

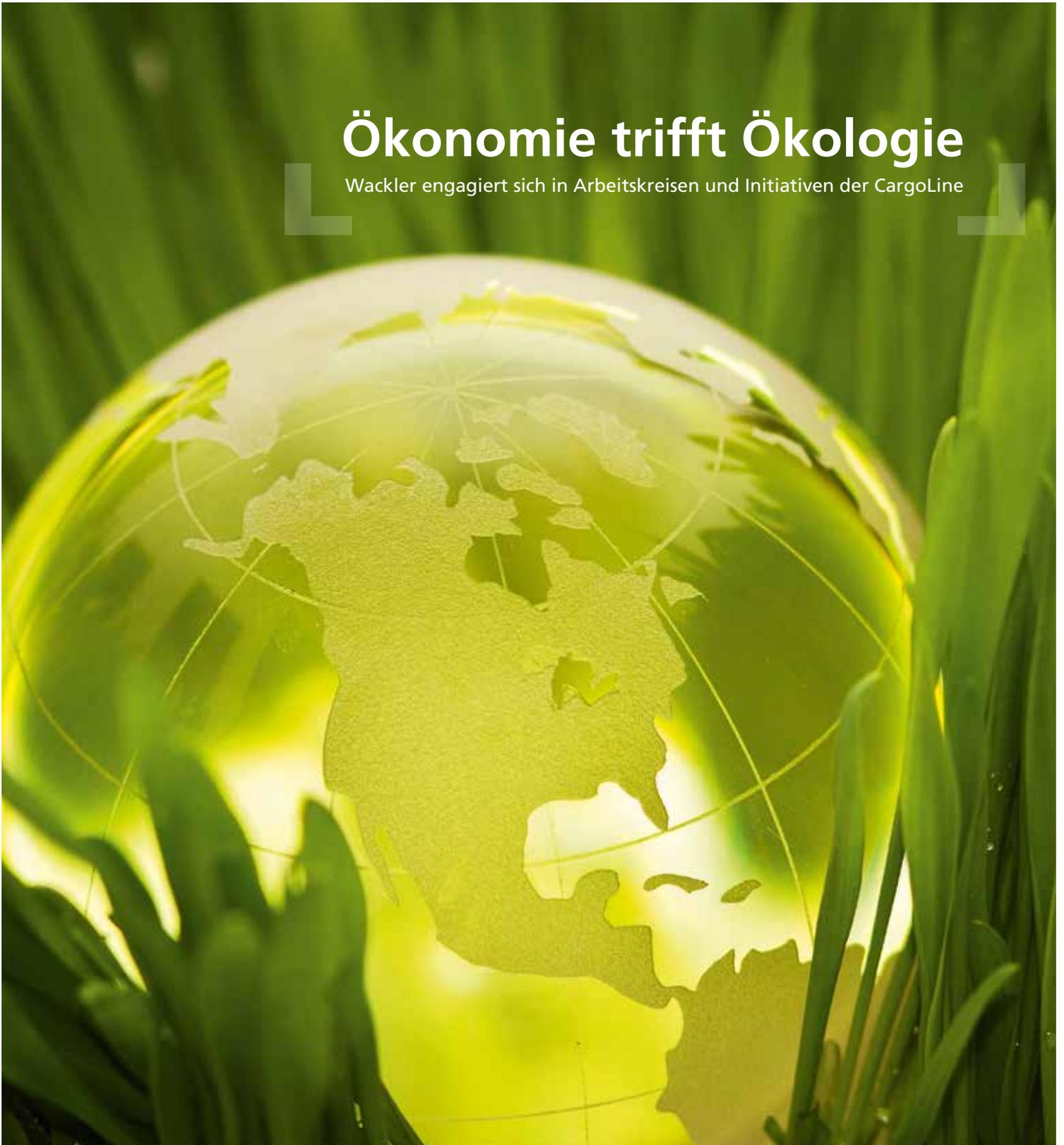
Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 1/2014

WACKLER
Spedition & Logistik

Ökonomie trifft Ökologie

Wackler engagiert sich in Arbeitskreisen und Initiativen der CargoLine





Liebe Leserinnen, liebe Leser,

sicherlich stoßen Sie häufig auf das Wort „grün“, wenn Sie einen Blick in die Tagespresse werfen. Green IT, Grünes Bauen, Grüner Tourismus – selbst der bis vor kurzer Zeit noch unsichtbare Strom kann mittlerweile grün sein.

