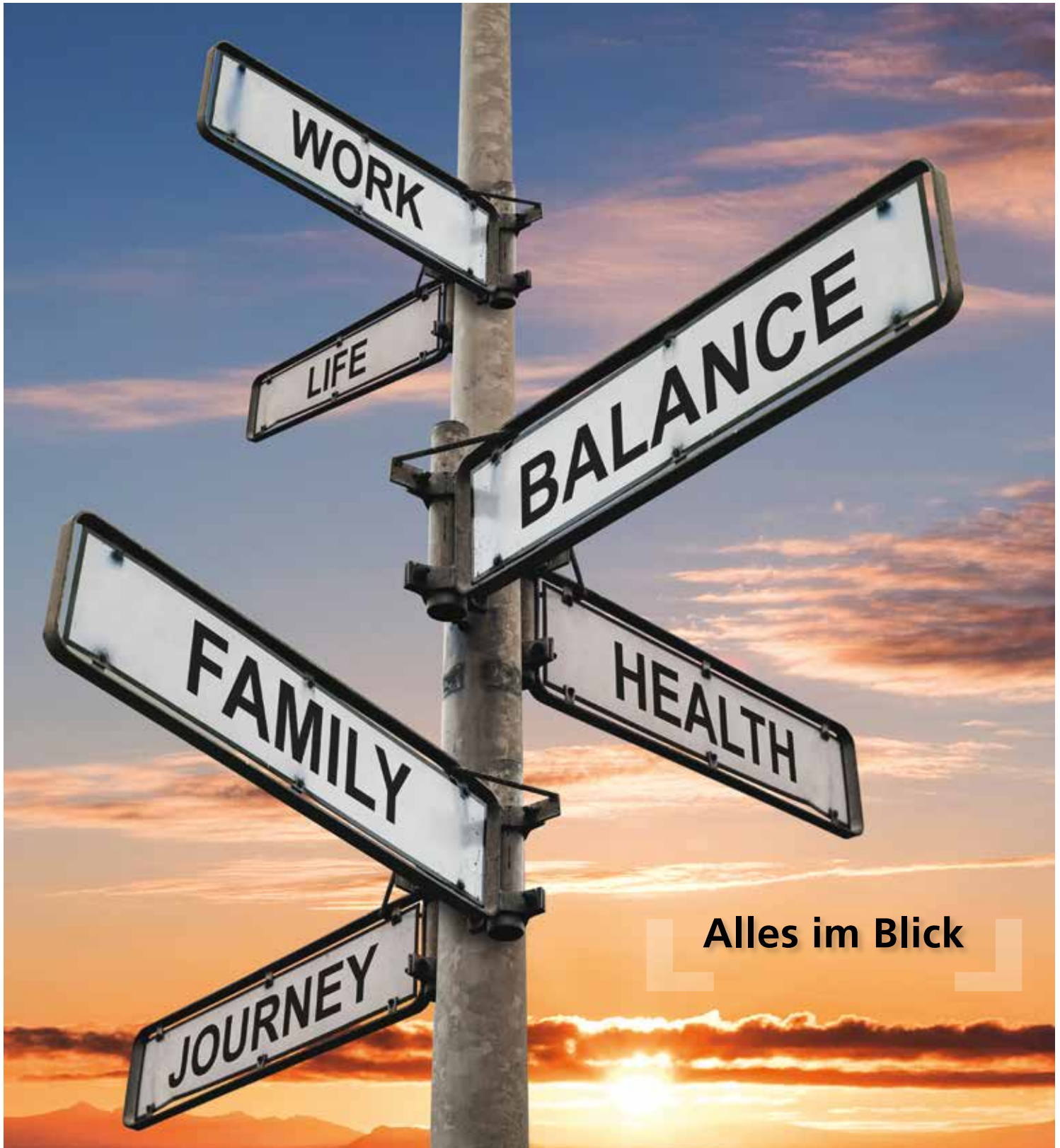


Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 2/2019

WACKLER
Spedition & Logistik



Alles im Blick



Liebe Leserin, lieber Leser,

2019 war ein bewegtes Jahr für uns: der Bau der neuen Lagerhalle in Wilsdruff, der Umbau der alten Unternehmervilla in Uhingen, unser Bienenprojekt, die Zertifizierung zum „Familienbewussten Unternehmen“.

