

# Hohen Anforderungen begegnen

Deutschlands führender Weinhändler **Hawesko** setzt auf erweiterte logistische Kapazitäten, skalierbare Prozesse und einen verbesserten Versandservice.



## Snapshot

**Unternehmen**  
Hawesko Group /  
Internationale Wein-  
Logistik (IWL)

**Standort**  
Tornesch, Germany

**Lösungen**  
Warehouse Management System (WMS)  
Unified Control System (UCS)  
Autonomous Mobile Robots (AMR)  
Pick-by-Light

**Branche**  
Retail, eCommerce

**Lagerfläche**  
21.000 qm

### Handel auf Höchstleistung

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Hawesko Gruppe als Deutschlands größtes Handelshaus für hochwertige Weine und Champagner im Segment E-Commerce vom klassischen Katalog-Versandhandel zum Marktführer im Online-Weinverkauf entwickelt. Mit einem Anteil von rund 25 Prozent im Premium- und Luxussegment gilt der Hawesko-Konzern mittlerweile als Marktführer Deutschlands – und als Nr. 1 der Premiumweinhändler in Europa. In drei Segmenten (E-Commerce, Retail, B2B) erwirtschaftete die Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von über 660 Mio. Euro. Das Ziel des Konzerns seit 2015: Die Position als Europas größte, innovativste und profitabelste Weinhandelsgruppe im Premiumbereich.

Das Wachstum im E-Commerce-Segment ist beachtlich. Rund 40 Prozent aller Weine im Premiumbereich werden bereits online eingekauft – Tendenz steigend. In Tornesch schlägt die Logistiktochter Internationale Wein-Logistik (IWL) jährlich rund 20 Millionen Flaschen um. Der Standort ist auf den Versandhandel an die vorrangig in Deutschland ansässigen Endkunden spezialisiert, verzeichnet aber ein kontinuierliches Wachstum an Kunden im europäischen und internationalen Ausland.

Aufgrund der signifikanten Umsatzerlöse im Versandhandelssegment in den Jahren 2020 und 2021 geriet das Lager in Tornesch aufgrund des erhöhten Bestell- und Personalaufkommens an seine Kapazitätsgrenzen.

50%

Steigerung der  
Lagerperformance

30%

effektivere  
Flächennutzung

## Ein WMS, das bleibt

Bei der Evaluierung tragfähiger logistischer Optimierungsmaßnahmen übernahm Infios eine federführende Rolle. Seit 2006 wird am Standort Tornesch auf ein logistisches Ökosystem auf Basis von Infios Warehouse Management System gesetzt, um den komplexen Herausforderungen des Versandhandels zu begegnen. Die Lösung steuerte auch während der pandemischen Lockdownzeiten sämtliche Prozesse entlang der lagerlogistischen Kette souverän: von der Vereinnahmung und Qualitätskontrolle, über die Einlagerung, Kommissionierung und Konsolidierung bis zum Versand.

Im Durchschnitt nimmt das WMS täglich bis zu 350 Paletten im Wareneingang entgegen und übernimmt deren Einlagerung in die Schnell- und Langsamdreherbereiche. Rund 30.000 Bestellungen wickelt der Standort jede Woche ab; ausgenommen saisonale Stoßzeiten, in denen das Bestellvolumen um das Dreifache ansteigen kann. Das WMS stößt bei Bestelleingang die Versandvorbereitung an. Aufträge werden in Wellen gebündelt. Berücksichtigt werden Zeitfenster, Versandrouten und Produkteigenschaften, ebenso wie der späteste Starttermin (SST) für die Ausführung eines Auftrags, damit dieser das Lager fristgerecht verlässt.

All die Anforderungen, die das Lager in Tornesch vor über 15 Jahren definierten, sind in der Zwischenzeit nochmals deutlich gestiegen. 80.000 Flaschen wickelt der Standort in der Spurze pro Tag ab. Im Geschäftsjahr 2023 wurden insgesamt 2,4 Millionen Pakete versandt. Das Lagervolumen umfasst aktuell rund 25.000 Palettenplätze und bis zu 200.000 Artikeleinheiten (SKUs). Auch aufgrund des anhaltenden Wachstums im Onlinesegment entschied sich der Logistikdienstleister für Modernisierungsmaßnahmen, die Freiraum für weiteres Wachstum bieten.

