



**sps**  
smart production solutions  
Halle 2 | Stand 310

► AMR und modulare Shuttle-Systeme prägen die nächste Generation der Intralogistik

 **Artikel anhören!**



**Vom Kabelanbieter zum Systempartner – von Komponenten zu Komplettlösungen**

# Lapp verbindet, was Intralogistik bewegt

**Moderne Intralogistik wird zunehmend komplex. Anlagen bestehen aus vielen spezialisierten Komponenten, die reibungslos zusammenspielen müssen. Betreiber erwarten Lösungen, die weltweit einsetzbar, schnell installierbar und flexibel erweiterbar sind. Lapp reagiert auf diesen Wandel mit einer klaren Strategie: vom Produktlieferanten zum Systempartner, der Applikationen versteht und Konnektivität als Gesamtlösung denkt.**

„**K**unden wollen heute keine einzelnen Leitungen oder Steckverbinder mehr, sondern komplette, funktionierende Lösungen, die sich nahtlos in komplexe Systeme einfügen“, betont Dr. Patrick Oliván, Head of Strategic Business and Industry Development bei Lapp. Dafür sei es entscheidend, die gesamte Applikation zu verstehen – nicht nur die Komponente. Christian Preiß, Senior Manager Business Development, ergänzt: „Intralogistiksysteme werden modularer, variantenreicher und globaler. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss schon in der Planung auf Flexibilität, kurze Installationszeiten und internationale Normen setzen.“ Im Fokus steht nicht mehr die einzelne Leitung, sondern das Zusammenspiel im konkreten Einsatz – ob in Shuttles, Fördertechnik oder fahrerlosen Transportsystemen. Bereits

in der Planungsphase müssen elektrische, mechanische und normative Anforderungen berücksichtigt werden, damit Projekte weltweit zuverlässig funktionieren.

## Acht Applikationsfelder im Fokus

Lapp bündelt seine Expertise im Materialtransport in acht Anwendungsbereichen: von Regalbediengeräten, Shuttles und Karussells über klassische Fördertechnik und Sortieranlagen bis hin zu autonomen mobilen Robotern (AMR) und Kleinteilelagern. Diese Vielfalt spiegelt den Wandel der Intralogistik wider: Shuttles ersetzen zunehmend klassische Geräte, AMR und AGV machen Materialflüsse flexibler, und vorkonfektionierte Kabelsätze gewinnen an Bedeutung – Meterware verliert.

## Fördertechnik – Weniger Leitung, mehr Leistung

Besonders deutlich zeigt sich der Wandel in der Fördertechnik. Statt zentraler Verkabelung setzen viele Betreiber heute auf dezentrale Strukturen mit Frequenzumrichtern direkt an den Motoren. Lapp entwickelt für diese Anwendungen passende Leitungssysteme und vorkonfektionierte Verbindungslösungen. Zum Einsatz kommen dabei u.a. Patchcords und Switches aus der Etherline-, Cordsets aus der Etherline- und Unitronic-Serie sowie Remote-IO-Geräte. Das reduziert den Kabelbedarf um bis zu 90% und verkürzt Installationszeiten. Effizienzsteigerung bringen zudem One-Cable-Solutions, die Energie- und Datenübertragung kombinieren. In einem Projekt mit einem Materialflusssystem-Anbieter konnte Lapp durch eine neu konzipierte Motoranschlussleitung die Gesamtkosten um rund 50% senken. Aktuell arbeitet das Unternehmen mit Partnern an einem DC-Microgrid für Antriebe in der Fördertechnik. Die Verbindung wird werkzeuglos über Piercing-Technologie hergestellt – das spart Montagezeit, minimiert Fehlerquellen und reduziert Betriebskosten über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage.



## AMR und modulare Shuttles – Dynamik trifft Vielfalt

AMR und modulare Shuttle-Systeme prägen die nächste Generation der Intralogistik. Sie sind flexibel, stellen aber hohe Anforderungen an die Verbindungstechnik: kleiner Bauraum, hohe Variantenvielfalt und fehlende Standards erhöhen die Komplexität. In einem internationalen Projekt mit einem Betreiber hochautomatisierter Warenlager entwickelte Lapp maßgeschneiderte Steckverbinder und Kabelbäume für kompakte Transportroboter.

