

Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 1/2018

WACKLER
Spedition & Logistik



Wackler geht neue Wege



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mittlerweile in der vierten Generation beweisen wir bei Wackler, dass wir vor allem durch Veränderung, Weitblick und Mut den Erfolg unseres Unternehmens sichern. Wie Grace Hopper, die amerikanische Computerpionierin, richtig feststellte: „Der schädlichste Satz in jeder Sprache ist: So haben wir das schon immer gemacht.“ Bei Wackler gehen wir deswegen immer wieder neue Wege, wir experimentieren und erneuern.

Aktuell stehen wir in den Startlöchern für ein Pilotprojekt mit der Firma veloCARRIER aus Stuttgart. Der City-Logistiker setzt auf nachhaltigen Transport mit Lastenrädern. Zukünftig übernimmt das Unternehmen für uns die letzte Meile zu unseren Kunden in der Stuttgarter Innenstadt. Wenn Sie so ein Lasten-E-Bike genau unter die Lupe nehmen und mehr über unsere Zusammenarbeit mit veloCARRIER erfahren möchten, besuchen Sie uns am Tag der Logistik am 19.04.

Ebenfalls aktuell für uns ist das Thema Lang-Lkw, über den vor allem kritisch berichtet wird. Hier ist unserer Meinung nach Aufklärung gefragt. Wie wir im Detail dazu stehen, lesen Sie auf der folgenden Seite. Blättern Sie danach einfach weiter. Wir geben auch in diesem Wackler-Report spannende Einblicke in den Alltag unseres Unternehmens.

Viel Lesevergnügen wünscht Ihnen Ihr

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

Oliver Schwarz



In Baden-Württemberg läuft die Freigabe der Strecken für Lang-Lkw nur schleppend.

Zu viele Hürden, zu wenig Aufklärung

Nach fünfjähriger Testphase sind seit Januar 2017 die Lang-Lkw auf freigegebenen Routen deutschlandweit – mit Ausnahme Berlin – unterwegs. Baden-Württemberg tut sich mit der Freigabe von Strecken schwer, zum Leidwesen von Wackler.

Bei Wackler wird mit den Hufen gescharrt, denn hier wartet man händelnd auf die Genehmigung der Fahrstrecken für den XXL-Truck, die das Unternehmen schon im Februar 2017 beantragt hat. „Der Einsatz der Lang-Lkw wäre für einige Aufträge ideal für uns, aber wir kommen aus Holzheim nicht weg“, erklärt Manfred Hanitsch. Der Ausbildungsleiter der Schwarz-Akademie kann es nicht nachvollziehen, dass den Speditionsdienstleistern seitens der Landesregierung so viele Steine in den Weg gelegt werden: Neben der Genehmigung sind zwei Stunden Fahrtraining auf den beantragten Strecken und fünf Jahre Fahrpraxis Vorschrift. Zudem müssen die Sattelaufleger per Bahn transportiert werden können.

„In Bezug auf dieses Thema herrscht viel Unsicherheit und Unwissen. Eine umfassende Aufklärung wäre hilfreich“, betont Hanitsch. Dazu gehören auch, sich klarzumachen, dass der

Sattelzug mit Anhänger nur 6,5 Meter länger sei als normale Lastwagen. Genau wie diese dürfen die Großlaster maximal 40 Tonnen wiegen. „Aber die Last wird auf mehr Achsen verteilt, wodurch der Straßenbelag geschont wird“, weiß der Experte, für den die Vorteile des Lang-Lkw klar im Vordergrund stehen, darunter auch die Einsparung von Kraftstoff und damit verbunden weniger CO₂-Emissionen.

53 statt 34 Paletten

Laut Verkehrsministerium ergab ein Test, dass zwei Lang-Lkw drei herkömmliche Lkw ersetzen. Das lässt sich mit einem Beispiel einfach rechnen: 53 Paletten fasst ein Großlaster, wohingegen ein normaler Lkw mit 34 Paletten beladen werden kann. So werden zwischen 15 und 25 Prozent weniger Diesel verbraucht. Auf Kosten der Verkehrssicherheit geht das nicht: „Die Großlaster sind zur Sicherheit im Fahrbetrieb verpflichtend und deswegen ausgerüstet mit Assistenzsystemen wie Spurhaltewarner, Notbremsassistent, Abstandstempomat, ESP und EBS“, klärt Hanitsch auf.