Und natürlich beschäftigt uns darüber hinaus, wie sich die Konjunktur entwickeln wird. Eine Glaskugel, die uns die Zukunft weist, haben wir leider nicht. Aber wir haben unsere jahrhundertelange Erfahrung, die uns bis heute erfolgreich durch alle wirtschaftlich turbulenten Zeiten geführt hat. Unsere zuverlässigen Kunden und Partner sowie unsere Mitarbeiter sind dabei wesentliche Eckpfeiler.

Über sie berichten wir in der aktuellen Ausgabe des Wackler Reports. Lesen Sie über Europa Road, unseren neuen Partner aus Großbritannien (Seiten 4/5), über unseren langjährigen Kunden WECO Feuerwerk (Seiten 8/9) und über Nubert electronic, den schwäbischen Tüftler aus Schwäbisch Gmünd (Seiten 6/7). Wie unsere Vollblutlogistiker Andreas Behling, Daniel Rummel und Helen Cordier den Standort Uhingen zu dem gemacht haben, was er heute ist, erfahren Sie auf den Seiten 10 und 11.

Viel Lesevergnügen wünscht Ihnen

Ihr

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

Oliver Schwarz

Neues Prädikat: Familienbewusstes Unternehmen

Dass sich die Mitarbeiter bei Wackler und natürlich auch in der ganzen Schwarz-Gruppe wohlfühlen, dafür macht sich das Unternehmen auf unterschiedliche Weise stark. Familie und Beruf sollen die Mitarbeiter unter einen Hut bringen können, unter guten Arbeitsbedingungen arbeiten und gesund bleiben. Nun ist Schwarz einen Schritt weitergegangen und hat das Angebot von familyNet angenommen, um die familienbewusste Personalpolitik noch weiter zu verbessern. „Fachkräftesicherung und Imagegewinn spielen eine immer wichtigere Rolle im Unternehmeralltag. Individuelle Lösungen und Angebote sind gefragt“, weiß Oliver Schwarz, Geschäftsführer von Wackler.

Unterschiedliche Handlungsfelder auf dem Prüfstand

Bei einem Audit im Mai dieses Jahres hat familyNet zehn Handlungsfelder

systematisch bewertet, und zwar die Bereiche Führungskompetenz, geldwerte Leistungen, Kommunikation, Arbeitszeit, Personalentwicklung, Arbeitsort, Service für Familien, Bürgergesellschaftliches Engagement, Arbeitsorganisation und Gesundheit. „Es wurde genau unter die Lupe genommen, was wir in jedem Handlungsfeld für unsere Mitarbeiter anbieten und unternehmen. Man muss schon etwas vorzeigen können, sonst wird man nicht zertifiziert“, erklärt Julia Schwarz, die diesen Prozess begleitet hat.

Bessere Kommunikation ist gefragt

Vorzeigen kann das Unternehmen einiges, zum Beispiel im Bereich Gesundheit. Jedes Jahr lädt Wackler seine Mitarbeiter ein, an einem Gesundheitstag teilzunehmen, an dem sie ihre Fitness und Gesundheit checken lassen können. Hautscreening, Lungen-

funktionstest, Messung des Körperfetts und der Handkraft stehen auf dem Programm, das immer von Experten einer Krankenkasse durchgeführt wird. In puncto Service für Familien bietet die Schwarz-Gruppe vergünstigtes Essen in der Firmenkantine an, auch für Familienangehörige. „Das kommt gut an genauso wie unsere flexiblen Regelungen bei der Arbeitszeit“, gibt Julia Schwarz Auskunft. „Schön wäre es, wenn noch mehr Mitarbeiter die unterschiedlichen Angebote nutzen würden“, betont sie. Seit August darf die Schwarz-Gruppe das Prädikat „Familienbewusstes Unternehmen“ führen.



