondern ein Enabler,

Udo Schwarz

WITRON Logistik + Informatik
GmbH & Co. KG
Neustädter Str. 21
92711 Parkstein
www.witron.de



„Wenn Logistik professionell integriert und hochperformant umgesetzt wird, ist sie nicht nur eine „Nachschubfunktion“, sondern ein Enabler, um Leistungen und Services anzubieten, die bisher noch gar nicht anzubieten waren.“

Karl Högen, Geschäftsführer WITRON Service GmbH & Co. KG



um Leistungen und Services anzubieten, die bisher noch gar nicht anzubieten waren“, erklärt CEO Karl Högen. OPN setzt genau dort an. Statt festgelegter Liefertage, definierter Verpackungslogiken und standardisierter Bestellmuster rückt eine dynamische Steuerung in den Vordergrund. Dynamisch heißt konkret: Intelligentes Handling von Store Orders. Ausbalancieren des Netzwerks über mehrere Ebenen.

Premium Store Service, Productivity, Preservation

Auffällig ist, dass Prieschenk und Högen OPN zuerst strategisch interpretieren. Für sie entscheidet das Warum. Dahinter stehen drei Leitmotive: Premium Store Service, Productivity End-to-End und Preservation. Premium Store Service richtet den Blick auf den Kunden und die Filiale. Die Ware muss in der richtigen Menge, zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Qualität dort ankommen, wo sie gebraucht wird. „Maximaler Kunden-Service ist der mit Abstand größte Treiber unserer Kunden“, betont Högen. Productivity End-to-End meint ausdrücklich keine lokale Optimierung. Produktivität entsteht erst im Zusammenspiel von Transport,

Store und Distribution Center. Preservation ergänzt die Perspektive um Nachhaltigkeit, Ergonomie, Langlebigkeit und einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. OPN soll also nicht nur filialorientiert und günstiger arbeiten, sondern robuster, nachhaltiger und zukunftsfähiger werden.

Fundierte Expertise auf Basis jahrzehntelanger Erfahrung

Dabei grenzt sich WITRON klar von klassischer Beratung ab. Das Unternehmen plant Logistik, integriert Systeme, ist für deren Service / Wartung verantwortlich und betreibt Anlagen. Genau daraus leitet sich der Unterschied ab. „OPN ist kein theoretischer Ansatz, sondern basiert auf jahrzehntelangen Erfahrungswerten und der Nähe zum operativen Alltag des Handels“, hebt Prieschenk hervor. Aus dieser Position zeigt sich ein zentrales Differenzierungsmerkmal. Erstens kommt OPN aus der operativen Realität. Zweitens sitzt das Unternehmen dort, wo es um Daten, Schnittstellen und Materialfluss geht, „direkt am Nerv“. Drittens verbindet WITRON physische Plattformkompetenz und digitale Intelligenz. OPN vereint Mechanik, Sensorik, Aktorik, Daten, analytische Verfahren und Integration.

Viertens stellt der Ansatz den konkreten Kundennutzen über jeden Technologietrend. Für die beiden Geschäftsführer zählt am Ende nur eine Frage: Haben die WITRON-Kunden damit einen Wettbewerbsvorteil – können sich unsere Kunden dadurch differenzieren?

OPN als Enabler

Trotzdem bleibt die Mechanik wichtig. „Du brauchst natürlich schon immer einen funktionierenden Maschinenraum, weil sonst das Schiff nicht vorwärts kommt“, lacht Prieschenk. Die physische Plattform bleibt also Voraussetzung. Sie muss zuverlässig laufen, nachhaltig arbeiten und belastbar performen. Doch sie allein reicht nicht mehr als Differenzierungsfaktor. Kunden setzen heute voraus, dass die Maschine läuft. Jetzt wollen sie wissen, wie sie mit diesem Maschinenraum auf Enterprise-Ebene noch schneller und noch intelligenter und in Summe noch wirtschaftlicher arbeiten können. Erste Unternehmen in Australien, Europa und Nordamerika gehen den Weg schon mit. „Dort wollen Pilotkunden schnell verstehen, wo Potenziale liegen und an welchen Stell-schrauben sie zuerst drehen können“, zeigt sich Karl Högen erfreut. ■



Sichern Sie sich ihre Vorteile!

Bitte liefern Sie mir ab sofort die ident (6x ident Magazin, ident PRODUKTE und das ident JAHRBUCH pro Jahr) zum Bezugspreis von € 90,- inkl. 7% MwSt. zuzüglich Versandkosten (Inland € 10,-/Ausland € 20,-). Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 8 Wochen vor Ablauf des Bezugsjahres gekündigt wird.

1. Unkomplizierte Lieferung

Wir liefern Ihnen alle Ausgaben der ident direkt an Ihre Adresse. So sind Sie immer aktuell informiert.