Einen weiteren Pluspunkt sieht Hanitsch darin, dass Wackler mit dem Einsatz der Großlaster auf den bestehenden Fahrermangel reagieren

könne. Über das Argument, dass die Lang-Lkw weniger Verkehr auf der Schiene mit sich bringen würden, kann der Ausbildungsleiter nur den Kopf schütteln: „Dazu müsste das Schienennetz deutlich besser ausgebaut werden, damit wir den Güterverkehr wieder mehr auf die Schiene verlagern.“ Und auch die Parkplatzfrage stellt sich für Wackler nicht, da Fahrten mit diesen Lkw für den Begegnungsverkehr ausgelegt sind. „Dafür treffen sich die Fahrer auf einem Werksgelände und nicht auf dem Rastplatz“, stellt Hanitsch klar. So heißt es für Wackler also weiter auf die Freigabe der Strecken warten und hoffen, dass sich bald etwas tut.

„Der Einsatz der Lang-Lkw wäre für einige Aufträge ideal für uns, aber wir kommen aus Holzheim nicht weg.“

Es läuft alles glatt

Wohl die wenigsten wissen, wie viel Mink in Produkten des täglichen Bedarfs steckt. Der Weltmarktführer in der Faser- und Bürstentechnologie setzt auf kontinuierliche Weiterentwicklung – und auf Wackler.

Nur gucken ist im Showroom der August Mink KG in Göppingen-Jebenhausen unmöglich. Fast automatisch steuert die Hand zu einem fast über zwei Meter hohen Modell aus bunten Straußenfedern, die beispielsweise zum Entstauben von Autokarosserien vor der Lackierung genutzt werden. Und auch die auf den Tischen präsentierten Lösungen ziehen den Besucher in den Bann: von der Bürste für die Schiffsrumpfreinigung bis hin zur Bürste, mit der Mohn auf Brötchen verteilt wird – überall steckt Mink-Technologie drin. Faszinierend. Geschäftsführer Michael Müller holt einen in den Alltag zurück und liefert Daten und Fakten: „Derzeit beliefern wir etwa 15.000 Kunden aus nahezu allen Branchen“, erklärt er beim Rundgang. Automobil-, Lebensmittel-, Möbel-, Holz- und Solarindustrie gehören genauso dazu wie die Pharmaindustrie und der Maschinenbau. 80 Prozent der Bürstenlösungen sind Sonderanfertigungen, die Mink speziell für seine Kunden entwickelt. 20 Prozent sind Standardlösungen, die in fast allen produzierenden Industrien weltweit eingesetzt werden.

Firmengründer August Mink startete 1845 in Stuttgart mit der Produktion von Bürsten und Besen für den Haushaltsbedarf und war zu der Zeit ebenfalls Hoflieferant des württembergischen Königs. Die Umstellung auf

moderne Faser- und Bürstentechnologie erfolgte 1975 durch Peter Zimmermann. Genau die richtige Entscheidung, wie die Entwicklung zeigt, denn heute ist Mink Weltmarktführer in diesem Segment. Jährlich produziert das Unternehmen am Standort Göppingen Millionen von Bürsten in über 250.000 Varianten.