Machen sich für die Schwarz-Gruppe stark (von links): Beate Schwarz, Oliver Schwarz und Gabriele Schwarz.

Täglich Göppingen – Dartford

Von langer Vorlaufzeit kann bei der Zusammenarbeit zwischen Wackler und Europa Road keine Rede sein. Ende September dieses Jahres gab es den ersten Kontakt, seit Ende Oktober rollt der Verkehr zwischen Göppingen und dem englischen Dartford täglich im Rundlauf.

Wenn Maximilian Birk darüber berichtet, wie schnell die Partnerschaft zwischen Wackler und Europa Road zustande kam, schwingt noch leichte Verwunderung mit, denn in nur knapp vier Wochen war alles unter Dach und Fach und der Alltag ist auf beiden Seiten bereits in vollem Gang. „Dafür,

dass es eine Hau-ruck-Aktion war, funktionieren die Abläufe wirklich gut. Nur den Datenaustausch müssen wir noch optimieren“, erklärt der stellvertretender Bereichsleiter Spedition bei Wackler. Und auch Dan Cook, Operations Director bei Europa Road, ist zufrieden: „Wir sind stolz, dass wir mit den besten Partnern in jedem Land oder jeder Region zusammenarbeiten. Als es nötig war, eine neue Lösung für den Stuttgarter Raum zu finden, hatten wir eine Reihe von Optionen und Möglichkeiten. Wackler war die naheliegende Wahl, denn das Unternehmen hat den gleichen Ansatz wie wir, gute Leute und Prozesse – und einen guten Ruf. Wir freuen uns, dass

wir Partner sind und darauf, unsere Geschäfte gemeinsam nach vorne zu bringen, mit einem einzigartigen, täglichen Service. So verbinden wir die Industrieregion Baden-Württemberg mit Großbritannien.“

Die neue Partnerschaft bietet beiden Seiten Vorteile. Ganz vorne an stehen die täglichen Touren und dass die Lkw mit jeweils zwei Fahrern besetzt sind. „So ist eine Lenkzeit von 18 Stunden möglich, wodurch wir unsere Kunden schneller beliefern können“, betont Birk. Um Mitternacht fahren die Lkw ab und kommen dann um 15 Uhr am Depot in Göppingen oder Dartford an. Die hohe Abfahrtfrequenz würde



Wackler hat den gleichen Ansatz wie wir, gute Leute und Prozesse – und einen guten Ruf.

Dan Cook, Operations Director bei Europa Road

sich auch positiv auswirken, wenn es zum Brexit käme, da es so zu weniger Verzögerungen kommen würde – natürlich ist dies auch ein großes Thema für beide Unternehmen.

Für den Brexit gerüstet

Birk sieht dem gelassen entgegen, denn Wackler ist durch seine firmeneigene Zollabteilung bestens für die Export- und Importabwicklung aufgestellt. Auch Europa Road hat für den Fall des Brexits einen klaren Plan. Insgesamt zwei Millionen Pfund investierte der Logistiker in die Vorbereitung. Vorsorglich wurden 30 weitere Mitarbeiter inklusive zweier Kunden-

betreuer eingestellt, alle Kunden, Importeure informiert, Datenbanken entwickelt, wöchentliche Steuerungs-runden durchgeführt und viele Brexit-Seminare besucht. „Obwohl die Situation noch unklar ist, haben wir alles getan, damit auch beim Brexit alles gut läuft – für unsere Kunden und Partner“, betont Birk.

