

# Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner  
Ausgabe 1/2019

**WACKLER**  
Spedition & Logistik



## Das Wir-Gefühl bestärken

Wackler investiert in seine Mitarbeiter



Liebe Leserin, lieber Leser,

egal, welche Unternehmensgeschichte wir uns anschauen: Ob von unseren Kunden Georg Fischer Piping Systems aus Albershausen (S. 6), Stahlhandel Gröditz (S. 8) oder unsere eigene: Immer geht es auch darum, Kundenwünsche und -anforderungen zu erfüllen.

Deswegen bauen wir zurzeit in Wilsdruff eine 17.000 Quadratmeter große, gut 12 Meter hohe Lagerhalle für Gefahrgut, für die wir 20 Millionen Euro investieren. Eine Menge Geld, die wir dafür in die Hand nehmen – aber es lohnt sich.

Ja, es lohnt sich zu investieren, und zwar nicht nur in die Infrastruktur, sondern auch in unsere Mitarbeiter. Denn was wären wir ohne sie? Seit Anfang 2018 begleitet Claudia Schwinn von der Lobraco Akademie unsere Führungskräfte, um den Veränderungsprozess bei Wackler professionell zu begleiten. Vieles ist dadurch schon angestoßen worden (S. 10).

Lesen Sie mehr darüber und über andere Themen auf den folgenden Seiten unseres aktuellen Wackler Reports.

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "O. Schwarz". The signature is stylized and cursive.

Oliver Schwarz

# Was ist eigentlich ein toter Winkel?

**Das gab ein großes Hallo, als der frisch geputzte Wackler-Truck am Parkplatz nahe der Walther-Hensel-Schule in Göppingen eintraf. Damit die Viertklässler der Schule hautnah erfahren, was ein toter Winkel ist und welche Gefahren er birgt, hat Wackler die Tote-Winkel-Aktion Mitte März durchgeführt.**

Azubi Sebastian Guth, der eine Ausbildung zum Berufskraftfahrer bei Wackler macht, leitete die Aktion. Zuerst sperrte er den toten Winkel des Lkw ab und platzierte dann die etwa vierzig Schüler in diesem Bereich. Nacheinander durfte jeder Schüler in den Lkw steigen und selber schauen, was er im toten Winkel sieht: nämlich nichts. „Sebastian hat allen sehr anschaulich erklärt, worauf sie aufpassen

müssen, wenn ein Lkw blinkt“, erklärt Prokurstin und Ausbildungsverantwortliche Gabriele Schwarz, die mit von der Partie war. Seit 2017 ist die Schwarz-Gruppe durch eine Bildungspartnerschaft mit der Walther-Hensel Realschule verbunden.

Um der Gefahr entgegenzuwirken, beim Rechtsabbiegen jemanden zu übersehen, hat Wackler bereits vier Neufahrzeuge mit Abbiegeassistenten im Einsatz, alle anderen Fahrzeuge werden sukzessive nachgerüstet. Allerdings wird es noch zwei bis drei Jahre dauern, bis der Assistent durchgängig verbreitet ist. Lediglich Mercedes-Benz hat ihn schon serienmäßig eingebaut. „Da wir die meisten Fahrzeuge leasen, müssen wir uns den Einbau vom Leasinggeber genehmigen lassen“,

erklärt Gabriele Schwarz. Der Abbiegeassistent hat einen Radarsensor und erkennt so Personen und Dinge im toten Winkel. Für den Fahrradfahrer oder Fußgänger ist nicht ersichtlich, ob der Lkw entsprechend ausgerüstet ist.

## Interesse für den Beruf wecken

Dieses Thema interessierte die Viertklässler nicht so sehr. Sie wollten viel lieber wissen, wie viel PS der Lkw hat, was er kostet, wie lang er ist, was geladen werden kann. „Auf diesem Weg können wir ganz junge Menschen an den Beruf des Berufskraftfahrers heranführen“, weiß Gabriele Schwarz. Schon heute ist klar: Im nächsten Jahr steht die Tote-Winkel-Aktion wieder auf dem Programm.



Der tote Winkel am „lebenden Objekt“ veranschaulicht.