Gute Zusammenarbeit

Mink hat seine Produktions- und Verwaltungsflächen stetig ausgebaut und ist kontinuierlich gewachsen – wie Wackler Spedition & Logistik auch. Die Unternehmen verbindet eine langjährige Geschäftsbeziehung. 1995 übernahm Wackler den Export, 2003 kam der Transport im Inland dazu. Tausende Sendungen hat Wackler 2017 deutschland- und europaweit für Mink transportiert. Damit alles reibungslos läuft, stellt Wackler am Wochenanfang täglich drei bis vier, am Ende der Woche fünf bis sechs Wechselbrücken an den vier Werken bereit, wodurch Mink seine Waren sofort verladen kann. Kommt es zu einem kurzfristigen Überhang, ist Wackler in der Lage, weitere Wechselbrücken schnell zur Verfügung zu stellen. „Das funktioniert dank der räumlichen Nähe sehr gut“, gibt Andreas Härle, Verkäufer bei Wackler, Auskunft. Nur 8 Kilometer liegen zwischen den beiden Firmen. Diese Flexibilität sei ein großes Plus, wie Müller betont, ein weiteres, dass es einen festen Ansprechpartner bei Wackler gebe. „So können wir Minks Anliegen schnell bearbeiten“, weiß Härle, der Mink seit nun fast 10 Jahren betreut. Neben der Transportlogistik nutzt Mink heute ebenfalls die

Warehouse-Logistik bei Wackler. Material, für das der Bürstenspezialist selbst keinen Lagerplatz hat, liegt bei Wackler auf Abruf bereit. Eine Erleichterung war es ebenfalls, als Wackler die Zollanmeldung über das ATLAS-Verfahren übernommen hat. „Da hat Wackler die bessere und schnellere Anbindung zum Zollamt“, unterstreicht Sanli Isbeceren, Versandleiter bei Mink. Mittlerweile sind wir im Werk 1 angekommen, wo die Bürsten äußerst sorgfältig verpackt und für den Transport vorbereitet werden. Damit die Ware unbeschädigt ans Ziel gelangt, haben Mink und Wackler an den Verpackungen getüftelt und gefeilt, beispielsweise an der für die besonders empfindlichen Bürsten aus Straußenfedern. Die werden in einem großen, mit Holzstreben verstärktem und Folie ausgelegtem Karton auf den Weg geschickt. Hier heißt es aber: nur gucken.



August Mink KG auf einen Blick

Firmensitz
Göppingen-Jebenhausen

Niederlassungen
Benelux, England, Frankreich, Italien, Skandinavien

Mitarbeiter
430

Jahresumsatz
52 Mio. Euro

Gefertigte Stückzahl
ca. 8 Mio. jährlich



Der Hingucker im Ausstellungsraum: das bunte Modell aus Straußenfedern. Links daneben Geschäftsführer Michael Müller, rechts Sanli Isbeceren und Andreas Härle.

„Wackler macht uns das Leben leicht“



Geschäftsführer Alexander Lengstorff (links) mit Mitarbeitern in einer Gesprächsrunde.

Schon seit vielen Jahren kennen sich die TSS GmbH aus Spremberg und Wackler Spedition & Logistik. Nach und nach hat sich die Zusammenarbeit intensiviert – und beide Logistikdienstleister sind begeistert.

Täglicher Telefonkontakt und monatliche Meetings: Bei TSS und Wackler funktioniert der Austausch und die Zusammenarbeit richtig gut. Im Sommer letzten Jahres hat Wackler Briketttransporte für TSS übernommen – zunächst in einem bestimmten Postzahlenbereich, jetzt bundesweit. 2017 waren es insgesamt 3.421 Paletten, die Wackler an die Baumärkte geliefert hat. Und das meiste klappt wie am Schnürchen, wie sowohl Sandra Kuznick und Marcel Niebuhr von

Wackler als auch Alexander Lengstorff, Geschäftsführer der TSS, bestätigen: „Wackler macht uns das Leben leicht und ist unser wichtigster Partner für Teilladung.“ Für Niebuhr ist TSS sogar ein „Traumkunde“. „Als Spediteure ticken wir ähnlich, wir haben Verständnis füreinander und arbeiten Hand in Hand – auch in schwierigen Situationen.“ Um Prozesse zu optimieren, feilen die Partner derzeit am Order-Management.

Ursprung der TSS

1992 entstanden die Espetrans und die TSS GmbH Senftenberg als Ausgründungen des werkseigenen Fuhrparks der Energiewerke Schwarze Pumpe AG und der Lausitzer Braunkohle AG.