Europa Road wächst kontinuierlich

Nicht nur bei Wackler kommt der Partner aus GB gut an – auch allgemein genießt das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Dartford bei den CargoLinern einen guten Ruf. Ende November 2017 übernahm es als

alleiniger Großbritannien-Partner die Zustellung der Stückgutsendungen aus dem CargoLine-Netzwerk in England, Schottland und Wales.

Muttergesellschaft von Europa Road ist die 1966 gegründete Europa Worldwide Group, die neben Landverkehren auch Luft- und Seetransporte, Messe- und Kontraktlogistik anbietet. Seit der Umstrukturierung im Jahr 2013 wächst das Unternehmen kontinuierlich. Der Umsatz konnte von 73 Millionen Pfund (2013) auf 180 Millionen Pfund (2018) gesteigert werden. 900 Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig, das an 13 Standorten (3 Terminals und 10 Niederlassungen) in Großbritannien vertreten ist. So hat sich die Gruppe zu einer der größten inhabergeführten in England entwickelt.

Größter Knotenpunkt in Großbritannien

30 Millionen Pfund investierte Europa Road in den Ausbau des 28.000 Quadratmeter großen Terminals in Dartford, der zum größten Transitknotenpunkt in Großbritannien zählt. 37 Direktverkehre verbinden Dartford mit dem europäischen Festland, 30 davon täglich.



Transitknotenpunkt Dartford.



Die Europa Worldwide Group zählt zu den größten inhabergeführten Unternehmen in England.



Zahlen & Fakten Europa Road

Muttergesellschaft:
Europa Worldwide Group

Gründung:
1966

Mitarbeiter:
900

Standorte in GB:
13

Ein Unternehmen mit Geschichte(n)

Seit über 40 Jahren sorgen Nubert-Boxen für Freudentränen bei Fans von guter Akustik. Erst seit kurzem sorgt Wackler für die Auslieferung der HiFi-Produkte des schwäbischen Tüftlers. Das führt zwar nicht zu Freudentränen, aber zu einer hohen Zufriedenheit auf beiden Seiten.

Will man zur Firmenzentrale von Nubert electronic in Schwäbisch Gmünd, zeigt das Navi „Nubertstraße 1“ an. Tatsächlich? Kein Fehler? Kein Fehler. Armin Siegle, Verkaufsleiter bei Nubert lacht, als er von der kurzen Verwirrung hört und klärt auf: „Als wir das Grundstück für den neuen Firmensitz von der Stadt gekauft haben, gab es zwar keinen Rabatt, aber einen Straßennamen.“ Das Schild wurde 2015 beim 40-jährigen Jubiläum von Nubert feierlich übergeben. Seitdem hat der schwäbische Boxenbauer neben seinem guten Namen auch einen eigenen Straßennamen.

Siegle kennt viele solcher Geschichten. Kein Wunder, denn er arbeitet seit 33 Jahren bei Nubert und

bezeichnet sich selbst als Urgestein. Bereits seit 1975 vertreibt Nubert seine Boxen ausschließlich direkt und damit günstig an Endkunden. Ein Vertrieb über Händler hätte die Produkte verteuert, was Nubert nicht wollte. So startete das Unternehmen 1996 den bundesweiten Direktvertrieb, der „wie eine Bombe einschlug“, so Siegle. Über tausendmal wurden die Produkte von Nubert inzwischen bewertet, darunter viele als Preistipps, Kauftipps und Testsieger. „Es läuft gut“, bestätigt Siegle in schwäbisch zurückhaltender Manier.

Richtiger Zeitpunkt

Gut läuft auch die Zusammenarbeit zwischen Nubert und Wackler, die noch ganz jung ist. Wie es dazu kam, ist ebenfalls eine erzählenswerte Geschichte: Im März dieses Jahres wartete Siegle auf einen Tisch, den er für sich privat bestellt hatte. Die Spedition lieferte allerdings nur die Beine. Der Fahrer versprach, sich um die fehlende Tischplatte zu kümmern und sich wieder zu melden. „Ehrlich gesagt, habe ich nicht daran ge-

glaubt“, berichtet Siegle. Zu seiner Überraschung rief der Fahrer wirklich an und lieferte die Platte kurze Zeit später nach. „Das hat mich beeindruckt“, betont der Verkaufsleiter. Der Fahrer arbeitet bei Wackler. Dies passierte genau zum richtigen Zeitpunkt, denn Nubert befand sich gerade im Auswahlverfahren von neuen Speditionen.