Kein Wunder also, dass auch Green Logistics mehr und mehr die Runde macht. Oder ist dies vielleicht ein Widerspruch: LKW, Flugzeuge und Kühlhäuser vs. Ökologie? Wie grün kann unsere Branche wirklich sein, und welche Relevanz haben Speditionen und Logistikdienstleister für eine möglichst grüne, also nachhaltige und umweltbewusste Wirtschaft?

Ich bin überzeugt: Grüne Logistik ist mehr als ein Trendbegriff. Grüne Logistik ist die Zukunft unserer Branche, denn ökologisch verantwortungsvolles und wirtschaftlich sinnvolles Verhalten werden mehr und mehr miteinander verschmelzen.

Es genügt schon, sich einige Zahlen vor Augen zu führen, um die Notwendigkeit und das Potential von Green Logistics zu erkennen. Aktuell sind beim Kraftfahrt-Bundesamt stolze 2,6 Millionen LKW gemeldet. Im Jahr 2012 wurde allein mit Lastkraftwagen ein Güteraufkommen von 2,9 Milliarden Tonnen auf deutschen Straßen bewegt. Außerdem ist die Logistik mit einem Umsatz von rund 200 Milliarden Euro in Deutschland nach der Automobilindustrie und noch vor dem Maschinenbau der zweitgrößte Wirtschaftssektor. Allein auf den Teilbereich Transport entfallen fast 86 Milliarden Euro.

Diese wenigen Fakten sprechen Bände. In unserer Branche steckt ein enormes Potential, die Ökobilanz unserer gesamten Volkswirtschaft massiv zu verbessern, Ressourcen einzusparen und durch Innovationen eine der deutschen Schlüsselindustrien weiterzuentwickeln, um international noch wettbewerbsfähiger zu werden.

Stellschrauben dafür gibt es viele. Sei es die Erprobung der spektakulären Gigaliner oder die Routenplanung unter ökologischen Gesichtspunkten.

Auch wir bei Wackler stehen zu unserer Verantwortung und erkennen das wirtschaftliche Potential, das in ökologisch sinnvollen Lösungen steckt. Dazu gehört unter anderem das papiersparende E-Billing, das wir in der vorletzten Ausgabe vorgestellt haben. Dieses Mal möchten wir Ihnen unter anderem ein CargoLine-Projekt vorstellen, an dem wir uns beteiligen, und das sich der Nachhaltigkeit verschrieben hat. Auch unseren neuen Service „Reparatur von Euroflachpaletten“, der einen Beitrag zu Green Logistics leistet, beleuchten wir in unserem aktuellen Magazin.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen! 

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "O. Schwarz". The signature is fluid and cursive, with a large initial "O" and a long, sweeping underline.

Oliver Schwarz



Familienunternehmen unter sich

Vollgas mit Kleinmotoren

Die stark saisonabhängige Auftragslage der SOLO Kleinmotoren GmbH verlangt hohe Flexibilität von Wackler

Sindelfingen ist weltweit bekannt für PS-starke Boliden. Nicht zu übersehen sind die großen Werke des Weltkonzerns mit Hauptsitz im benachbarten Stuttgart. Mit wesentlich weniger PS ist ein anderes Unternehmen unterwegs, das – ähnlich wie die Marke mit dem Stern – seit vielen Jahrzehnten für exzellente Qualität und besonders zuverlässige Ingenieurskunst steht: die SOLO Kleinmotoren GmbH.

Im Jahr 1948 begannen die Brüder Hans und Heinz Emmerich mit der Entwicklung kleiner Zweitakt-Motoren, die damals noch nicht auf dem Markt waren. Der in dieser Zeit leichteste Industriemotor wog 16 kg. Am Tag der DM-Währungsreform präsentierten die Tüftler dann ihren ersten Motor. Die Innovation wog nur 6,5 kg, leistete 1,2 PS und war als Antriebsmotor für tragbare Arbeitsgeräte vorgesehen.