## Neuen Heraufforderungen begegnen

Eine zugleich effiziente wie platzsparende Lösung war gefragt, die vor dem Hintergrund saisonaler Schwankungen und wachsender Personalengpässe in der Logistik ein hohes Maß an Flexibilität bieten würde. So entschied man sich dazu, die bisherige Lagerfläche umfassend zu erweitern und in Zusammenarbeit mit dem Hersteller Geekplus ein autonomes, mobiles Robotiksystem zum Einsatz zu bringen.

Die nach dem Ware-zur-Person agierenden Roboter steuern die Regale an, die jeweils Kapazitäten für rund 400 Flaschen bereitstellen. Im Zwei-Schicht Betrieb werden über 130.000 Flaschen bedarfsgerecht in Bewegung gesetzt. An „nur“ drei Arbeitsstationen werden pro Stunde durchschnittlich 800 Waren entgegengenommen und für den Versand vorbereitet. Per Pick-by-Light werden die Mitarbeiter an den Stationen bei der Warenentnahme unterstützt. Die von Infios integrierte Technologie ist intuitiv bedienbar und reduziert die Fehlerquote beim Kommissionieren auf ein Minimum.

Eine technologische Besonderheit stellt das orchestrierte Zusammenspiel der Software- und Automatisierungskomponenten dar. Hinter den Kulissen laufen sämtliche operativen Lagerabläufe auf der digitalen Plattform des K.Motion WMS zusammen. Zusätzlich kommt Infios Unified Control System (UCS) zum Einsatz, das die Ansteuerung des



„Mit Infios und Geekplus war das Projekt binnen fünf Monaten in die Tat umgesetzt, das Großlager entlastet und der Erweiterungsbereich im Betrieb.“

**Frederick Paulsen**  
Projektleiter Informationslogistik bei IWL

automatisierten Technologieportfolios optimiert und erweiterte Kommunikationsschnittstellen zur Robotikanwendung schafft. Die Kombination aus WMS, UCS, AMR-Technologie und Pick-by-Light hat die Pickleistung mehr als verdoppelt. Die Lagerperformance des Standorts ließ sich insgesamt um 50 Prozent steigern und ist damit nun auf einen Durchsatz von jährlich bis zu 30 Millionen Flaschen ausgelegt.

## Die Vorteile

Autonome mobile Robotiksysteme haben sich im Logistikdienstleistungssegment konsequent bewährt. Verfügbare Lagerflächen können um bis zu 30 % effektiver genutzt werden. Zusätzliche Roboter lassen sich ohne spürbare Unterbrechungen des Betriebs einbinden. Auch die Erweiterung in Tornesch erwies sich -- im Vergleich zum Einsatz konventioneller Automatisierungslösungen -- als wirtschaftlich effektivste Lösung, die neben zusätzlichen Lagerkapazitäten vor allem den nötigen Freiraum für künftige Ausbaupläne schafft. Auf nun insgesamt 21.000 qm Logistikfläche bieten sich im Erweiterungsbereich Kapazitäten für bis zu 100 zusätzliche Regale. Das entspricht etwa 40.000 zusätzlichen Artikelpositionen, die auf erwartetes Unternehmenswachstum einstimmen.

Die Vorteile der Lösung lassen sich auf vielen Ebenen – bis ganz nach unten – herunterbrechen. So hat die IWL mit Inbetriebnehmen der neuen Lösung auch markante Verbesserungen im Bereich des Warenhandlings verzeichnet. Im Erweiterungsbereich werden ausschließlich C-Teile kommissioniert; Artikel, die mit höheren Beschaffungs- und Prozesskosten verbunden sind. Das Optimierungspotenzial ist beim C-TeileHandling vielerorts höher als im A- oder B-Handling und offenbart Kostensparnisse, die auch eine zunehmend strategische Bedeutung für die Kundenbindung einnehmen.

Als Deutschlands größtes Handelshaus für hochwertige Weine und Champagner hat sich die Hawesko-Gruppe als einer der bedeutendsten Weinanbieter der Welt etabliert. Und wie? Innovation bleibt schlüsseltreibend. Als erstes Unternehmen hat es in Deutschland Anfang der 1980er Jahre eine Bordeaux-Subskription für Privatkunden angeboten. Heute Standard im Weinhandel, damals absolute Pionierleistung. Auch in der Logistik schreiten die Hawesko-Gruppe und Infios auf neuen Wegen voran.