So ergab es sich, dass Wackler seit April täglich in die Nubertstraße fährt, um Ware abzuholen und Retouren abzuliefern. Gestartet wurde mit dem Transport von ein, zwei Paletten pro Tag, mittlerweile sind es sechs. Und es werden mehr, denn das Weihnachtsgeschäft ist in vollem Gang. Ende Oktober ist das neue Soundboard auf den Markt gekommen, von dem schon am ersten Tag 30 Stück versendet wurden. „Vertrauen ist für eine langfristige Zusammenarbeit wichtig, deswegen ist immer derselbe Fahrer von uns für Nubert unterwegs. Er kennt die Touren, ist erreichbar und weiß, worum es geht“, erklärt Simon Kalla, Ansprechpartner für Nubert bei Wackler. Dass das hervorragend funktioniert, weiß Siegle von seinen Mitarbeitern im Lager, die gern mit dem Fahrer zusammenarbeiten.

Wackler liefert aber nicht nur Ware direkt an die Kunden, sondern transportiert auch Nuberts Messestand. Auftakt war die Messe High End Swiss in Zürich. „Dafür haben wir 3,5 Tonnen verschafft“, erklärt Simon Kalla. Weitere Messen folgten in Neuss, Darmstadt und Leipzig. Zwischenzeitlich lagert der Stand in der großen Lagerhalle, die Platz für Lautsprecher, Verstärker-Elektronik, Subwoofer und Zubehör auf über 3000 Paletten bietet. „Zum Glück hat unser Chef Günther Nubert auch das Nachbargrundstück gekauft, denn der Platz wird schon knapp“, erzählt Siegle.



Armin Siegle (links) und Simon Kalla in Nuberts Lagerhalle.

Mitarbeiter im Blick

2017 ist das Unternehmen in das neue Entwicklungs- und Logistikzentrum am Rand von Schwäbisch Gmünd umgezogen. Versand, Verwaltung und Technik sind in diesem modern eingerichteten, großzügig ausgestatteten Gebäude untergebracht. Dass Nubert Wert auf eine entspannte Arbeitsatmosphäre legt und sich um seine Belegschaft kümmert, wird beim Rundgang deutlich: Neben einer großen Küche mit Tischkicker, gibt es einen Fitnessraum und ein gemütliches Powernapping-Zimmer mit Bett. Noch eine Besonderheit ist der sieben Meter hohe, mit rundherum drei Tonnen Polystyrol gedämmte Messraum, der sogenannte reflexionsarme Halbraum. Hier kann man die sprichwörtliche Stecknadel tatsächlich fallen hören.

Der Besuch endet wie er angefangen hat – mit einer Geschichte: Ein Freund von Günther Nubert aus Hessen hatte zwei Boxen bestellt, die allerdings im niedersächsischen Göttingen landeten. „Das war vielleicht eine Aufregung! Wir haben jede Menge Menschen verrückt gemacht und zig Telefonate geführt“, berichtet Siegle. „Das Serviceteam von Wackler hat super reagiert und alles in die Hand genommen, sodass die Boxen dank einer Sonderfahrt schnell beim richtigen Empfänger angekommen sind“, führt er weiter aus. Der Grund dafür ist schlicht wie einfach: Die Etiketten auf den Waren sind auf dem Transportweg vertauscht worden.



Im selbst konzipierten Messraum hört man sogar die Stecknadel fallen.



Frisch auf dem Markt: das neue Soundboard.

