



LEITFADEN

Die 10 besten Tipps für das Lager von morgen

Dies sind die zehn wichtigsten Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie sich für einen Lagertechnik-Lieferanten entscheiden.

Ihr Intralogistikbetrieb wird sich immer weiter verändern. Mit dieser Entwicklung ergeben sich großartige Möglichkeiten. Nachstehend finden Sie die zehn wichtigsten Fragen, die Sie Ihrem Lieferanten für Lagertechnik stellen sollten, wenn Sie Ihren Fuhrpark neu ausstatten oder aufstellen möchten, um die Flexibilität für Ihr wechselndes Lager zu gewährleisten.

1. GEHÖRT DER HÄNDLER DEM OEM ODER IST ER UNABHÄNGIG?

Händler, die sich im Besitz eines OEM befinden, konzentrieren sich in der Regel auf den Verkauf von Staplern, um die Nachfrage hoch zu halten. Im Gegensatz dazu liegt die Priorität eines unabhängigen Händlers darauf, langfristige Beziehungen aufzubauen und die Anforderungen des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Das bedeutet, die richtigen Lösungen für den jeweiligen Einsatzbereich zu finden, anstatt alles dafür zu tun, um die werkseitig festgelegten Ziele zu erfüllen. Dabei geht es um mehr als nur die Ausrüstung. Es geht darum, eine Lösung zu bieten, die Ihren Betrieb unterstützt und Flexibilität bei zukünftigen Veränderungen gewährleistet. Diese Lösung kann mehr als nur Gabelstapler oder Lagertechnikgeräten umfassen, sie könnte beispielsweise auch Scheuersaugmaschinen oder Hubarbeitsbühnen abdecken – alles aus einer Hand. Das Bündeln Ihrer Verträge bei einem Anbieter – mit dem Händler als zentralen Ansprechpartner – vereinfacht die Verwaltung.

2. BIETEN SIE MASSGESCHNEIDERTE OPTIONEN AN, DIE AUF MEIN UNTERNEHMEN ZUGESCHNITTEN SIND?

Ihr Betrieb hat seine eigenen spezifischen Anforderungen an die Fördertechnik. Finden Sie daher heraus, ob die angebotene Ausrüstung anpassbar ist und ob die Lösungen Ihren Anforderungen entsprechen. Möglicherweise benötigen Sie speziell entwickelte Optionen, eine Auswahl an Kabinen, eine Plattform oder Fahrerassistenzsysteme zur Unterstützung Ihres Betriebs. Vielleicht brauchen Sie nur einen fahrerlosen Stapler oder einen gesamten Fuhrpark, der schnell einsatzbereit ist, ohne zu große Unterbrechungen im Unternehmen zu verursachen. Womöglich sind Sie auch auf der Suche nach Mehrzweckfahrzeugen, die für mehr als eine Aufgabe in Ihrem Lager eingesetzt werden können. Oder man weiß einfach, dass man Ihren Betrieb gut genug kennt, um den richtigen Mix und die richtige Anzahl an Staplern zu liefern.



3. ERFÜLLEN IHRE FLURFÖRDERZEUGE DIE BEDÜRFNISSE MEINER FAHRER?

Stellen Fahrercomfort, Mitarbeiterbindung oder Arbeitskräftemangel ein Problem dar? Fragen Sie nach dem Design der angebotenen Flurförderzeuge. Das Design eines Lagertechnikstaplers kann sich auf die Produktivität auswirken. Wenn sich ein Fahrer wohl fühlt und gut für seine Schicht gerüstet ist, arbeitet er engagierter und produktiver.

Ergonomisch gestaltete Stapler mit intuitiven Bedienelementen sorgen dafür, dass der Fahrer sich im täglichen Betrieb sicher, unterstützt und motiviert fühlt. Dies kann auch dazu beitragen, in Unternehmen mit hoher Personalfuktuation die Mitarbeiterbindung zu verbessern. Intuitive, standardisierte Bedienelemente erleichtern es dem Fahrer außerdem, sich schnell mit den Staplern vertraut zu machen und bei Bedarf zwischen verschiedenen Fahrzeugen zu wechseln.