Seit über 65 Jahren fertigt SOLO motorbetriebene Garten-, Forst- und Pflanzenschutzgeräte. Das mittelständische Unternehmen wird in zweiter Generation von der Gründerfamilie geleitet und stellt seine Produkte bis heute hauptsächlich in Sindelfingen her. SOLO vertreibt seine Produkte ausschließlich über den stationären Fachhandel, um eine hohe Beratungs- und Servicequalität für den Endkunden sicherzustellen.

Qualität und Service waren es auch, die dafür gesorgt haben, dass die Geschäftsbeziehungen zwischen SOLO und Wackler in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt gewachsen sind. Der Startschuss fiel im Jahr 2010 auf zwei Export-Relationen. „In dieser Bewährungsphase waren

wir mit der Abwicklung von Teilladungs- und Ladungstransporten an ausländische Großhändler im Bereich BeNeLux betraut“, erinnert sich Jochen Gonser, Vertriebsleiter bei Wackler. „Zudem war es unsere Aufgabe, im Nachgang an diese Frühbestückung der Märkte auch die Versorgung der Kunden mit Stückgutsendungen sicherzustellen.“

Rund ein Jahr – und viele positive Erfahrungen später – übertrug SOLO sämtliche nationalen Lieferaktivitäten sowie den Export nach Österreich an Wackler. Begünstigt wurde diese Entscheidung auch dadurch, dass ein bisheriger mittelständischer Dienstleister von einem Großkonzern aus dem Logistikgewerbe übernommen wurde. „Zu unserem Unternehmen passen meist nur Partner mit einer ähnlichen Ausrichtung. Für uns bedeutet das konsequente Kundennähe, hohe Flexibilität, kurze Reaktionszeiten und ein Maximum an persönlicher Betreuung“, fasst Sigbert Schneider, Zoll- und Logistikverantwortlicher bei SOLO zusammen. „Dies bietet uns Wackler als mittelständisches Familienunternehmen, das diese Werte seit Generationen lebt.“

Mit dieser Erweiterung der Aufgaben für SOLO war auch die saisonale Einrichtung eines Logistiklagers bei Wackler verbunden, das als Blocklager konzipiert wurde. Schon binnen drei Monaten füllten rund 1.000 Geräte das Lager. Mit Beginn der Hauptsaison wurde über dieses Lager ein Teil der Kundenauslieferungen abgewickelt. Diese erfolgten oft in Form von Sendungsverheirungen zweier Sendungsteile: Ein Teil der Sen-

dung stammte direkt aus der Hauptverwaltung in Sindelfingen, ein zweiter Teil der Sendung wurde aus dem Blocklager bezogen.

Stichwort „Hauptsaison“. Der Markt, den SOLO bedient, ist durch extreme Saisonalitäten gekennzeichnet. Die Nachfrage zieht Jahr für Jahr im Dezember an und erreicht ihren Höhepunkt in den Monaten Februar und März. In den Folgemonaten reduziert sich der Absatz wieder auf Normalniveau. Die sich daraus ergebenden Anforderungen an Wackler in Sachen Flexibilität liegen auf der Hand.

Eine weitere, zentrale Herausforderung ist saisonunabhängig: Die Lieferungen von SOLO erfolgen meist unkonsolidiert. Täglich erhält Wackler ein Potpourri an Einzelstücken und Verpackungseinheiten. Mit Hilfe von Barcodes verschaffen sich die Mitarbeiter im Umschlagslager den Überblick und führen die Packstücke vor der Fernverkehrsverladung sinnvoll zusammen.

„Vertrauen ist für uns die wichtigste Währung. Dieses Vertrauen ist zum einen durch den exzellenten Service entstanden. Zum anderen hat der stetige persönliche Dialog zu einem prima Verhältnis beigetragen“, erklärt Schneider. „Auch die Zahlen sprechen hier eine eindeutige Sprache. Binnen zwei Jahren wurde aus zwei Export-Relationen eine jährliche Gesamtmenge von 20.000 Einheiten.“

Steigendes Aufkommen an Avis- und Zeitfensteraufträgen

Lieferung on Demand

Avissendungen sind ein Wachstumsmarkt, der ein Höchstmaß an Flexibilität erfordert