Feuer und Flamme



WECO produziert jährlich etwa 25 Millionen Feuerwerksraketen.

Vom Schwarzpulver zum Feuerwerk: Die WECO Feuerwerk GmbH blickt auf eine traditionsreiche, jahrhundertelange Firmengeschichte zurück. Wackler ist ein fester Teil davon, denn seit fast drei Jahrzehnten ist der Spediteur für den Freiburger Feuerwerkspezialisten unterwegs.

Ende des Jahres herrscht bei WECO in Freiberg Hochbetrieb. Nicht wie bei vielen anderen Unternehmen wegen des Weihnachtsgeschäftes, sondern der Spezialist für Feuerwerkskörper hat alle Hände voll damit zu tun, dass seine rund 1200 Artikel rechtzeitig zu Silvester in den Geschäften ankommen. Insgesamt 7600 Paletten verlassen von Anfang Dezember bis Weihnachten das Werk in Freiberg. Von besinnlicher Weihnachtszeit kann

bei André Baake also keine Rede sein. Aber für den Versandleiter bei WECO gehört das bereits seit vielen Jahren zum Alltag dazu und er weiß, wie es in der Hauptsaison zum Jahresende hin läuft. „Stressig, aber das ist normal“, stellt der 41-Jährige gelassen fest.

Das Gute ist, dass viele Abläufe eingespielt sind und wie am Schnürchen laufen. So wie mit Wackler. Schon seit 1991 arbeiten die beiden Unternehmen zusammen. „WECO – damals noch Sachsenfeuerwerk – war unser erster Kunde, als die Niederlassung in Freital eröffnet wurde“, erinnert sich Dirk Zieger, Dispositionsleiter Abteilung Nahverkehr. Viel Abstimmungsarbeit ist also nicht mehr nötig – man kennt sich und weiß, was zu tun ist. Jedes Jahr Anfang September besprechen Zieger und Baake die Details, zum

Beispiel die Empfängerketten, den Umfang und das Timing. Außerdem checkt Baake die Lkw und die spezielle Qualifikation der Fahrer, die für den Transport der Feuerwerkskörper eine ADR-Schulungsbescheinigung für Explosive Stoffe benötigen. Wackler achtet darauf, dass die Fahrer diese alle fünf Jahre erneuern. „Das schätzen wir sehr genauso wie die Zuverlässigkeit von Wackler“, betont Baake.

700 bis 800 Paletten mit Feuerwerkskörpern liefert Wackler in diesem Jahr über Wilsdruff in den Osten und Norden Deutschlands. Was sich hochexplosiv anhört, ist realistisch gesehen nicht gefährlich. „Durch die einzelnen Verpackungen, Kartons und Umkartons kann eigentlich nichts passieren“, klärt Zieger auf.

Bewegte Geschichte

Wohingegen es in der Firmengeschichte von WECO äußerst turbulent zugeht. 1948 wurde das Unternehmen als PYRO-CHEMIE Hermann Weber & Co. im nordrhein-westfälischen Eitorf gegründet, wo zunächst Wunderkerzen produziert wurden. 1987 firmierte das Unternehmen in WECO Pyrotechnische Fabrik GmbH um (WECO setzt sich zusammen aus Weber und Co). Die 1991 aufgekaufte Tochterfirma Sachsen Feuerwerk firmiert seit 2004 als WECO Freiberg. Das Spannende an der Geschichte ist, dass Sachsen Feuerwerk seit Jahrhunderten eng mit dem Freiburger Bergbau verknüpft ist. Die Gründung geht auf das Jahr 1698 zurück, als die sogenannte Pulvermühle unweit von Freiberg wieder aufgebaut wurde. Die Verbindung besteht noch heute über den Straßennamen: WECO ist im Pulvermühlenweg angesiedelt.



Luftaufnahme vom Werk in Freiberg.



Hochregallager in Freiberg.

