

Automatisch besser

Interview mit



*Dr. Thomas Gutwald,
Geschäftsführer
der TRAPO GmbH*

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 77923

Große Produktions- und Lagerhallen, in denen Staplerfahrer Ware von A nach B transportieren – auch wenn es dieses Bild nach wie vor gibt, wird die Logistik mehr und mehr Teil der Smart Factory, einer intelligenten, digital vernetzten, automatisierten Fabrik. Die TRAPO GmbH aus dem münsterländischen Gescher-Hochmoor ist ein Spezialist, wenn es um Automatisierungslösungen in der Intralogistik geht, die Prozesse sicherer, verlässlicher und effizienter machen.

Wenn es um die Automatisierung beim Picken, Packen, Palettieren, Depalettieren, Verpacken oder Fördern geht, setzen Kunden aus verschiedenen Branchen auf die Kompetenz der TRAPO. Das Unternehmen hat sich in Unternehmensbereichen, in denen eine Vielzahl von Gebinden gehandelt werden muss, einen hervorragenden Namen gemacht. Zu den Kunden zählen die Lebensmittelindustrie, Hersteller von Tiernahrung, die Pharma- und Räderindustrie.

Konsequent hin zum Komplettanbieter

Seit der Gründung 1957 hat sich TRAPO vom Hersteller von Fördertechnikkomponenten zum Gesamtanlagenanbieter mit ausgeprägter Innovationskraft entwickelt. „Die Ursprünge der TRAPO liegen in der Fördertechnik“, erzählt Geschäftsführer Dr. Thomas Gutwald. „Weil die Ansprüche

hier in den vergangenen Jahren signifikant gestiegen sind und von Menschen nur noch schwer erfüllt werden können, sind heute neue Lösungen am Anfang und Ende des Transportbandes gefragt. Wir bieten Komplettlösungen an, um die gesamte Intralogistik auf Leistungen der Produktionsmaschinen abzustimmen. Diese Lösungen reichen bis in den Lkw hinein.“

Konzentrierte Kompetenzen

Basis dieser Systemlösungen sind Erfahrungen aus 67 Jahren am Markt. 1957 als Karl Stumpf GmbH in Gescher-Hochmoor gegründet und seit 1995 als TRAPO GmbH firmierend, ist das Unternehmen mit den Anforderungen des Marktes gewachsen. Die Produktionskapazitäten wurden regelmäßig erweitert, das Portfolio wurde angepasst. TRAPO entwickelte unter anderem flexible Palettiersysteme, führte

fahrerlose Transportsysteme ein (TRAPO Transport Shuttle) und entwickelte mit dem TRAPO Loading System ein voll automatisiertes System zur autonomen Lkw-Be- und Entladung. Vor allem in der Greifertechnologie für verschiedene Gebinde überzeugt das Unternehmen mit wegweisenden Lösungen. Seit 2019 ist TRAPO Teil der Schweizer Moovimento-Gruppe. Dr. Thomas Gutwald ist seit 18 Jahren für die Gruppe tätig, die aus der Habasit International AG hervorging, einem weltweit führenden Anbieter von Antriebsriemen und Transportbändern. Bei Habasit trug er die Verantwortung für globale Produktionsstandorte, R&D und das Produktmanagement, war Teil des Gruppen-Managements und direkt involviert, als es zur Annäherung an die TRAPO kam. „Die TRAPO-Kompetenzen waren beeindruckend“, betont er. „Während die Habasit ein großes

Portfolio an Bändern hat, konzentriert sich die TRAPO auf das Projektgeschäft, an dessen Ende eine erfolgreiche Lösung stehen muss. Das Geschäft hängt damit sehr stark von den Kompetenzen der Mitarbeiter ab, weniger von Produktionsmaschinen wie bei Habasit. TRAPOs Tätigkeit beginnt mit Beratungsdienstleistungen, die unter Umständen wochen- und monatelang dauern können. Hier bringen wir unsere Kompetenz ein, um Produktionsabläufe sicher und effizienter zu gestalten. Auch ergonomische Optimierungen sind von Bedeutung.“

Vorreiter und Hidden Champion

TRAPO genießt bei Kunden und in der gesamten Branche einen exzellenten Ruf und wurde in der Vergangenheit mehrfach für seine innovativen Produkte ausgezeichnet. Auf der LogiMAT 2023 erhielt TRAPO die Auszeichnung für das beste Produkt. „Wir sind nicht



Das TRAPO Loading System (TLS 3600) zum voll automatisierten Be- und Entladen von Lkw



Für TRAPO das wichtigste Marketingtool – Messen wie die LogiMat in Stuttgart

TRAPO >>>
Automated Intralogistics

KONTAKTDATEN

TRAPO GmbH
Industriestraße 1
48712 Gescher-Hochmoor
Deutschland
☎ +49 2863 20050
info@trapo.de
www.trapo.de

der größte Player auf dem Markt, setzen uns aber mit unserer Innovationskraft ab und werden oft als Hidden Champion bezeichnet“, sagt Dr. Thomas Gutwald. „Kunden schätzen unsere Expertise rund um die Intralogistik. Wir erarbeiten Lösungen immer gemeinsam mit ihnen. Gerade bei Systemlösungen steht TRAPO als Single Point of Contact; Kunden haben mit uns einen Ansprechpartner für alle Belange.“ Kunden kommen vor allem aus Deutschland, aber auch aus der DACH-Region, Skandinavien, den Beneluxländern, Frankreich und vermehrt

Osteuropa. Da sie oft international tätig sind, sind TRAPO-Anlagen weltweit im Einsatz.

Immer nah am Kunden

Auf Messen wie der LogiMat, der Fachpack und der Interpack sucht das Unternehmen den Kontakt zu neuen und alten Kunden – für TRAPO sind Messepräsenzen nach wie vor das wichtigste Marketingtool. Daneben werden unterschiedliche digitale Kanäle bespielt. Für TRAPO bleiben die Mitarbeiter jedoch das wichtigste Asset, um sich erfolgreich am Markt zu etablieren. „Unser Fokus

liegt auf Automatisierungslösungen in der Intralogistik“, so Dr. Thomas Gutwald. „Damit sind wir in einer Branche tätig, in der sich die Technik kontinuierlich weiterentwickelt; man denke an selbstfahrende Fahrzeuge und Roboter. Die Digitalisierung hat in der Intralogistik früh Einzug gehalten. Prozessschritte müssen miteinander und mit dem ERP-System des Kunden kommunizieren. Das heißt, unsere Lösungen müssen in die bestehende Infrastruktur des Kunden integriert werden; dafür sind digitale Lösungen essenziell. Neben der Mechanik und

Elektronik ist die Digitalisierung heute eine der drei Säulen, die wir anbieten.“ Mit diesem Angebot fühlt sich TRAPO mit Blick auf die Zukunft sehr gut positioniert. „Der Automatisierungstrend wird vor dem Hintergrund des Arbeitskräftemangels und des Ergonomiebedarfs am Arbeitsplatz anhalten“, glaubt Dr. Thomas Gutwald. „Als Mittelständler geht es jetzt darum, mit den rasanten Entwicklungen Schritt zu halten und wettbewerbsfähige Lösungen anzubieten.“