1995 wurden beide Unternehmen zur TSS GmbH mit Sitz in Spremberg verschmolzen. Die TSS GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Lausitz Energie Bergbau AG. Sie beschäftigt rund 280 Mitarbeiter und 11 Auszubildende. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt darauf, Logistikprozesse für Gefahr- und Schüttgüter sowie für palettierte Ware auf Straße und Schiene abzuwickeln. Eine Nische hat TSS im Gefahrguttransport gefunden: Mit 4 Fahrzeugeinheiten transportieren speziell ausgebildete Fahrer flüssiges CO₂. „Für uns ist es wichtig, neue Geschäftsfelder aufzutun, weil wir für die Zukunft gerüstet sein möchten“, betont Lengstorff, der seit Juli 2017 die Geschäfte bei TSS leitet.

Als Spediteure ticken wir ähnlich, wir haben Verständnis füreinander und arbeiten Hand in Hand – auch in schwierigen Situationen.

Handlungsbedarf sieht der 46-Jährige ebenfalls beim Thema Berufskraftfahrer. Dank Betriebsrat, Tarifverträgen und Leistungsprämien genießt TSS zwar einen guten Ruf bei den Fahrern, dennoch leidet das Unternehmen wie derzeit alle Spediteure unter dem akuten Fahrermangel. Einen konkreten Lösungsansatz sieht Lengstorff darin, attraktivere Arbeitszeitmodelle zu entwickeln. „Generell muss der Beruf des Fahrers wieder zu einem besseren Ansehen gelangen – so wie die Handwerksberufe auch. Das sind Schlüsselbranchen und wesentliche Wirtschaftsfaktoren“, hebt der Geschäftsführer hervor. Wenn es bei TSS aufgrund des Fahrermangels mal eng wird, ist klar, dass Wackler einspringt – spontan und ohne zu fackeln. Wie gesagt: Die Zusammenarbeit funktioniert richtig gut.



101.500 m² Lagerfläche stehen zur Verfügung.



Rund 280 Mitarbeiter sind bei TSS beschäftigt.



TSS GmbH Transport- und Speditionsgesellschaft Schwarze Pumpe mbH

Gründungsjahr
1992

Mitarbeiter
rund 280

Standorte
Schwarze Pumpe (Industriepark & Kraftwerk), Spreetal, Jänschwalde (Kraftwerk & Tagebau), Nochten/Reichwalde, Boxberg, Lippendorf, Welzow

Umsatz 2017
ca. 50 Mio. Euro

Fahrzeugpool
80 Fahrzeugeinheiten

Lagerkapazität
101.500 m² Lagerfläche überdeckt,
97.400 m² Freilagerflächen

Einblicke in den Vertrieb

Als Vertriebsleiter bei Wackler Spedition & Logistik weiß Dennis Thierwald genau, wie es in der Branche läuft. In einem Gespräch gibt er Einblicke in die Arbeit in seiner Abteilung.

Herr Thierwald, wie ist der Vertrieb bei Wackler aufgebaut?

Thierwald: Insgesamt sind wir zu zehnt: zwei Vertriebsleiter, Christian Berghaus und ich, zwei Außendienstmitarbeiter, vier Mitarbeiter im Innendienst. Eine Kollegin kümmert sich ums Tendermanagement, also um die Ausschreibungen. Eine Auszubildende zur Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung haben wir auch.

Wofür ist der Außendienst verantwortlich?

Thierwald: Der Außendienst ist für die Repräsentation des Unternehmens in der Region, die Steigerung des Bekanntheitsgrades, die Absicherung der Bestandskunden und natürlich für die Neukundenakquise verantwortlich.

Was heißt das konkret?

Thierwald: Dass wir Ansprechpartner für sämtliche Kundenbelange sind. Gibt es Reklamationen, Veränderungen im Produktportfolio oder im Geschäftsablauf unserer Kunden, geben wir diese Informationen an die entsprechenden Fachabteilungen bei Wackler weiter. Ein guter Informationsfluss ist wichtig, damit wir schnell auf die Anforderungen eingehen können. Anders herum halten wir unsere Kunden stets auf dem Laufenden, was bei Wackler passiert, zum Beispiel wenn wir neue Dienstleistungen anbieten.