Norma Kaufland
Netto Robert Bosch
 Rollermärkte **Rewe**
Amazon Media-Markt
 Hornbach Zalando

Wirtschaftliche und schnelle Prozesse sind für Wackler das A und O. Dabei gilt: je mehr und je besser Prozesse automatisiert und nach einem festen Schema ablaufen können, desto höher ist ihre Wirtschaftlichkeit. Entsprechend ausgefeilt und eingespielt sind die Abläufe bei den täglichen Routinestrecken und Lieferungen, die sich regelmäßig wiederholen. Eine Ausnahme, die jedoch immer stärker nachgefragt wird, sind die Avissendungen, die nicht in den Regeltouren abgebildet werden können. Herr Wolfgang Bürkle und Herr Dirk Zieger, Nahverkehrsleiter in Göppingen bzw. Wilsdruff, stellen sich den Fragen des Wackler-Reports.

Herr Bürkle, die Avissendungen stellen an Wackler spezielle Anforderungen. Welche sind die besonderen Herausforderungen dieses Leistungsmerkmals?

Wolfgang Bürkle: Das Thema „Kommunikation“ ist ein ganz wichtiger Punkt. Wir müssen Empfänger via Telefon, via E-Mail oder via Postkarte über eine Lieferung informieren. Oft benötigen wir mehrere Anläufe, bis wir jemanden erreichen. Außerdem werden vor allem bei Privatempfängern Wunschzeiten als Liefertermin benannt, die meist nicht in Regeltouren abgebildet werden können.

Herr Zieger, worin unterscheiden sich hier die verschiedenen Empfängergruppen?

Dirk Zieger: Bei den Privatempfängern müssen wir oft mehrfach anrufen, denn entweder sind sie nicht zu Hause oder gehen während der Arbeitszeit nicht ans Handy. Bei den klassischen Gewerbetunden ist der Aufwand übersichtlich, denn diese haben ja feste Geschäftszeiten. Komplizierter wird es aber bei den Monteur- und Handwerkeravisen. Monteure hören häufig die Avisierungsversuche einfach nicht, wenn sie auf einer lauten Baustelle tätig sind, oder sie können dort aus Sicherheitsgründen nicht immer sofort ans Telefon gehen.

Und wenn die Lieferung dann doch nicht klappt, weil der Ansprechpartner nicht vor Ort ist?

Wolfgang Bürkle: Dann versenden wir meist Avispostkarten mit der Bitte um Rückruf. In solchen Fällen lagert dann eine Sendung schon mal mehrere Tage im Lager und blockiert Ressourcen. Wenn drei Tage kein Rückruf kommt, dann dürfen wir die Sendung retournieren. Natürlich versuchen wir, dies zu vermeiden.

Dirk Zieger: Ein weiterer Sonderfall sind die Zeitfensterbuchungen bei Zentrallägern und größeren Produktionsbetrieben. Hier loggen wir uns bei den Empfängern über Internetportale ein und reservieren Zeitfenster. Es kommt leider oft vor, dass gar keine Slots mehr frei sind oder nur in den frühen Morgenstunden oder spätabends, was mit der übrigen Tourengestaltung kollidiert. Nicht weniger aufwändig sind Hochsicherheitsanlieferungen an Flughäfen, Polizeirevierern und Regierungsgebäuden. Hier sind neben kleinen Zeitfenstern auch Auflagen wie Kennzeichenbenennung und Fahrernamebekanntgabe zu berücksichtigen. In Summe reduzieren sich die Standzeiten etwas – die Empfänger optimieren sich. Wir wiederum bekommen den Dispositionsspielraum eingeschränkt und optimale (kurze) Fahrtrouten werden unmöglich.

Vor drei Jahren hat die Cargoline das Produkt „Fahreravis“ eingeführt, um den Partnerunternehmen zu helfen. Was hat es damit auf sich?

Wolfgang Bürkle: Hierbei verfügt der Versender, dass wir die Sendung nicht im Depot blocken, sondern direkt auf die Zustelltour bringen. Der Fahrer hat den Empfänger 60 Minuten vor dem erwarteten Eintreffen zu kontaktieren. Das klappt aber natürlich nur, wenn die Nummer stimmt und der Empfänger – meist Unternehmen – erreichbar ist.