4. BIETEN SIE MEHRZWECKFAHRZEUGE AN, DIE MEHRERE AUFGABEN AUSFÜHREN KÖNNEN?

Möglicherweise benötigt Ihr Unternehmen derzeit einen Gabelhubwagen und einen Kommissionierer. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, einen einzelnen Stapler zu kaufen, der für beide Aufgaben geeignet ist? Der Einsatz von Mehrzweckfahrzeugen kann dazu beitragen, die Größe Ihres Fuhrparks zu reduzieren. Ein unabhängiger Händler sollte Ihre Anforderungen gegenüber den Anforderungen des jeweiligen OEM priorisieren. Anstatt Ihnen so viele Stapler wie möglich zu verkaufen, hilft er Ihnen, die passenden Lösungen für Ihr Lager zu finden. Manchmal bedeutet das, dass die beste Option ein einzelner Stapler ist, der zwei oder mehr verschiedene Funktionen ausführen kann.

Benötigen Sie für den Warentransport zwischen Innen- und Außenbereichen ein Fahrzeug für den Außen- und ein zweites für den Inneneinsatz? Oder gibt es eine Option, die beide Bereiche bedienen könnte? Vielleicht brauchen Sie Mehrzweckfahrzeuge auch, um Personalwechsel oder Nachfrageschwankungen aufzufangen.

5. WELCHE SERVICENIVEAU WIRD FÜR DIE GESAMTE LEBENSDAUER DER STAPLER ANGEBOTEN?

Für einen reibungslosen Betrieb benötigen Sie zuverlässige Flurförderzeuge und den entsprechenden Rund-um-die-Uhr-Support. Ein unabhängiger Lieferant kann einen geschulten Techniker (oft aus derselben Stadt) zur Verfügung stellen, sodass Stillstandzeiten minimiert und die Wartungsplanung vereinfacht werden. Bringen Sie mehr über die Reaktionszeiten in Erfahrung und fragen Sie, ob für maximale Flexibilität ein Rund-um-die-Uhr-Wartungsservice angeboten wird.

6. WELCHE AFTERMARKET-OPTIONEN KÖNNEN SIE MIR ANBIETEN?

Unabhängig davon, welche Flurförderzeuge Sie kaufen oder leasen, sollten die Aftermarket-Optionen keine untergeordnete Rolle spielen. Bei einigen OEMs ist das aber womöglich der Fall. Die Bereitstellung von Ersatzteilen für die regelmäßige Wartung und Reparaturen kann für einen effizienten Betrieb von entscheidender Bedeutung sein. Darüber hinaus benötigen Sie möglicherweise speziell entwickelte Optionen, um Ihren Fuhrpark individuell anzupassen. Es könnten auch Fahrerassistenzoptionen erforderlich sein, um die Sicherheit Ihrer Fahrer und anderer Personen in Ihrem Unternehmen zu erhöhen. Ergonomische Merkmale – von verschiedenen Kabinen-, Sitz- oder Fahrerplattformoptionen bis hin zu einer iPad-Halterung oder einem Flaschenhalter in der richtigen Größe – können für Ihre Fahrer den entscheidenden Unterschied ausmachen und sich positiv auf die Produktivität auswirken.

7. WIE KÖNNEN SIE MICH BEI SAISONALEN/ BETRIEBLICHEN AUFTRAGSSPITZEN UNTERSTÜTZEN?

Ein unabhängiger Händler kann Ihnen zur Bewältigung von Auftragspitzen Geräte zur Kurzzeitmiete und zuverlässige Gebrauchtstapler anbieten. Das bedeutet, dass er flexibel genug ist, um Sie bei unerwarteten Stillstandzeiten oder in Zeiten mit erwarteter oder unerwarteter Spitzenauslastung zu unterstützen. Solche Auslastungsspitzen können aufgrund von Personalmangel, eines verlorenen Auftrags oder eines plötzlichen Nachfrageanstiegs bei Marktveränderungen entstehen oder saisonbedingt und vorhersehbar sein.



8. WIE FLEXIBEL SIND DIE VERTRAGSBEDINGUNGEN?

Sobald Sie an einen Ausrüstungsvertrag gebunden sind, kann es sehr schwierig sein, Änderungen an den Fahrzeugen vorzunehmen. Die Laufzeit solcher Verträge kann durchaus bis zu zehn Jahre betragen. In unsicheren Zeiten bevorzugen viele Unternehmen Verträge mit kürzerer Laufzeit oder Verträge, die die Flexibilität bieten, Fahrzeuge schnell anzupassen. Zwar hängt es immer von den Unternehmensrichtlinien ab, aber ein unabhängiger Händler vor Ort kann Ihnen meist flexiblere Vertragsbedingungen bieten.

