

**Als eigenständiger  
Softwareplayer**  
wahrgenommen zu werden.  
Das ist Ziel und Motivation für  
die beiden Geschäftsführer der  
viastore Software GmbH.



# Das neue Softwarehaus

Aus eins mach zwei – Der Stuttgarter Intralogistikspezialist viastore hat Ende Juni bekanntgegeben, seine Software und seine System-Anlagen künftig unter den Firmierungen viastore Software und viastore Systems am Markt anzubieten. LT-manager fragte bei Firmenchef Philipp Hahn-Woernle und Patrick Eichstädt, Geschäftsführer viastore Software, nach.



**LT-MANAGER:** Seit 40 Jahren bietet viastore WMS-Lösungen an. Warum erfolgt gerade zu diesem Zeitpunkt – Mitte 2015 – dieser Schritt, eine eigene GmbH zu gründen und den Softwarepart auszugliedern?

**PHILIPP HAHN-WOERNLE:** Die Idee zur Ausgründung gibt es im Hause viastore schon länger. Wir haben erkannt, dass uns bei Warehouse Management Software kaum einer etwas vormachen kann – weltweit. Mit unserem Experten-

system viadat und unseren SAP-EWM- oder WM-Lösungen bieten wir unseren Kunden eine herrliche Qual der Wahl.

**PATRICK EICHSTÄDT:** Wir sind auf keine Branchen oder Lagertypen festgelegt und können vom manuellen, einfachen Lager bis zum vollautomatisierten Distributionszentrum mit mehreren Tausend Orderlines am Tag die bestmögliche integrierte Lösung anbieten. Durch das eigenständige Software-Geschäft können wir

jetzt noch gezielter auf eine breitere und internationalere Zielgruppe zugehen.

**LTM:** Was erhofft sich viastore von diesem Schritt?

**HAHN-WOERNLE:** Dieser Schritt hat weniger mit Hoffnung zu tun, sondern basiert ganz konsequent auf unseren Erfahrungen und den Erfolgen, die wir unseren Kunden mit unseren Lösungen seit Jahrzehnten ermöglichen: geringere Kosten durch schlankere Prozesse, ein Maximum an Prozesssicherheit und Prozessqualität sowie eine höhere Leistung der Intralogistik.

**EICHSTÄDT:** Der Zeitpunkt, die Software-Gesellschaft zu gründen, ist ideal. Die Diskussionen und Aktivitäten rund um Digitalisierung und Industrie 4.0 stärken das Bewusstsein der Unternehmen, welch großen Nutzen ihnen integrierte Software bringt. Es geht ja im Endeffekt nur um eines: Wie kann Software mir als Anwender helfen, mein Geschäft noch erfolgreicher zu betreiben?

**LTM:** Sie haben bisher aber primär die Software an Kunden verkauft, die auch Ihre Anlagen nutzen...

**HAHN-WOERNLE:** Das war früher unser Kerngeschäft. Vor mehr als fünf Jahren haben wir damit begonnen, unsere Software-Lösungen einer breiteren Zielgruppe anzubieten, und das erfolgreich. Die Erkenntnis war: Wenn wir das unter dem Dach des Anlagenbaus können, dann können wir es als eigenständige Gesellschaft noch viel erfolgreicher.

**LTM:** Das heißt, Sie haben seit fünf Jahren auch andere Zielgruppen als bisher angesprochen?

**EICHSTÄDT:** Im Prinzip sprechen wir mit unserer Software ja keine andere Zielgruppe an, sondern eine erweiterte: Firmen, die ihre Lager und Logistikzentren manuell oder mit Staplern betreiben. Unsere Software spricht die an, die den Bedarf haben, ihre Prozesse effizienter, sicherer und schneller zu machen, mehrere Lagerstandorte betreiben oder die eine Software brauchen, die mit dem Unternehmen mitwächst, also skalierbar und zukunftssicher ist.



**Noch gezielter** auf internationale Märkte zuzugehen. Das ermöglicht die Ausgründung, meint Co-Geschäftsführer Patrick Eichstädt, der zuvor schon das Ressort SAP leitete.