In welcher Region ist Ihr Außendienstteam unterwegs?

Thierwald: Als Partner der CargoLine haben wir ein festes Verkaufsgebiet.

Die äußersten Ränder unseres Bereichs sind Kornwestheim, Ellwangen, Heidenheim, dann über die Alb nach Reutlingen, Tübingen und Nagold. Von dort geht es gen Norden bis kurz vor Pforzheim.

Akquisition spielt im Vertrieb eine wichtige Rolle. Wer übernimmt das bei Ihnen?

Thierwald: Hierbei arbeiten Innen- und Außendienst Hand in Hand. Zum einen investieren wir viel Zeit in die Internetrecherche. Zum anderen halten unsere Außendienstmitarbeiter auf ihren Touren immer die Augen nach potenziellen Neukunden offen.

Was ist Ihnen bei einem Ersttermin wichtig?

Thierwald: Dass der Interessent einen umfassenden Überblick über das Unternehmen, unsere Leistungen und unseren Service bekommt. Darüber hinaus hören wir uns genau an, welche Anforderungen und Wünsche er hat. So sind wir in der Lage, ihn zu beraten und entsprechende Lösungen anzubieten. Dabei bieten wir nur das an, was wir auch hundertprozentig realisieren können – auf keinen Fall mehr.

Welche Faktoren führen Ihrer Erfahrung nach dazu, dass ein Interessent Ihnen den Auftrag erteilt?

Thierwald: Ein gut durchdachtes Konzept, gute Preise und eine überzeugende Präsentation. Wenn dann noch die Chemie stimmt, passt alles zusammen.

Was schätzen Ihre Kunden an der Zusammenarbeit mit Wackler?

Thierwald: Ich denke, es ist unter anderem unsere absolute Ehrlichkeit und unser kundenorientiertes

Handeln. Unser Ziel ist eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Deswegen legen wir auch großen Wert auf intensives Beziehungsmanagement.

Damit das funktioniert, treffen sich die Mitarbeiter des Vertriebs einmal in der Woche. Was besprechen Sie?

Thierwald: Wir berichten uns über Veränderungen bei Bestandskunden, über potenzielle Neukunden, Marktveränderungen und über das, was es in der Branche Neues gibt. Damit alle stets auf dem aktuellen Stand sind, ist auch immer ein Mitarbeiter aus dem operativen Bereich dabei.

Der Austausch untereinander ist wertvoll. Wie sieht es darüber hinaus mit Impulsen von außen aus?

Thierwald: Wir nehmen an Schulungen der Lobraco-Akademie der CargoLine speziell für den Vertrieb teil. Verhalten bei Reklamationen, Telefonschulungen, Kaltakquisition, Businessknigge und Verhandlungstechniken – alles wichtige Themen für den Innen- und Außendienst.

Sie haben eine Ausbildung zum Kaufmann für Spedition- und Logistikdienstleistung bei Wackler gemacht und sind danach gern im familiengeführten Unternehmen geblieben. Seit Oktober 2015 leiten Sie zusammen mit Ihrem Kollegen den Vertrieb. Was begeistert Sie an Ihrem Beruf?

Thierwald (lacht): Die Abwechslung. Ich lerne ständig neue Menschen und Firmen kennen, bin im permanenten Kontakt mit unseren Kunden. Daneben habe ich hier die Möglichkeit, das Unternehmen voran- und mich einzubringen. Das ist für mich perfekt.

„ Unser Ziel ist eine langfristige Zusammenarbeit.



Dennis Thierwald ist Vertriebsleiter bei Wackler.

Immer in Bewegung



Bereits 1912 wurde das Transportunternehmen ins Leben gerufen.

Für Rhenus Logistics CZ gibt es keinen Stillstand – und das seit 25 Jahren. Das Unternehmen entwickelt sich stetig weiter. 2018 startete mit einer neuen, vielversprechenden Partnerschaft.