Welche Tücken hält im Vergleich dazu das Privatkundengeschäft bereit?

Dirk Zieger: Hier ist der erwartete Leistungsumfang oft unklar. Nicht selten spekulieren die Empfänger mit Leistungen, die der Fahrer unter anderem aus zeitlichen Gründen nicht erbringen kann. Dies sind dann oft Wünsche wie das Liefern einer Sendung bis in das Wohnzimmer. Wenn der Fahrer dem nicht nachkommt, bringt dies oft hitzige Diskussionen mit den Empfängern mit sich – und im schlimmsten Fall eine negative Bewertung des Lieferservices auf den Internet-Portalen. Dann muss im Nachhinein wieder geklärt werden, wen welche Verantwortung trifft. Im Idealfall aber springt für den Fahrer auch das eine oder andere Trinkgeld heraus. Aber die seltenen Reklamationen werden häufig extrem hochgejubelt und machen diese Anlieferung aufwändig.

Das klingt nach mehr Avis-Frust als nach Avis-Lust?

Wolfgang Bürkle: Keineswegs! Avissendungen sind ein wachsender Markt, der bedient werden muss und den wir gern bedienen. Er stellt eben nur außergewöhnliche Anforderungen. Die Ware muss vom Fern-LKW ins Zwischenlager und dann wieder punktgenau auf den Zustell-LKW. Dieser Aufwand im Handling und in der Kommunikation muss möglichst kosteneffizient und präzise realisiert werden. Unternehmen, die diese Herausforderungen am besten meistern, können sich hier klare Wettbewerbsvorteile verschaffen und langfristig von der steigenden Nachfrage profitieren. Wir sehen diese Herausforderungen als Chance!



Volker Scharf (Kundenbetreuer), Roland Hüner (Vertriebsleiter), Bernd Freischlager (geschäftsführender Gesellschafter FF logistic GmbH).

Europaweite Distribution von Produkten für Dentalhygiene

Zahnpasta – drei Mal täglich

Die FF logistic GmbH aus Klipphausen setzt auf die Unterstützung von Wackler in Wilsdruff

Bernd Freischlager ist ein umtriebiger Unternehmer – im besten Sinne. Aus seiner im Jahre 2001 gegründeten Firma FF Tief- und Straßenbau GmbH ging durch eine Erweiterung im Januar 2006 die Firma FF Hoch- und Tiefbau GmbH hervor. Der Mittelständler aus Großschirma in Sachsen ist deutschlandweit im Bausektor tätig. Auf den Baustellen garantieren mittlerweile rund 65 kompetente Mitarbeiter sowie ein Fuhrpark mit modernster Technik hochwertige Bauleistungen.

Doch damit nicht genug – im Jahr 2005 gründete Bernd Freischlager die FF logistic GmbH. Das Unternehmen ist nicht nur auf den Transport von Schüttgut und Baustellenfahrzeugen spezialisiert, sondern auch im Palettentransport aktiv. Dies öffnete dem agilen Geschäftsführer die Tür zu einem weiteren, erfolgsträchtigen Geschäftsmodell: der Logistik.

Anlass war der Bau einer Logistikanlage für die DENTAL-Kosmetik GmbH & Co. KG. Bereits seit 1907 ist das Unternehmen im Bereich der Dentalhygiene aktiv. Die Traditionsmarke Chlorodont machte Zahncreme aus Dresden weltweit bekannt. Modernste Produktionsanlagen, hochtechnisierte Labors und ein betriebsinternes Datennetz mit integriertem Warenwirtschaftssystem gewährleisten in Dresden effiziente Arbeitsabläufe und zuverlässige Qualität.

Ein wichtiger Prozess neben der Forschung und Produktion ist bei DENTAL-Kosmetik die Fertigwarenlogistik. Auch hier setzt das Unternehmen auf Qualität

und Wirtschaftlichkeit. Deshalb arbeitet der Hersteller von Zahnpasta und Mundwasser bevorzugt mit regionalen Logistikpartnern zusammen, die den Versand der Fertigware übernehmen. Damit gelangen die Produkte stets auf effizientem Weg zu den Kunden.