**DIE VIASTORE SOFTWARE GMBH** bietet sowohl das bewährte und internationale Standard-WMS viadat, das mittlerweile bei rund 12.000 Usern im Einsatz ist, zum anderen als SAP-Partner Lösungen rund um SAP EWM und WM, die von rund 3.500 Anwendern genutzt werden. Damit kann viastore Software die Anwender fundiert technologieunabhängig beraten und WMS für sämtliche Lagertypen bieten. Die Lösungen von viastore Software sind intuitiv und ergonomisch, sie ermöglichen den Anwendern kürzere Durchlaufzeiten, höhere Effizienz und Prozesssicherheit, reduzierte Bestände und höchste Kommissionierqualität. Der Nutzer kann auf einen internationalen 24/7-Helpdesk zurückgreifen. Die viastore Gruppe beschäftigt weltweit 450 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 120 Millionen Euro.

**LTM:** Welche Ziele haben Sie jetzt durch die Auslagerung konkret? Wollen Sie größer werden? Welche Umsatzziele haben Sie?

**HAHN-WOERNLE:** Hier über konkrete Zahlen zu sprechen, wäre nicht hilfreich. Auf jeden Fall haben wir ambitionierte Ziele. Wenn man den Analysten glauben darf, und wir sehen es auch an unseren eigenen Umsatzzahlen, dann wächst der softwarebasierte Intralogistikmarkt im Schnitt die nächsten fünf bis sieben Jahre um sieben Prozent pro Jahr. Als SAP-Partner sehen wir, welches Wachstum die SAP mit ihren Supply-Chain-Execution-Systemen erzielt. Da sprechen wir sogar von einem deutlich größeren Wachstum.

**LTM:** Welche Märkte – geographisch gesehen – wollen Sie verstärkt ansprechen?

**EICHSTÄDT:** In Ländern wie Brasilien oder USA zum Beispiel ist der Automatisierungsgrad noch nicht so hoch, aber der Bedarf an Prozesseffizienz durch Software – auch durch ein einfaches Staplersystem oder ein Funksystem.

**LTM:** Sie selbst sind schon eine Weile dabei und haben den SAP-Bereich bei viastore geleitet. Wie lange genau?

**EICHSTÄDT:** Etwas mehr als fünf Jahre.

**HAHN-WOERNLE:** Also für viastore-Verhältnisse noch ganz frisch (*lacht*).

**EICHSTÄDT:** Ich habe im Unternehmen als Bereichsleiter SAP angefangen, daraus wurde Ressortleiter SAP und jetzt Co-Geschäftsführer der viastore Software GmbH.

## **Zeichen der Veränderung: softwarefokussierter Vertrieb**

**LTM:** Welche strukturellen Veränderungen gehen mit der Gründung von viastore Software einher? Stocken Sie Mitarbeiter auf? Wollen Sie wachsen?

**HAHN-WOERNLE:** Natürlich wird es Veränderungen geben, wir haben dafür eine klare Roadmap. Unsere Kunden werden in den nächsten 12 Monaten einiges Neues sehen. Strukturell gab es bereits Veränderungen. Wir hatten früher einen gemeinsamen Vertrieb, der das Anlagen-geschäft und die Software vertreten hat.



Fotos (2): viastore

**„Wir wollen nicht den Status Quo verwalten, sondern Wachstum schaffen“, so die Ansage von Philipp Hahn-Wornle, der auch Geschäftsführer der viastore Software ist.**

Durch die Ausgliederung der Software-Gesellschaft haben wir hier einen rein softwarefokussierten Vertrieb. Die viastore Systems fokussiert sich weiterhin auf den Anlagenbau, zu dem natürlich ebenfalls Software gehört und wo wir die Kunden im Team unterstützen. Und sicher wird es auch neue Arbeitsplätze geben. Wir sind ja nicht angetreten, um den Status Quo zu verwalten, sondern um Wachstum zu schaffen.

**LTM:** Wie viele Mitarbeiter gibt es momentan?

**EICHSTÄDT:** Wir starten mit rund 50 Mitarbeitern. Zusätzlich steht uns nach wie vor das weltweite Abwicklungs- und Supportteam der gesamten viastore-Gruppe zur Verfügung. Hier sprechen wir dann über eine dreistellige Mitarbeiterzahl.

**LTM:** Und wollen wohin?

**EICHSTÄDT:** Wenn wir ein amerikanisches Unternehmen wären, würden wir sagen „The sky is the limit“ (*lacht*). Im Ernst: viastore ist ein familiengeführtes

mittelständisches Unternehmen mit einem gesunden, und immer mit Bedacht geführtem Wachstum. Diesen Weg gehen wir weiter. Klar ist, dass wir in drei oder fünf Jahren mehr Mitarbeiter haben werden und dass wir das heutige Umsatzvolumen möglichst verdoppelt haben.