Als weltweit operierendes Logistikunternehmen ist Rhenus Logistics mit mehr als 28.000 Beschäftigten an 580 Standorten vertreten. Logistikdienstleistungen, Transport- und Lagerlogistik, Warenumschatz sowie Mehrwertlogistik gehören zum Portfolio von Rhenus. Die Wurzeln des Unternehmens liegen am Rhein, dem Namensgeber der Firma, denn Rhenus ist der lateinische Name für Rhein. 1912 riefen die „Badische Actiengesellschaft für Rheinschiffahrt

und Seetransport“ und die „Rheinschiffahrts Actiengesellschaft“ das Unternehmen ins Leben, das als Rhenus Transport GmbH ins Handelsregister eingetragen wird. Hauptsitz ist Frankfurt.

Wie in jedem Unternehmen, das so lange am Markt besteht wie Rhenus, gibt es Höhen und Tiefen, Umstrukturierungen und Zusammenschlüsse. So sind wir im Zeitraffer im Jahr 1993 angelangt, in dem Rhenus seine Logistiksparte weiter ausbaut. Logistikzentren in Berlin, Langgöns, Gießen, Mannheim, Stuttgart, Hannover und Nučice bei Prag entstehen. „Wir haben in Nučice ganz klein angefangen, und zwar mit zwei Leuten im Büro“, erinnert sich Geschäftsführer Markus

Menzel, der seit 1994 bei Rhenus Logistics in Tschechien beschäftigt ist. Heute hat Rhenus in Tschechien 150 Mitarbeiter und bietet die ganze Palette an Speditionsdienstleistungen an, wobei der Schwerpunkt auf internationalem Stückguttransport liegt. „Unsere Kunden kommen vor allem aus den Branchen Automobilindustrie, Chemie und Handel“, erklärt Menzel.

Neue Partnerschaften

Seit August 2017 ist Rhenus Logistics CZ offizieller Partner der CargoLine und seit Anfang 2018 Netzwerkpartner von Wackler Spedition & Logistik. „Rhenus hat einen guten Ruf und erfüllt alle Standards“, gibt Ingo Weichert, Speditionsleiter Kunden und Netzwerk

Die Wurzeln des Unternehmens liegen am Rhein, dem Namensgeber der Firma, denn Rhenus ist der lateinische Name für Rhein.

bei Wackler, Auskunft. Seit Jahresbeginn fährt Wackler dreimal die Woche mit Sammelgut nach Nučice, das Rhenus innerhalb von 24 Stunden in Tschechien verteilt. Und auch Rhenus profitiert: „Dank der Zusammenarbeit können wir unseren Kunden in der Region Göppingen einen verbesserten Service anbieten“, betont Menzel.

Wie in Deutschland sind die Speditionen in Tschechien komplett ausgelas-

tet. Es herrscht Vollbeschäftigung und Menzel könnte rund 10 Prozent mehr Mitarbeiter einstellen. „Uns fehlen Fahrer, Mitarbeiter im Lager und im Büro“, schildert der Geschäftsleiter die Situation. Seiner Meinung nach wird sich deswegen in den nächsten Monaten und Jahren einiges in der Branche verändern müssen. Kunden und Spediteure sollten noch enger zusammenarbeiten und die Abläufe insgesamt optimieren. „Das ist auch

notwendig, um die Arbeit für die Fahrer attraktiver zu gestalten“, betont Menzel. Und welche konkreten Pläne stehen für 2018 auf der Agenda? „Wir wollen noch bessere Qualität bringen und uns weiter in die CargoLine integrieren“, bringt es der Geschäftsleiter auf den Punkt. Egal, welche Herausforderungen es geben wird: Rhenus wird erfolgreich damit umgehen, wie die Unternehmensgeschichte zeigt.



Rhenus Logistics CZ auf einen Blick

Gründungsjahr
1993

Mitarbeiter
150

Niederlassungen
Nučice, Brno, Ostrava

Umsatz
ca. 50 Mio. Euro

Lagerkapazität
25.000 m²

Internationale Lieferungen
250.000/Jahr



Rhenus Logistics operiert heute weltweit.



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 2018 / 1.500 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