Hier erkannte Bernd Freischlager im Jahr 2005 seine Chance. Seither ist die FF logistic GmbH für die Lagerung und die Kommissionierung zuständig. „Wir liefern beispielsweise die leeren Tuben nach Dresden und holen gleichzeitig die fertige Ware ab, die wir dann in Klipphausen kommissionieren.“

Da die fertig geschnürten Produktpakete schnell und zuverlässig europaweit ausgeliefert werden müssen, ist die FF logistic GmbH auf einen leistungsstarken Partner angewiesen: das Team von Wackler im benachbarten Wilsdruff. Keine fünf Kilometer trennen die beiden Unternehmen.

Via Datenfernübertragung gehen bei Wackler regelmäßig Daten zu den anstehenden Lieferungen ein. Sobald eine entsprechende Sendungsgröße erreicht ist, machen sich die LKW von Wackler auf den Weg nach Klipphausen, um die Ware abzuholen. „Wir fahren meist drei Mal täglich zu der FF logistic GmbH. Dadurch entstehen nur minimale Wartezeiten und die Zahnpasta- und Mundwasserlieferungen sind schnell auf der Straße“, erklärt Volker Scharf, Vertriebsmitarbeiter bei Wackler in Wilsdruff. „Wir planen und gewährleisten dann die bundesweite Verteilung, von der Palette bis hin zur Großlieferung.“

Die Anforderungen an Wackler sind dabei vielfältig. Zum einen müssen die Lieferungen nicht nur in Deutschland, sondern auch in Holland, Frankreich, Polen, Dänemark, Österreich und Ungarn verteilt werden. Hier kooperiert Wackler mit den Partnern aus der CargoLine. Zum anderen erfordern die lebensmittelnahen Produkte ein besonders sorgfältiges Handling sowie Europaletten, die mindestens der B-Qualität entsprechen.

„Die Zusammenarbeit mit Wackler läuft seit dem ersten Tag reibungslos. Dank der kurzen Wege und der hervorragenden Infrastruktur sowie der qualifizierten Mitarbeiter werden die Produkte zuverlässig und zu fairen Konditionen transportiert“, fasst Bernd Freischlager zusammen. „Auch was das soziale Engagement betrifft, sind wir mit Wackler auf einer Wellenlänge.“

Seit einigen Jahren engagiert sich die DENTAL-Kosmetik für eine Zahnklinik in Eritrea, die kostenlos mit Produkten des Unternehmens versorgt wird. Gemeinsam übernehmen die FF logistic GmbH und Wackler hier den Transport der Spenden nach Afrika.





Joachim Huter (Vertreter von Wackler)

Nachhaltigkeit hat viele Gesichter

Ökonomie trifft Ökologie

Wackler engagiert sich in Arbeitskreisen und Initiativen der CargoLine

Hinter Joachim Huter liegen ereignisreiche Monate. Als Vertreter von Wackler hat sich der Controller dem Thema Nachhaltigkeit angenommen und sich bei zwei Arbeitskreisen der CargoLine unter dem Titel „Grüne Logistik“ aktiv eingebracht. Nun gilt es, die Erkenntnisse und Ideen in konkrete Pläne und Maßnahmen umzusetzen.

„Viele reden von Nachhaltigkeit und bleiben dabei im Abstrakten. Wackler ist es wichtig, konkret zu werden, um praxistaugliche Ergebnisse zu erzielen“, fasst Joachim Huter zusammen. „Nachhaltigkeit hat für uns drei Ausprägungen: soziale Verantwortung, ökologische Relevanz und ökonomischen Nutzen. Je nach Thema werden die jeweiligen Aspekte gewichtet.“

Vor allem um Ökologie und Ökonomie drehte sich der erste Arbeitskreis. Ziel war es, den CO₂-Fußabdruck des Verbunds (Network Carbon Footprint) sowie der einzelnen Partner zu ermitteln und ein Zertifikat zu erarbeiten. Dazu wurden Stammdaten und reale Bewegungsdaten kombiniert. „Wir haben konkret den Verbrauch der Fahrzeuge, die Schadstoffklassen, Nutzlast, Tageskilometer und weitere Informationen miteinander verrechnet. Wir haben auf Schätzwerte verzichtet, um reale Ergebnisse zu bekommen“, erklärt Joachim Huter.