**LTM:** Was ändert sich für Sie persönlich?

**EICHSTÄDT:** Primär verändert sich für mich jetzt die Konsequenz aus meinem Tun und Handeln vor dem Gesetz (*lacht*). Die Messlatte, die wir uns für die nächsten Jahre für die gesamte Software gesetzt haben, ist meine Motivation: Dass wir als Softwareplayer in der Intralogistik eine schergewichtige Rolle am Markt spielen werden. Das ist mein Ziel. Insofern hat sich nicht viel geändert. Die Rahmenbedingungen haben sich erweitert.

**LTM:** viastore Software hat zwei Geschäftsführer. Wie teilen Sie sich die Aufgaben auf?

**EICHSTÄDT:** Das operative Tagesgeschäft liegt in meiner Verantwortung. Herr







Fotos (2): Viastore

*In der Vergangenheit waren wir als Systemintegrator bekannt. Jetzt gehen wir den nächsten, konsequenten Schritt.*

*Um gute Ideen zu entwickeln und vorwärts zu kommen, braucht man Sparringspartner. Daher ist die Geschäftsleitung ein Viererteam.*

Hahn-Woernle als geschäftsführender Gesellschafter und CEO verantwortet die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie der gesamten viastore-Gruppe. Für mich ist das eine sehr gute Kombination. Man braucht Sparringspartner, um gute Ideen zu entwickeln und um vorwärts zu kommen. Daher besteht unser Geschäftsleitungs-Team zudem noch aus Dr. Martin Krebs, der seit über 20 Jahren unsere Produktentwicklung verantwortet, und Markus Müllerschön, der den Vertrieb verantwortet.

**HAHN-WOERNLE:** Wir bei viastore sind große Freunde von Eigenverantwortung, unternehmerischen Handeln und partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Das spiegelt sich in dieser Rollenverteilung klar wider.

**LTM:** *Gehen wir mal zurück in die Zeit vor viastore. Wie sind Sie zum ersten Mal mit Software in Berührung gekommen?*

**EICHSTÄDT:** Schon sehr früh. Ich habe im Gymnasium eine Informatik-AG besucht, das hieß damals so. Das hat mich

fasziniert, und ich war schnell in der Lage, einfache Programme zu schreiben. Später bin ich dann mit einem 286er Pentium an die Uni gegangen – einem klobigen Teil. Es hat mich aber fasziniert, wie es das Leben erleichtert.

**Die Möglichkeiten einer guten Software enden nie**

**LT-MANAGER:** *Wie kam dann der Schritt in Richtung Vertrieb? Sind Sie der geborene Verkäufer?*

**EICHSTÄDT:** Ob ich als Verkäufer geboren bin, kann ich Ihnen nicht sagen. Ich kann nur sagen, dass ich beruflich, vom ersten Job nach dem Studium bis zum heutigen Tag, immer mit Verkaufen zu tun hatte. Angefangen habe ich im Vertriebsinnendienst bei IBM, wechselte dann in andere Unternehmen und wurde über verschiedene Stationen Vertriebsleiter, bevor ich zu viastore kam.

**LTM:** *Wo enden die Möglichkeiten einer guten Software? Was macht eine gute Software aus?*

**HAHN-WOERNLE:** Gute Software nützt dem Kunden, bringt ihn in seiner täglichen Arbeit weiter, entlastet ihn, lässt sich einfach und intuitiv bedienen. Gute Software macht Abläufe effizienter, spart Arbeitsschritte und macht Arbeitsschritte schneller. Gute Software hilft dem Kunden, Geld zu verdienen.

**LTM:** *Gibt es durch die Aufteilung in zwei GmbHs in der Beratung auch Konflikte?*

**HAHN-WOERNLE:** Nein, im Gegenteil. Grundsätzlich fokussiert sich unser Beratungsansatz immer auf den Kundennutzen und die daraus abgeleiteten Anforderungen an die Intralogistik. Erst im Anschluss stellen wir uns die Frage, mit welcher Technologie wir am besten im Sinne des Kunden das Ziel erreichen können. Dabei haben unsere Kunden immer den Vorteil, dass wir auf Grund unserer jahrzehntelangen, internationalen Erfahrung sowohl im Anlagenbau als auch in der Software in allen relevanten Themenbereichen sofort die notwendigen Experten an den Tisch bringen können. Das war schon

immer so und wird sich auch in Zukunft nicht ändern.