Marktführer und Weltmeister

Statt Schwarzpulver produziert das Unternehmen heute jährlich 25 Millionen Feuerwerksraketen sowie etwa 100 Millionen andere Feuerwerksartikel und zählt damit zum Marktführer in Deutschland und Europa. „Anders als unsere Mitbewerber stellen wir rund ein Drittel unserer Produkte in Deutschland her“, erklärt Baake. Nach und nach will WECO die Produktion in China immer mehr nach Deutschland verlagern. Der Feuerwerksspezialist ist aber nicht nur Marktführer, sondern

auch Weltmeister. Seine Expertise in der musiksynchronen Großfeuerwerkskunst wurde 2000 bei den Großfeuerwerks-Weltmeisterschaften in Montreal mit dem Weltmeistertitel belohnt. 2004 gewann WECO den Jubiläumswettbewerb in Montreal und gilt seitdem als „Weltmeister der Weltmeister“. Zudem richtet das Unternehmen seit 2001 die „Kölner Lichter“ aus, das zu den größten Feuerwerksevents Deutschlands zählt. Das freut Baake zwar, ist aber im Moment zweitrangig. Denn, wie gesagt, bei WECO herrscht Hochsaison.



WECO Feuerwerk GmbH

Gründungsjahr

1948

Hauptsitz

Eitorf (Nordrhein-Westfalen)

Zweigstellen

Freiberg, Kiel

Mitarbeiter

450
(davon 106 in Freiberg und 42 in Kiel)

Umsatz

93,8 Mio. Euro

Man kennt sich
und weiß, was
zu tun ist.

Dirk Zieger, Dispositionsleiter Abteilung Nahverkehr

Die Optimierer

Mit einem Telefon und zwei Computern fing 1996 alles an. Heute ist das Logistikzentrum von Wackler in Uhingen voll digitalisiert. Dahinter stecken Andreas Behling, Daniel Rummel, Helen Cordier und ein Team, das mit Herzblut dabei ist, wenn es um die Weiterentwicklung des Standortes geht.

Als Problemlöser, Entwickler, Prozessoptimierer – so sehen sich Andreas Behling und Daniel Rummel und Helen Cordier, die im Logistikzentrum von Wackler in Uhingen arbeiten. Und das schon richtig lang. Seit 1996 ist Behling mit dabei, der das Logistikzentrum leitet. Der 27-jährige Rummel machte seine Ausbildung zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung bei Wackler und ist heute Logistikberater. Seit 2011 bringt Cordier das Logistikconsulting voran. „Wir haben 1996 mit einem Telefon, zwei Computern, einem Faxgerät und 16 Mitarbeitern hier angefangen. Das war richtig stressig“, erinnert sich Behling. Über die Jahre hat er gemeinsam mit seinem Team das Logistik-

zentrum zu dem entwickelt, was es heute ist: ein moderner, voll digitalisierter Standort, an dem jeglicher Kundenwunsch in Sachen Logistik erfüllt werden kann. Wirklich jeglicher? „Ja, denn neue Herausforderungen machen den Reiz für uns aus“, bekräftigt Rummel. Dazu gehört auch, Dienstleistungen anzubieten, die es vorher nicht gab, wie beispielsweise den Papierzuscchnitt für einen Onlinepapierhändler. Um diesen Service realisieren zu können, investierte Wackler in eine professionelle Papierschneidemaschine und schulte Mitarbeiter, damit sie diese bedienen können. „Ein Plus, das unser Kunde sehr zu schätzen weiß“, betont Behling.

Ständig arbeiten die drei Vollblutlogistiker und ihr Team daran, Prozesse im Unternehmen zu optimieren. Aber auch für ihre 29 Kunden finden sie Wege, wie Abläufe vereinfacht und so Kosten gespart werden können. „Unserer Erfahrung nach, lohnt es sich für unsere Kunden, die gesamte Logistik auszulagern. Jeder macht dann das, was er am besten kann: Wir sind Profis

in Sachen Logistik, unsere Kunden in ihrem Geschäft“, bringt Behling es auf den Punkt.