Unterstützt vom Steinbeis Zentrum hat die CargoLine das Gruppenzertifikat nach ISO 14064 erhalten und erfüllt zudem die Norm 16058. Partner wie Wackler dürfen sich nun auf diese Zer-

tifikate berufen. Außerdem wurde eine Matrix erstellt, mit der Wackler für jeden Kunden eine individuelle CO₂-Bilanz für nationale Sammelgutsendungen innerhalb des CargoLine-Netzwerks errechnen kann.

Der Bestandsaufnahme folgte der zweite Arbeitskreis. Hier ging es darum, die Erkenntnisse zu nutzen und Möglichkeiten zu diskutieren, mit denen der CO₂-Ausstoß der CargoLine und der Partner gesenkt werden kann. Neben den personellen Faktoren, wie beispielsweise das Verhalten der Fahrer, wurden technische Lösungen diskutiert.

So erörterten Experten den Einsatz von Hybridfahrzeugen, der jedoch aktuell nur für die Citylogistik eine Alternative darstellt. „Große LKW mit Hybrid- oder gar reinem Elektroantrieb sind ökologisch wünschenswert, aber ökonomisch nicht abbildbar. Die Umrüstung eines LKW auf Hybridtechnik ist noch nicht wirtschaftlich“, berichtet Joachim Huter. „Es gibt jedoch andere Ansätze, die eine CO₂-Reduktion zu vertretbaren Kosten versprechen.“

Dazu gehören Reifendruckkontrollsysteme, die dafür sorgen, dass die Fahrzeuge jeweils den idealen Rollwiderstand haben. Auch die Möglichkeit, einen kombinierten Gas-Diesel-Antrieb auf Flachstrecken einzusetzen, wurde vorgestellt, auch wenn es hier bei Gefahrguttransporten noch Hürden gibt.

„Eine spannende Kombination von Mensch und Technik bieten Telematik-

systeme, bei denen Daten wie der Rollwiderstand, der Verbrauch, Temperaturen und vieles mehr ausgelesen werden. Der Fahrer erhält dann von einer intelligenten Software in Echtzeit Hinweise, wie er sein Fahrzeug umweltschonender bewegen kann. So sinken der CO₂-Ausstoß und die Treibstoffkosten“, erklärt Joachim Huter. Mittelfristig ist geplant, die Ergebnisse in einer Fibel mit konkreten Handlungsempfehlungen für alle Partner zusammenzufassen. Ebenso strebt die CargoLine einen allgemeinen Nachhaltigkeitsbericht an. Die Partner sind eingeladen, eigene Reports zu veröffentlichen oder eigene Initiativen im CSR-Report der Gruppe vorzustellen.

Wackler möchte in Zukunft jedoch nicht nur den Warentransport nachhaltiger gestalten. Aktuell arbeitet Joachim Huter mit seinen Kollegen an einem Maßnahmenkatalog, der große und kleine Schritte umfasst. Dazu gehört eine Senkung des Energiebedarfs durch verbesserte Gebäudedämmung und den Einsatz von LED-Beleuchtung, die Nutzung von Regenwasser als Brauchwasser, der Bezug von Ökostrom und eine Modernisierung der IT unter dem Gesichtspunkt der Energieeffizienz. „Ein konkretes und aktuelles Beispiel für Nachhaltigkeit jenseits von CO₂-Emissionen ist die naturnahe Gestaltung unseres neuen Pkw-Parkplatzes. Hier ist es uns gelungen nur wenig Fläche zu versiegeln sowie den Lebensraum von Insekten und Reptilien nur minimal einzuschränken. Nachhaltigkeit kann viele Gesichter haben, wenn man sich dem Thema verantwortungsbewusst stellt.“

Wackler repariert fachgerecht Euroflachpaletten

Alles paletti

Neue Dienstleistung erweitert Serviceportfolio und überzeugt bereits erste Kunden

Herbert Kemmler, Bereichsleiter Spedition, berichtet, wie Wackler zukünftig reparaturbedürftige Euroflachpaletten wieder in Schuss bringt. Um die strengen Auflagen zu erfüllen und alle internationalen Standards einzuhalten, hat das Unternehmen in Schulungen, Zertifizierungen und neue Technik investiert.