# Go North

**Manche Partnerschaften sind so unkompliziert, dass man meint, sie würden bereits Jahrzehnte währen. In Wirklichkeit ist die Zusammenarbeit noch ganz jung – so wie bei Postnord Schweden und Wackler. Erst seit 2017 arbeiten die beiden Unternehmen zusammen.**

„Postnord ist zuverlässig und liefert überall hin aus, sicher, pünktlich und an die richtige Stelle“. So wirbt der skandinavische Konzern, der insgesamt rund 33.000 Mitarbeiter beschäftigt. Damit die Gruppe seine Versprechen halten kann, sind zuverlässige Partner wichtig. Wackler gehört seit 2017 dazu. Fünfmal pro Woche macht sich ein Lkw von Holzheim auf ins rund 1000 Kilometer entfernte Malmö, von wo aus Postnord Schweden die Ladungen distribuiert. „Vom kleinsten

Karton bis zur Komplettlading ist alles dabei“, erklärt Sascha Führer. Als Teamleiter Disposition Europa bei Wackler sorgt der 31-Jährige dafür, dass die Lkw pünktlich in Holzheim abfahren, damit sie wie geplant beim Partner ankommen. Bei einer so langen Strecke keine Selbstverständlichkeit, vor allem da der Faktor „Stau“ nicht kalkulierbar ist.

Aber: „Es funktioniert gut“, zeigt sich Erik Rosengqvist, Head of International Traffic, Partnerrelations and Nordic Road, zufrieden. Und wenn etwas schief laufe, löse man es zügig und gemeinsam. „Ich kann nur Positives über Wackler berichten. Wir bekommen schnell Antworten auf unsere Fragen und unsere Ansprechpartner sind sehr freundlich“, gibt Rosengqvist Auskunft, der seit 1987 im Bereich

Spedition tätig ist und die Branche aus dem Effeff kennt. Zweimal pro Jahr treffen sich die Partner, um gemeinsame Ziele zu definieren und Entwicklungen zu voranzubringen. Der Schwerpunkt Schwedens liegt mit 70 Prozent ganz klar auf dem Import von Gütern. „Deswegen versuchen wir, mehr zu exportieren, auch Richtung Stuttgart“, erläutert Rosengqvist. Seit Anfang 2017 ist Postnord Partner der CargoLine, worüber auch die Kooperation mit Wackler zustande kam.

## Viel mehr als nur Postservice

Auch wenn der Name Postnord vielleicht vermuten lässt, dass sich das Angebot auf den reinen Postservice beschränkt: Postnord, mit Sitz in Solna (Provinz Stockholm), ist Skandinaviens führender Dienstleister für Kommuni-



„Vor allem im Bereich E-Commerce wachsen wir stark.“

Erik Rosenqvist



Sascha Führer in der Göppinger Umschlaghalle.

kations- und Logistiklösungen. Zum breiten Leistungsspektrum zählen zum Beispiel E-Commerce, Sammel- und Stückgutverkehre, Courierservices und Lagerhaltung.

„Vor allem im Bereich E-Commerce wachsen wir stark“, betont Rosenqvist.

Das Staatsunternehmen entstand 2009 durch den Zusammenschluss der schwedischen und dänischen Post, wobei der schwedische Staat 60 Prozent und der dänische Staat 40 Prozent der Anteile der Aktiengesellschaft hält.

„Wir sind gesetzlich verpflichtet, Briefe innerhalb von ein bis zwei Tagen zuzustellen“, erklärt Rosenqvist. „Ansonsten funktionieren wir wie ein privates Unternehmen.“

i

### Postnord Schweden

**Umsatz**

23 Milliarden SEK

**Anzahl der zugestellten Briefe**

1,759 Millionen

**Verteilstellen**

ca. 1900

**Mitarbeiter**

20.000



# Von der Kupferschmelzerei zum Weltkonzern

**Regionalität und Internationalität prägen Georg Fischer (GF) und Wackler gleichermaßen und sie verbindet eine langjährige Zusammenarbeit. Bereits seit Mitte der 80er-Jahre setzt die Vertriebsgesellschaft GF Piping Systems aus Albershausen auf die Dienstleistungen der Holzheimer Spedition.**