Das Ergebnis: Die Zahl der Konstruktionszeichnungen sank von 350 auf 50 Varianten – ein erheblicher Gewinn für Engineering und Effizienz. Durch kurze Innovationszyklen von sechs bis zwölf Monaten begleitet Lapp seine Kunden zudem mit schnellen Prototypen, regelmäßigen Design-Updates und global koordinierter Lieferung. So werden die Verbindungslösungen zu einem Enabler für Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit moderner AMR und Shuttle-Systeme.

## Komponenten – passgenau für jede Anwendung

Ob Regalbediengerät, Förderstrecke oder mobiler Roboter – die Leistungs-

fähigkeit entsteht im Detail: bei Motoren, Sensoren, Kameras und Steuerungen. Dafür braucht es robuste, standardisierte und flexible Verbindungslösungen. Dafür wurde das Sortiment industrietauglicher Patchcords ausgebaut. Die vorkonfektionierten Leitungen verkürzen Installationszeiten und vereinfachen die Wartung. In den vergangenen zwei Jahren wurden rund 1.200 neue Steckverbinder eingeführt – darunter robuste Rechtecksteckverbinder und leistungsfähige Rundsteckverbinder der Marke Epic. Durch den Zukauf eines internationalen Herstellers industrieller Steckverbinder stärkt Lapp

zudem seine weltweite Präsenz und Branchenkompetenz. Zudem beschleunigt der Ausbau des Engineering-Bereichs Entwicklungen: Beispiele sind die überarbeitete HQ-Serie, neue S/A-Cordsets sowie der mehrfach patentierte Epic M23. Auf der SPS 2025 stellt Lapp mit dem Epic M12 Push-Pull eine Neuheit vor, die schnelle und sichere Verbindungen mit spürbarem Mehrwert bieten soll.

## Mit Anwendungswissen zum Wettbewerbsvorteil

Die Stuttgarter haben den Wandel von der Komponenten- zur Systemlösung früh erkannt. Heute erhalten Kunden weltweit alles aus einer Hand: von robusten Verbindungskomponenten über Sonderfertigungen für enge Bauräume bis zu platzsparenden, vorkonfektionierten Steckverbindungen. Damit zählt Lapp zu den wenigen Systemanbietern, die Kabel, Steckverbinder und Zubehör als ganzheitliches Portfolio anbieten – mit hoher Wertschöpfungstiefe, weniger Schnittstellen und deutlichen Kostenvorteilen. „Wir verstehen die Applikation und liefern die Lösung“, fasst Dr. Patrick Olivan zusammen. Christian Preiß ergänzt: „Intralogistik ist ein Markt, in dem Standardangebote und individuelle

Anforderungen gleichermaßen zählen. Unser Ziel ist es, technische Exzellenz mit wirtschaftlicher Effizienz zu verbinden.“ Mit dieser Kombination aus Branchenverständnis, technologischem Knowhow und internationaler Präsenz begleitet Lapp die Intralogistik auf ihrem Weg zu mehr Effizienz, Flexibilität und Zukunftssicherheit. ■

*Aus der Redaktion*



Dipl.-Ing. (FH)  
Ines Stotz,  
Leitende Redakteurin



# Interview mit Dr. Patrick Oliven von Lapp



▶ Patrick Oliven erklärt SPS-MAGAZIN-Redakteurin Ines Stotz, warum die Intralogistik Lapp's wichtigste Industrie ist.

## SPS-MAGAZIN Herr Oliven, Sie haben in Ihrem Vortrag das Thema ‚Kombinierte Systemlösungen‘ beleuchtet. Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?