Wie wurde bei Wackler bisher mit beschädigten Europaletten verfahren?

Bis vor geraumer Zeit mussten wir, wie übrigens alle Partner in der CargoLine, reparaturbedürftige Paletten entweder verkaufen, entsorgen oder an eine externe Werkstatt schicken. Um die hohen Qualitätsanforderungen einzuhalten, die an Euroflachpaletten gestellt werden, ist es nicht erlaubt, ohne eine entsprechende Lizenznummer und ohne Zertifizierung die Paletten in Eigenregie wieder in Schuss zu bringen. Wenn man bedenkt, dass eine Palette im Schnitt nach sieben Umläufen nicht mehr verwendet werden kann, und dass im Lebensmittelbereich nur brandneue Euroflachpaletten benutzt werden dürfen, dann kann man sich vorstellen, welcher Aufwand betrieben werden muss.

Was hat Sie dazu bewogen, die Reparaturen selbst in die Hand zu nehmen?

Die Kosten sind ein ganz wichtiger Punkt. Wenn bei einer Palette nur ein einzelner Klotz beschädigt ist oder einige wenige Nägel fehlen, so ist sie sofort ein Fall für die Werkstatt – oder den Shredder. Neben den reinen Reparaturkosten ist dies logistisch ein Mehraufwand, auf den wir gerne verzichten. Außerdem können wir nun unseren Kunden eine weitere Dienstleistung anbieten, die bereits jetzt schon auf großes Interesse stößt. Der Bedarf an schnellen und professionellen Reparaturen ist groß, und wenn ein Anbieter für Logistik- und Speditionsdienstleistungen dies im Portfolio hat, dann profitieren alle Beteiligten.



Dank moderner Technik kann Herr Heiko Weiler millimetergenau sägen.

Welche Voraussetzungen musste Wackler dafür erfüllen?

Die Anforderungen sind vielseitig. Als Reparaturbetrieb mussten wir Mitarbeiter entsprechend schulen und die notwendige Technik anschaffen. Nach der erfolgten Zertifizierung durch vorgeschriebene Zertifizierungsunternehmen wurde uns dann eine eindeutige Lizenznummer zugeteilt. Da wir jedoch gelernte Zimmermänner und Schreiner bei uns im Team hatten, waren die Voraussetzungen bei Wackler ideal. In die notwendigen Maschinen, wie beispielsweise eine spezielle Palettsäge, mussten wir natürlich dennoch investieren.

Wie sieht der Prozess von Reparatur und Kontrolle in der Praxis aus?

Der erste Schritt erfolgt in unserer automatischen Palettenprüfanlage. Hier checken wir, ob alle Bretter und Klötze vorhanden und intakt sind. Die Palette wird dabei durch Walzendruck auf ihre Stabilität hin überprüft. Je nachdem was die Prüfung ergibt, kommen dann

unsere Fachmänner an der Palettsäge mit Druckluftnagelpistolen und anderem Werkzeug zum Einsatz.

Welche Vorteile haben die Kunden von Wackler durch den neuen Service?

Unsere Palettenabteilung garantiert die Reparatur durch ausgebildete Fachleute in maximaler Qualität. Vor allem für Unternehmen, die Hochregale einsetzen, sind tadellose Paletten unverzichtbar. Außerdem bieten wir unseren Kunden einen weiteren Vorteil: Als Spedition sind wir ohnehin schon mit Fahrzeugen beim Kunden vor Ort und können neben der Ware somit die zumeist in kleiner Zahl vorrätigen beschädigten Paletten direkt mitnehmen und abkaufen, die wir dann bei uns vor Ort in Göppingen reparieren. Mit der nächsten Lieferung bzw. Abholung bringen und veräußern wir dann intakte Paletten oder holen weitere beschädigte Paletten ab. Schneller und besser geht es kaum. »



Impressum

Herausgeber: Wackler Spedition & Logistik
Redaktion: Oliver Schwarz, Karin Bräuchle
Gestaltung: Stoeckle Werbeagentur, Weilheim an der Teck
Text: Philipp Haberland, SpartaPR
Druck: 1. Auflage der 1. Ausgabe 2014 / 1.600 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