Selbst wenn das nicht der Fall ist, hilft die Frage dabei, Unsicherheiten über die Zukunft Ihres Unternehmens hervorzuheben. So kann der Händler die Flurförderlösung finden, die Ihren Anforderungen am besten entspricht. Möglicherweise kann er auch eine Lagersimulationssoftware anbieten, um vorausschauend zu planen und mögliche Szenarien für Ihr sich stetig änderndes Lager zu entwerfen.

Und vergessen Sie nicht, das Kleingedruckte zu lesen.

9. VERFÜGEN SIE ÜBER LOKALE KENNTNISSE ÜBER MEINEN MARKT?

Im Gegensatz zu einem globalen Lieferanten ist ein unabhängiger Händler vor Ort gut aufgestellt, um die lokalen Marktbedingungen und -trends, den lokalen Kundenstamm sowie etwaige Herausforderungen wirklich zu verstehen. Und er muss sich nicht darauf beschränken, nur vom OEM zugelassene oder angebotene Produkte zu verkaufen. Wenn Sie beispielsweise bereits einen bevorzugten lokalen Lieferanten für Regalsysteme oder andere Zubehöroptionen haben, ist der unabhängige Händler wahrscheinlich mit diesem Unternehmen vertraut. Das bedeutet, dass er diese Produkte neben den Flurförderzeugen möglicherweise als Teil seines Pakets liefern kann. Somit können Sie alle Ihre Lagertechniklösungen aus einer Hand beziehen und profitieren von einem zentralen Ansprechpartner.

Ein unabhängiger lokaler Lieferant von Flurförderzeugen stellt zudem auch Techniker und Vertriebsmitarbeiter vor Ort bereit, die Ihre Anforderungen wirklich verstehen.

10. WIE KÖNNEN SIE MICH UNTERSTÜTZEN, WENN MEIN UNTERNEHMEN WÄCHST UND SICH VERÄNDERT?

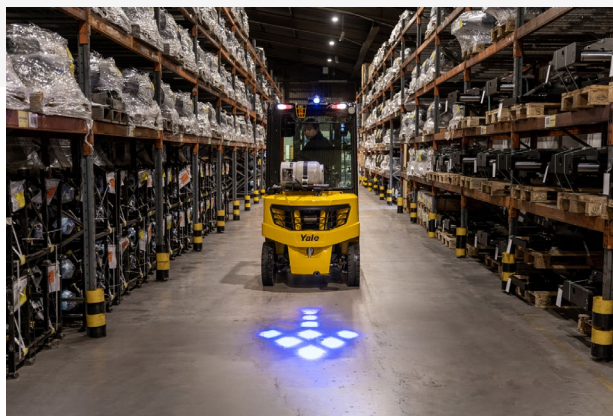
Ein unabhängiger Händler kann Sie objektiv beraten und bietet Lösungen an, die über Elektrostapler, Gabelhubwagen, Schmalgangstapler, Kommissionierer und Schubmaststapler hinausgehen. Er weiß, welchen Herausforderungen und Veränderungen Ihr Geschäft gegenübersteht, und liefert die Lösungen, die Ihren Anforderungen am besten entsprechen. Ein unabhängiger Händler kann Ihnen auch die Flexibilität bieten, die Fahrzeuge für Ihren Standort anzupassen, wenn sich Ihre Anforderungen ändern. Außerdem hat er oft mehr Kontrolle über die Kosten als ein Lieferant, der dem OEM gehört, und verfügt über ein solides System.






IHRE KOMPAKTE CHECKLISTE


- 1. Gehört der Händler dem OEM oder ist er unabhängig?
- 2. Bieten Sie maßgeschneiderte Optionen an, die auf mein Unternehmen zugeschnitten sind?
- 3. Erfüllen Ihre Flurförderzeuge die Bedürfnisse meiner Fahrer?
- 4. Bieten Sie Mehrzweckfahrzeuge an, die mehrere Aufgaben ausführen können?
- 5. Welche Serviceniveau wird während der Lebensdauer der Stapler angeboten?
- 6. Welche Aftermarket-Optionen bieten Sie an?
- 7. Wie können Sie mich bei saisonalen/betrieblichen Auftragsspitzen unterstützen?
- 8. Wie flexibel sind die Vertragsbedingungen?
- 9. Verfügen Sie über lokale Kenntnisse über meinen Markt und verstehen Sie meine Anforderungen?
- 10. Wie können Sie mich unterstützen, wenn mein Unternehmen wächst und sich verändert?



Weitere Informationen zu den umfassenden
Yale Lösungen für den Lagerbetrieb erhalten Sie unter

 www.yale.com

© 2023 Hyster-Yale Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

YALE und  sind eingetragene Marken der Hyster-Yale Group, Inc.