1802 wird als offizielles Gründungsjahr für den heutigen Konzern GF genannt. Der Firmengründer, Johann Conrad Fischer, gilt als Pionier der metallverarbeitenden Industrie. Anfang des 19. Jahrhunderts beginnt er in seiner Schmelzerei in Schaffhausen, Produkte aus Eisen und Stahl zu fertigen – eine absolute Neuheit, denn damals wurden Bronze, Kupfer und Messing verarbeitet. Bis heute lassen sich drei Konsumenten in der turbulenten Geschichte

des Unternehmens feststellen: sich mit den Besten zu messen, die frühe Internationalisierung sowie das stetige Bemühen um Innovationen.

So wundert es nicht, dass weitsichtige Ingenieure von GF schon in den 1950er-Jahren Plastik als neuen zukunftsträchtigen Werkstoff erkannten und mit der Entwicklung eines Kunststoffittings begannen. Wieder betrat GF Neuland und leistete Pionierarbeit. Dieser Bereich entwickelte sich rasant: Heute zählt der Geschäftsbereich GF Piping Systems zu den weltweit führenden Anbietern von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff. Zum Produktportfolio mit mehr als 60.000 Produkten zählen Rohrleitungen, Fittings, Ventile, Automatisierungslösungen sowie die dazugehörigen Verbindungstechnologien und Werkzeuge.

„Rohrleitungssysteme aus Kunststoff haben viele Vorteile: Sie sind nahezu wartungsfrei, leicht und langlebig. Sie eignen sich für den sicheren Transport von Wasser, Chemikalien und Gasen“, erklärt Dieter Schimpf, Leiter Einkauf und Logistik bei Georg Fischer Piping Systems Deutschland, beim Rundgang durch das Firmengebäude in Albershausen. Seit 1973 hat die deutsche Verkaufsgesellschaft hier ihren Sitz. In über 100 Ländern betreut GF Piping Systems, Schaffhausen, Kunden aus den Bereichen Versorgung, Industrie und Haustechnik über eigene Verkaufsgesellschaften und Vertriebspartner. Darüber hinaus betreibt die Division mehrere Forschungs- und Entwicklungszentren sowie Produktionsstätten in Europa, Asien, Nord- und Südamerika.

## Das „Wackler-Büro“ bei GF

Seit Mitte der 80er-Jahre sorgt Wackler im Auftrag von GF Piping Systems am Standort Albershausen für schnelle und zuverlässige Auslieferungen. Es gibt sogar einen Besprechungsraum, der intern von GF-Mitarbeitern nur „Wackler-Büro“ genannt wird. Bis 2005 hatte der Spediteur hier sein Logistikküro. 2006 erstellte GF ein neues Europa-Logistik-Konzept und verlegte die Bestände auf Distributions-Center. Heute lagern wieder 900 bis 1.100 Paletten mit Produkten von GF Piping Systems am Standort Uhingen. „Wir erhalten Versandaufträge von GF, kommissionieren die Ware und versenden sie - vom drei Meter langen Rohr bis zum Kleinteil“, erklärt Helen Cordier, Logistikberaterin bei Wackler und seit 2015 Ansprechpartnerin für GF Piping Systems. Rund 250 Sendungen pro Monat liefert der Spediteur deutschlandweit aus, als Teilladung oder Sammelgut.



Dieter Schimpf, Helen Cordier und Hartmann Schiefer.

## Internationale Zusammenarbeit

Aber auch international arbeiten GF Piping Systems und Wackler zusammen. 2014 kaufte GF eine Produktionsstätte in der Türkei. Zwei Jahre später wurden die ersten Produkte zu Wackler nach Ugingen transportiert. „Der Transport war eine große Herausforderung, denn anfangs kam die Lieferung hier ziemlich durchgeschüttelt an“, erzählt Hartmann Schiefer, Marktsegment Manager Haustechnik bei GF, und lacht. Gemeinsam entwickelten sie stabile Transportgestelle, in denen die Ware die lange Fahrt gut übersteht, sodass keine Nacharbeit mehr anfällt. „Um die Abläufe zu optimieren, waren einige Schritte notwendig, aber heute klappt alles gut“, betont Dieter Schimpf. Dieses Projekt schuf die Basis dafür, dass Wackler heute als Kontraktlogistiker für GF tätig ist. Mittlerweile