2. Aktuelle Informationen

Sie erhalten praxisorientierte Anwendungsberichte, aktuelle Fachinformationen, Produktmeldungen und Branchennews aus dem Themenfeld der Auto-ID und Digitalisierung.

3. Vernetzter Wissensaustausch

Die ident verbindet branchenübergreifend Informationen aus Wissenschaft, Industrie und Anwendung.

4. ident Anbieterverzeichnis

Das Anbieterverzeichnis ist der direkte Weg zu Unternehmen, Lösungen und Produkten aus der Branche.

Firma:

Name:

Vorname:

Position:

Branche:

E-Mail:

Straße/Postfach:

PLZ/Ort:

Land:

IBAN:

Bankinstitut:

Datum/Unterschrift:

IMPRESSUM

ident

Das Magazin für Automatische Identifikation & Digitalisierung

Jährlich erscheinen 5 Magazine, ein Produkte Heft und ein Jahrbuch.

Website & Informationsportal: www.ident.de

Offizielles Organ der AIM-D e. V.

Herausgeber:

Ident Verlag & Service GmbH
Durchstraße 75, 44265 Dortmund, Germany
Tel.: +49 231 72546092
E-Mail: verlag@ident.de

Chefredakteur:

Dipl.-Ing. Thorsten Aha (verantwortlich)
Durchstr. 75, 44265 Dortmund, Germany
Tel.: +49 231 72546090
E-Mail: aha@ident.de

Redaktionsteam:

Tim Rösner
Prof. Dr.-Ing. Klaus Krämer

Anzeigenleiter:

Bernd Pohl
Tel.: +49 6182 9607890
E-Mail: pohl@ident.de

Abo/Leserservice/Verlag:

Tel.: +49 231 72546092
E-Mail: verlag@ident.de

Redaktionsbeirat:

Prof. Dr. Michael ten Hompel, Fraunhofer IML
Peter Altes, Geschäftsführer AIM-D e.V.
Frithjof Walk, Schneider Kennzeichnung GmbH
Heinrich Oehlmann, Eurodata Council
Bernhard Lenk

Gestaltung und Umsetzung:

RAUM X – Agentur für kreative Medien
Ranja Ristea-Makdisi, Stefan Ristea GbR
Huckarder Str. 12, 44147 Dortmund
Tel.: +49 231 847960-35,
E-Mail: mail@raum-x.de

Herstellung:

Strube OHG, Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

Bezugsbedingungen:

Jahresabonnement € 90,- inkl. 7% MwSt. zzgl. Versandkosten (Inland € 10,-/Ausland € 20,-) und Einzelheft € 14,- inkl. 7% MwSt. zzgl. Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 8 Wochen vor Ablauf des Bezugsjahres gekündigt wird. Bestellungen über den Buch- und Zeitschriftenhandel oder direkt beim Verlag: ISSN 1432-3559 ident MAGAZIN, ISSN 1614-046X ident JAHRBUCH.

Presserechtliches:

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Der Herausgeber gestattet die Übernahme von Texten in Datenbestände, die ausschließlich für den privaten Gebrauch eines Nutzers bestimmt sind. Die Übernahme und Nutzung der Daten zu anderen Zwecken ist nur mit schriftlicher Genehmigung der Ident Verlag & Service GmbH gestattet.

Mit Namen gekennzeichnete Artikel geben die Meinung des jeweiligen Autors wieder und decken sich nicht notwendigerweise mit der Auffassung der Redaktion. Die Redaktion behält sich vor, Meldungen, Autorenbeiträge und Leserbriefe auch gekürzt zu veröffentlichen.

Die ident Redaktion und die Ident Verlag & Service GmbH übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Inhalte. Für den Fall, dass in ident unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Datenbanken Fehler enthalten sind, haften der Verlag oder seine Mitarbeiter nur bei grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz.

Alle Autoren und Anbieter von Beiträgen, Informationen und Bildern stimmen der Nutzung in der ident und im Internet zu. Alle Rechte, einschließlich der weiteren kommerziellen Vervielfältigung, liegen bei der Ident Verlag & Service GmbH. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotomaterial wird keine Haftung übernommen und diese können von der Redaktion nicht zurückgesandt werden.

Geschützte Marken und Namen, Bilder und Texte werden in unseren Veröffentlichungen in der Regel nicht als solche gekennzeichnet. Das Fehlen einer solchen Kennzeichnung bedeutet jedoch nicht automatisch, dass es sich hierbei um frei verfügbare Namen, Bilder oder Texte im Sinne des Markenrechts handelt.

Rechtliche Angaben:

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Dortmund, USt-IdNr. DE230967205
Amtsgericht Dortmund HRB 23359, Geschäftsführer Thorsten Aha

ident & ident.de sind eingetragene Marken der Ident Verlag & Service GmbH.

2026 © Copyright by Ident Verlag & Service GmbH.
Alle Rechte vorbehalten.