**LTM:** Wer sind in Ihren Augen die Haupt-Marktbegleiter?

**HAHN-WOERNLE:** Das sind vor allem die, die mit ihrer Software sämtliche Funktionalität in Lager und Distribution abdecken, hohen Kundennutzen stiften, bereits im Standard alle gängigen IT- und Lager-Technologien anbinden und absolut zukunftsfähig und investitions-sicher sind – und das auf internationaler Ebene. Da gibt es weltweit vielleicht eine Handvoll – wenn überhaupt. Wenn es nun auch noch darum geht, Steuerungen einzubinden, manuelle und automatische Prozessabläufe zu integrieren und komplexe Lagermodelle zu erstellen – wie muss mein Lager aufgebaut sein, um bestmöglichen Durchsatz zu generieren? –, wird die Luft schnell dünn, und die Betreiber landen ganz schnell bei viastore.

**LTM:** Wenn Sie gedanklich ein, zwei der genannten Firmen vor Augen haben, was hat viastore denen voraus?

**EICHSTÄDT:** Erstens: Internationalität.

Egal, wo unser Kunde die Software oder das System einführen wollen, da gehen wir hin und machen es. Auf fast allen Kontinenten arbeiten Menschen mit unserer Software. Zweitens: Wir haben mit viadat ein hochgradig standardisiertes Softwareprodukt. Alles, was ein Unternehmen im Lager an Abläufen abbilden will, konfigurieren wir, es muss nicht individuell programmiert werden. Und es gibt keine Art von Lager, die wir nicht schon umgesetzt hätten, ob Food oder Pharma, ob Ersatzteil- oder Produktionsversorgung, ob E-Commerce oder IT-Distribution, ob Tiefkühl- oder Gefahrgutlager, egal in welcher Branche. Mir fällt keine Branche ein, wo es nicht einsetzbar wäre. Sogar im Finanzsektor.

**LTM:** Welchen vertrieblichen Ansatz haben Sie bei Unternehmen, die keine Intra-logistik-Systeme von viastore Systems im Einsatz haben?

**HAHN-WOERNLE:** Vertrieblich gehen wir im Grunde nicht anders vor als in den vergangenen Jahren. Nur noch zielgerichteter. In der Vergangenheit waren wir als Systemintegrator bekannt, und jetzt gehen wir den nächsten Schritt. Unsere Softwarekompetenz nutzen wir auch für Anlagen, die nicht von uns sind, oder für Betreiber, die keine Automatanlage haben. Wir sind ein technologieunabhängiger Softwareanbieter. Die Ausgründung der viastore Software ist für uns daher ein konsequenter Schritt.

*Susanne Frank führte das Interview in der Zentrale von viastore in Stuttgart-Feuerbach. Das Gespräch mit Philipp Hahn-Woernle und Patrick Eichstädt verlief nach vorangegangenen sportlichen Ringen um die Termfindung in entspannten Bahnen.*



**WARUM HELGE FORTMEYER GABELSTAPLER LIEBT UND HOCHSTAPLER HASST.**

Bei Hellmann Worldwide Logistics halten wir, was wir versprechen. Unsere Kunden verlangen nach realistischen Logistikkösungen und nicht nach Luftschlössern – zu Recht! Vertrauen und Ehrlichkeit sind die Basis für unsere langfristigen Kundenbeziehungen.

[www.hellmann.net/fortmeyer](http://www.hellmann.net/fortmeyer)

**hellmann**  
Worldwide Logistics

Tagesspreise Stückgut bis 2,5 t unter  
**+49 541 605-6450**



Supply Chain Warehousing Transportation

Bis zu **20%**

Einsparpotenzial bei der Lager-/Transportkostenoptimierung mit der Planungs- und Steuerungssoftware **PSIglobal** erzielen. >>

[www.psilogistics.com](http://www.psilogistics.com)

**32. DEUTSCHER LOGISTIK-KONGRESS**  
28.-30. Oktober 2015

Wir freuen uns auf Ihren Besuch: Havana Lounge der PSI, Berlin.

**PSIglobal** – Logistiknetzwerke planen, analysieren und optimieren.

**PSI**