Wir haben ein angenehmes, offenes Arbeitsverhältnis und wir finden immer eine Lösung.

lagern auch Artikel aus Italien und Spanien am Standort Ugingen. Mit der Zusammenarbeit sind beide Partner zufrieden. „Wir haben ein angenehmes, offenes Arbeitsverhältnis und wir finden immer eine Lösung“, sagt Andreas Härle, der GF Piping Systems Albershausen schon seit 2002 in Fragen des Transports berät. Er weiß also, wovon er spricht.



GF-Ware in den speziell entwickelten Transportgestellen.



Andreas Härle, langjähriger Ansprechpartner für GF.



### Georg Fischer GmbH (GF)

#### Gründungsjahr

1802

#### Hauptsitz

Schaffhausen (Schweiz)

**Divisionen:** GF Piping Systems, GF Casting Solutions und GF Machining Solutions.

Die Division GF Piping Systems betreut Kunden in mehr als 100 Ländern. Sie entwickelt und produziert Produkte für Industrie, Versorgung und Haustechnik an mehr als 30 Standorten in Europa, Asien und Amerika

#### Mitarbeiter

6852 (Stand 2018),  
davon ca. 150 in Deutschland

#### Umsatz

1.614 Millionen EUR (Stand 2018)



# Spezialisten unter sich



Stahlzuschnitte werden individuell für den Kunden gefertigt.

**Wie bei Wackler spielt auch bei der Stahlhandel Gröditz GmbH Zeit eine wichtige Rolle. Das Unternehmen aus Gröditz ist spezialisiert auf gesägte Zuschnitte nach Maß aus geschmiedeten und gewalzten Blechen oder aus geschmiedetem Stabstahl. Kurze Lieferzeiten sind hier gefragt. Um diesen Kundenansprüchen gerecht zu werden, ist Wackler Spedition & Logistik für den Stahlhandel Gröditz unterwegs.**

Im alten Zellstoffwerk in Gröditz fing alles an: Hier fertigte der Stahlhandel Gröditz seit 1993 gesägte Stahlzuschnitte für Kunden aus Gröditz und der Region. Die Geschäfte liefen gut und schon bald standen die Zeichen auf Expansion. Als der Standort zu klein wurde, zog das Unternehmen in den Gewerbering in Gröditz. 2005 wurde das erste Sägezentrums am Standort Zeithain eröffnet. Ab 2007 folgten Messeauftritte weltweit.

Der Stahlhandel wuchs und wuchs. 2013 betreute er 5.000 Kunden in 82 Ländern. Dringend musste am Güterbahnhof in Gröditz Raum für zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Produktionskapazitäten in Zeithain wurden erweitert und 2014 folgte der Umzug des Sägezentrums in eine größere Halle mit 12.000 Quadratmetern. Damit war der weitere Ausbau des internationalen Geschäfts gewährleistet. Um internationalen Kunden einen lokalen Ansprechpartner zu bieten, gibt es Tochtergesellschaften in Spanien und Polen. Darüber hinaus arbeitet der Stahlhandel Gröditz mit Vertretern in Skandinavien, in der Türkei und in Asien zusammen.

## Arbeiten mit Wackler

Acht Jahre nach der Gründung galt es für den Stahlhandel Gröditz einen neuen Partner im Speditionsbereich zu finden. „Wir haben dafür den Markt

analysiert in Bezug auf Leistungsstärke, Erfüllung unserer Anforderungen, regionale Nähe und marktübliche Konditionen“, erklärt Geschäftsführer Andreas Meyer. Die Wahl fiel auf Wackler, der seit 2011 hauptsächlich im Bereich des nationalen und internationalen Stückgutverkehrs tätig ist.