Zugespißt gesagt: Es gibt nur sehr wenige Mitbewerber, die wie wir die gesamte Bandbreite physikalischer Konnektivität abbilden – von Kabeln über Stecker und Zubehör bis hin zur Konfektionierung und Entwicklung. Andere Anbieter haben sicher smarte Produkte, aber unser Fokus liegt klar auf der physischen Verbindungstechnik – und die bieten wir ganzheitlich an. Gerade in der Intralogistik zeigt sich der Mehrwert: Installationszeit, Fehlerfreiheit und Geschwindigkeit entscheiden hier über die Marge. Wenn wir alles aus einer Hand liefern – fertig konfektioniert, geprüft und steckbar –, senkt das Aufwand und Risiko beim Kunden erheblich.

## SPS-MAGAZIN Warum ist die Intralogistik eine Branche mit besonders hohen Anforderungen an Konnektivätslösungen?

Im Vergleich zur Automobilindustrie sind die Anforderungen ganz andere. In Automotive liefern wir Meterware in großen Stückzahlen – standardisierte, hochwertige Kabelprodukte. In der Intralogistik dagegen sind die Anlagen projektbasiert, müssen weltweit schnell aufgebaut werden, oft mit wenig Fachpersonal. Unternehmen wie Gebhardt können sich vor Ort nicht auf Fachkräfte verlassen, brauchen aber fehlerfreie und schnelle Installationen. Hier

spielt unsere Stärke – alles aus einer Hand – ihre volle Wirkung aus.

## SPS-MAGAZIN Welche Bedeutung hat die Intralogistik heute für Lapp?

Von den globalen Top 20 Intralogistik-Playern sind rund drei Viertel unsere Kunden. Insgesamt beliefern wir über 500 Unternehmen allein im DACH-Raum. Das zeigt, wie eng wir mit der Branche verflochten sind. Sie ist unsere

wichtigste Industrie und entwickelt sich weg von stationärer Fördertechnik hin zu mobilen, autonomen Systemen wie FTS. Wir sind mit ihr gewachsen – von der klassischen Meterware hin zu kompletten vorkonfektionier-

“

Intralogistik ist für uns klar Prio 1

Dr. Patrick Oliven, Lapp

”

Ein gutes Beispiel ist der Wechsel von zentraler auf dezentrale Verkabelungsarchitekturen. Statt einer zentralen Leitung braucht man heute mehrere Verbindungen, etwa vom Frequenzumrichter zum Antrieb. Früher kombinierte der Kunde Komponenten verschiedener Hersteller – Kabel, Stecker, Verschraubung. Wir haben diese Kette vereinfacht: Ein Stecker mit Innengewinde kombiniert mit unserer Skintop-Kabelverschraubung ergibt eine durchgängig abgestimmte Lösung. Das senkt Kosten, verkürzt Montagezeiten und steigert die Zuverlässigkeit.

## SPS-MAGAZIN Welche technologischen Entwicklungen werden die Intralogistik in den kommenden Jahren am stärksten prägen?

Entscheidend wird die Integration der verschiedenen Gewerke sein – FTS, Fördertechnik, Kleinteilelager oder Laderampen. Künstliche Intelligenz kann hier enorme Effizienzgewinne bringen, wenn sie Materialflüsse übergreifend optimiert. Zudem sehen wir eine starke Konsolidierung: Große Player wie Toyota oder Siemens bündeln Kompetenzen, um Gesamtsysteme anbieten zu können. Der Trend geht klar weg von Insellösungen hin zu ganzheitlichen Systemen.

## SPS-MAGAZIN Zum Schluss: Was fasziniert Sie persönlich an der Verbindung von klassischer Verbindungstechnik und moderner Intralogistik?

Ich bin seit zehn Jahren bei Lapp, war lange im Innovationsmanagement tätig und habe mich immer für Kundenzentrierung begeistert. Im Branchenmanagement geht es nun genau darum: den Kunden zu verstehen und ihm aus unserem Portfolio die bestmögliche Lösung anzubieten. Das macht für mich den Reiz aus – gerade, weil jede Branche ihre eigene Dynamik und ihre eigenen Herausforderungen hat. ■

## SPS-MAGAZIN Können Sie ein Beispiel nennen, bei dem sich die Vorteile Ihrer Systemlösungen besonders gezeigt haben?

Das Interview führte

Dipl.-Ing. (FH)  
Ines Stotz,  
Leitende Redakteurin