Für jeden Kunden ein eigener Prozess

Von der klitzekleinen Schraube über Rasenmäher, Kaffeemaschinen und Produkte für den Automotivebereich bis hin zum vier Meter großen Messestand ist auf dem 20.000 Quadratmeter großen Areal in Uhingen alles untergebracht. Jeder Kunde hat eigene Anforderungen und somit auch einen eigenen Prozess. Konkret heißt das, dass die Kundenbetreuer anfangs bis ins kleinste Detail abklären, was der Kunde wünscht. Ist eine Qualitätsprüfung gefragt? Soll der Lieferschein im Kundenlayout gedruckt werden? Muss die Ware mit einem speziellen Label versehen werden? Sollen Kundenrechnungen dem Paket beigelegt werden? Ist eine automatisch generierte Versandbestätigung an den Kunden gewünscht? Welche Ware soll zuerst das Lager verlassen? Wie soll diese verpackt werden? Alle Informationen fließen ins firmeneigene Lagerverwaltungs- und Staplerleitsystem, auf das auch der Kunde Zugriff hat. „Wir arbeiten mit unseren Kunden über Schnittstellen und die Daten werden laufend synchronisiert“, erläutert Rummel. Sowohl Wackler als auch die Kunden haben so ständig einen aktuellen Überblick über den Warenbestand, den Warenein- und -ausgang, den Qualitätsstatus sowie die Retouren. Für die etwas kleineren Kunden stellt Wackler ein kostenfreies Webportal zur Verfügung. Hier können sie Aufträge einstellen, Informationen zum Bestand abfragen und Wareneingänge avisieren. „Das funktioniert gut, ist allerdings mit etwas mehr Aufwand für den Kunden verbunden“, erläutert Behling.



Daniel Rummel ist Logistikberater bei Wackler.



Mit Herzblut dabei: Andreas Behling (links) und Daniel Rummel.

Ein moderner, voll digitalisierter Standort, an dem jeglicher Kundenwunsch in Sachen Logistik erfüllt werden kann.

Daniel Rummel



Der Standort Uchingen bietet Platz auf 20.000 Quadratmetern.

Offen für neue Technologien

Apropos Aufwand: Damit die Kommissionierung der Ware so effizient wie möglich ist, arbeiten die Mitarbeiter mit einem digitalen Handscanner, Ameisen und Vertikalkommissionierern. Dank der wegoptimierten Lagerführung kommen sie schnurstracks und ohne Umwege zur gewünschten Ware. „Das hätte ich gern für meine Frau, wenn wir beim Einkaufen sind“, sagt Behling verschmitzt. Eine sprachgeführte Kommissionierung (Pick by Voice) ist ebenfalls in Teilbereichen im Einsatz. Aktuell prüfen er und Rummel, ob sich die Prozesse durch eine Handschuhscannertechnik weiter verbessern lassen.

Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchie bei Wackler und ein Team, das Spaß an der Arbeit hat, machen es möglich, dass sich der Standort Uchingen permanent weiterentwickelt. Stress haben die Verantwortlichen am Standort Uchingen übrigens nicht mehr – den haben sie wegoptimiert.



Der Standort Uchingen in Zahlen

Mitarbeiter:

36 bis 50 (je nach Arbeitsaufkommen)

Lagerfläche:

20.000 Quadratmeter

Täglicher Warenausgang:

400 Paletten

Picks pro Tag:

1000

Insgesamt verfügt Wackler über drei Logistikhallen im Raum Holzheim.



Impressum

Herausgeber: Wackler Spedition & Logistik
Redaktion: Oliver Schwarz, Bianca Petsch
Gestaltung: Stoeckle Werbeagentur, Weilheim an der Teck
Text: Andrea Toll, textwerkstatt
Druck: 1. Auflage der 2. 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