Zur festgelegten Zeit holt Wackler täglich Sendungen aus gesägten und/oder gefrästen Qualitäts- und Edelstahlprodukten in unterschiedlichen Abmessungen im Stahlager in Zeithain ab. „Wir fahren Stahlzuschnitte von der Viertelpalette bis hin zu Stahlblechen, die bis zu drei Tonnen pro Einzelstück oder drei Lademeter umfassen“, erklärt Volker Scharf, der bei Wackler im Außendienst tätig ist. Wichtig hierbei ist, dass der Stahl form-schlüssig verladen wird, da die Ladung bei einem Bremsvorgang sonst in Bewegung gerät – was fatale Folgen haben kann. Nicht nur in Deutschland kam es deswegen zu schwersten



Wackler ist ein treuer Partner und beliefert unsere Kunden mit einer Professionalität, die wir sehr schätzen.

Unfällen. „Wackler ist ein treuer Partner und beliefert unsere Kunden mit einer Professionalität, die wir sehr schätzen“, betont Meyer. Wie sich diese ausdrückt? Durch Zuverlässigkeit und Kundenorientierung. Ein großes Plus für den Stahlhandel Gröditz, der weiß, wie wichtig gerade diese Faktoren für den Ausbau des Geschäfts sind. Auch Scharf arbeitet gern mit dem Stahlhandel Gröditz zusammen: „Wir packen gemeinsam Probleme an und lösen sie schnell. Von der Führungsspitze über die Betriebsleitung bis hin zur Versandabwicklung und zum Verlager herrscht ein freundschaftlicher Umgangston.“ Auch die stete Hilfsbereitschaft gegenüber den Fahrern trägt zum positiven Klima zwischen den Partnern bei.

#### Blick in die Zukunft

Nach wie vor laufen die Geschäfte beim Stahlhandel Gröditz gut und das Unternehmen verzeichnet dynamisch wachsende Kundenanzahl im In- und Ausland. Das bedeutet natürlich einen hohen Zuwachs an Sendungen. Hinzukommen die sich verändernden globalen Marktbedingungen und die höheren Kundenanforderungen. „Das stellt uns vor immer neue Herausforderungen, die wir auch zukünftig mit Wackler meistern werden“, ist der Geschäftsführer überzeugt.



Täglich werden bei Stahlhandel Gröditz Qualitäts- und Edelstahlprodukte in unterschiedlichen Abmessungen hergestellt.



#### Stahlhandel Gröditz

**Gründungsjahr**  
1993

**Mitarbeiter**  
ca. 45

**Standorte Deutschland**  
Gröditz, Zeithain

**Standorte Ausland**  
Spanien, Polen, Skandinavien, Türkei, Asien

#### Leistungsspektrum

Die Stahlhandel Gröditz GmbH bietet eine große Auswahl an über 80 Werkstoffen als gesägte Zuschnitte aus geschmiedeten und gewalzten Flachstahl, Rundstahl und gewalzten Blechen an. Diese werden nach Kundenwunsch bearbeitet und auf das gewünschte Maß gesägt.

Das umfangreiche Lagerprogramm des Stahlhandel Gröditz umfasst weit über 4.000 Tonnen Lagermaterial.

Der stetig wachsende Maschinenpark garantiert eine schnelle Verarbeitung im Klein-, Mittel- und Großserien-Segment, bis zu einem Stückgewicht von 25 Tonnen.

Die mechanische Bearbeitung der Stahlzuschnitte erfolgt auf Anfrage im Bereich Fräsen, Bohren und Drehen.

# „Eine supermotivierte Gruppe“

**Führen will gelernt sein. Wackler investiert dafür in Führungskräfte-seminare, um die neue Generation der Teamleiter auf diesem Weg zu begleiten.**

Bei Wackler tut sich viel und ist immer etwas in Bewegung – momentan auch in der Führungsriege: Langjährige Abteilungsleiter sind in den Ruhestand gegangen oder haben eine neue Aufgabe übernommen, sodass eine jüngere Generation nachgerückt ist. Um diesen Veränderungsprozess professionell begleiten zu lassen, hat Wackler die Lobraco Akademie mit ins Boot geholt, die unter anderem auf Führungskräfte-seminare spezialisiert ist.

Im Januar letztes Jahr fand das erste Training statt. 2019 hat Claudia Schwinn, Trainerin und Beraterin der Lobraco Akademie, ein zweites Seminar durchgeführt. Für den Herbst ist ein weiteres geplant. „In der Logistik gibt es spezielle Herausforderungen, beispielsweise den Fachkräftemangel, den demografischen Wandel und die Digitalisierung. Diese müssen Fachkräfte alle unter einen Hut bringen“, erläutert Schwinn. Aber auch Themen wie Bedeutung und Grundsätze wirksamer Führung, Motivation von Mitarbeitern, Feedbackgespräche und Kommunikation spielen in den Seminaren eine Rolle. „Wir machen zwar instinktiv vieles richtig, aber als Führungskraft ist wichtig, diese Prozesse zielgerichtet umzusetzen“, betont die Trainerin.



Claudia Schwinn unterstützt die neue Generation bei Wackler.

## Mit den Mitarbeitern zu sprechen ist besonders wichtig.

### Miteinander sprechen

Für Sabrina Glavan, Teamleiterin Verkaufsdienst, und Daniel Speiser, Abteilungsleiter Disposition Nahverkehr und Service Sammelguteingang, kam das Führungskräfteseminar genau zum richtigen Zeitpunkt. „Hier herrscht Aufbruchstimmung, da war das Seminar wie ein Startschuss für die neuen Wege, die wir gehen“, betont Speiser, der seit 1996 bei Wackler arbeitet. Heute ist er für 10 Mitarbeiter und einen Azubi verantwortlich. Wie Glavan beschäftigt ihn das Thema Kommunikation. „Mit den Mitarbeitern zu sprechen, ist besonders wichtig“, ist Glavan überzeugt. Damit die Gesprä-

che auch gut verlaufen, üben Glavan, Speiser und die 6 weiteren Teilnehmer des Seminars in Rollenspielen Feedbackgespräche zu führen. „Wir lernen auch zu loben“, bekräftigt Glavan und lacht. Ab September führt sie ein wöchentliches Meeting ein, um von ihren 4 Mitarbeitern und ihrem Azubi zu erfahren, was diese beschäftigt und was in der Abteilung los ist. Was das Führungskräfte-Training darüber hinaus noch gebracht hat? „Mehr Sicherheit im Umgang mit den Azubis und der Austausch der Teamleiter untereinander“, antwortet Glavan. Für Speiser waren die konkreten Tipps zu seinem Rollenwechsel vom Disponenten zum Vorgesetzten wertvoll.

Auf Praxisbezug setzt Schwinn nicht nur in ihren Seminaren. Auch bei Veränderungen im Unternehmen gehört er dazu genauso wie Transparenz. „Wenn Mitarbeiter verstehen, wohin die Firma will, ist die Veränderungsbereitschaft viel größer“, weiß die Trainerin und versucht, die Teilnehmer in diesem Punkt zu sensibilisieren. Das gelinge sehr gut, wie Schwinn zufrieden feststellt. „Das ist eine supermotivierte Gruppe, die gerne lernt.“ Auch die jungen Führungskräfte sind begeistert und fühlen sich gut begleitet. Viele Prozesse sind angestoßen worden, die es jetzt gilt, im Alltag umzusetzen. Ende des Jahres geht's weiter.



Daniel Speiser an seinem Arbeitsplatz.





## Impressum

Herausgeber: Wackler Spedition & Logistik  
Redaktion: Oliver Schwarz, Matthias Hahn  
Gestaltung: Stoeckle Werbeagentur, Weilheim an der Teck  
Text: Andrea Toll, textwerkstatt  
Druck: 1. Auflage der 1. Ausgabe 2019 / 1.000 Stück

Alle Rechte vorbehalten.  
© L.Wackler Wwe.Nachf.GmbH



L.Wackler Wwe.Nachf.GmbH  
Louis-Wackler-Straße 2  
73037 Göppingen  
Telefon 07161 806 0  
Telefax 07161 806 314

L.Wackler Wwe.Nachf.GmbH  
Hühndorfer Höhe 2  
01723 Wilsdruff  
Telefon 035204 285 0  
Telefax 035204 285 150