

Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 1/2022

WACKLER
Spedition & Logistik



Endlich wieder Messe

LogiMAT in Stuttgart,
vom 31.05 bis 02.06.2022



Liebe Leserin, lieber Leser,

nach 2 Jahren Messe-Abstinenz geht's wieder los: Die LogiMAT in Stuttgart findet vom 31. Mai bis 2. Juni 2022 statt und wir sind natürlich mit dabei. Wie gewohnt in Halle 1, Stand A07. Schauen Sie doch einfach mal vorbei. Wir freuen uns auf persönliche Gespräche.

Neben den vielen Turbulenzen, die die letzten beiden Jahre mit sich brachten, gab und gibt es Konstanten, auf die wir uns verlassen können. Dazu zählen unsere Mitarbeiter, Partner und Kunden. Eine kleine Auswahl stellen wir Ihnen wie gewohnt auch in diesem Wackler Report vor, zum Beispiel Markus Kammerer. Unser engagierter Teamleiter „Charterverkehr Europa“ steht auf ein bisschen Stress, Abwechslung und ausgefüllte Tage – wie er selber sagt (S. 3). Der Alltag von Uwe Klapsch ist ebenfalls sehr ausgefüllt. Unser Speditionsleiter in Wilsdruff ist seit 20 Jahren bei uns. Wie Sie sich sicherlich vorstellen können, hat er in dieser Zeit viel erlebt und unsere Niederlassung zusammen mit seinem Team maßgeblich geprägt. Mehr über ihn lesen Sie auf den Seiten 10 und 11.

Wie man von der Produktion von Drahtkörben zur K-Box kommt und was dahintersteckt? Schlagen Sie gleich mal die Seite 8/9 auf. Die traditionsreiche Firma Kesseböhmer aus Niedersachsen ist bekannt für seine Innovationen ebenso wie REHM Schweißtechnik aus Ugingen (S. 6/7), die beide zu unseren Kunden zählen. Bei der Partner-Vorstellung werfen wir diesmal einen Blick Richtung Schweiz. In Kreuzlingen hat die Spedition Franz Lebert & Co. eine Niederlassung, mit der wir seit 2010 gut zusammenarbeiten. Markus Weber ist seit der Gründung 2003 Niederlassungsleiter und weiß viel über das Unternehmen zu berichten. Auch die Geschichte, wie er zu Lebert kam, ist lesenswert (S. 4/5).

Viel Lesevergnügen und bis demnächst

Ihr

Oliver Schwarz

Gut angekommen

Die Vielseitigkeit der Speditionsbranche ist Markus Kammerers Ding. Deswegen ist der Job als Teamleiter „Charterverkehre Europa“ genau richtig für ihn.

Eigentlich hatte Markus Kammerer einen „richtig coolen Job“, bevor er zu Wackler kam. Er war in der Messe- und Eventlogistik tätig, viel unterwegs und wickelte eigene Projekte ab. Alles lief bestens – abgesehen vom Stress. Als der überhandnahm, zog der 35-Jährige die Reißleine und schaute sich auf dem Arbeitsmarkt um. Über Werner Poloczek kam er zu Wackler und stieg 2017 als Fernverkehrsdisponent ein. Bereits 2 Jahre später wurde Kammerer Teamleiter Landverkehre National. „Da hat’s erst ein bisschen gerumpelt, weil ich als Neuling nach so kurzer Zeit Teamleiter wurde, aber das hat sich schnell gelegt. Durch mein Engagement und meine Leistungsbereitschaft habe ich mir die Position erarbeitet“, erklärt Kammerer auf seine freundliche, offene Art. Eine Eigenschaft, die auch die Kunden schätzen. „Ich bin ein umgänglicher Mensch, kann mich gut anpassen und komme mit jedem gut klar“, sagt er über sich selbst.

Breites Aufgabenspektrum

5 Mitarbeiter und eine Auszubildende stemmen die zahlreichen Aufgaben der Ende 2021 neu geformten Abteilung „Charterverkehre Europa“. Kammerer ist es wichtig, dass jeder möglichst schnell in die neuen Aufgabengebiete eingelernt wird, sodass jeder alles erledigen kann, unabhängig vom Land und Kunden. „Auf diese Weise sind wir in der Lage, Aufträge schneller abzuwickeln. Das macht uns und unsere Kunden zufrieden und wir können effizient arbeiten“, betont er. Kammerers Alltag ist alles andere als langweilig: Kennzahlen checken, die Auslastung prüfen, Preisverhandlungen mit Unter-



Steht auf Abwechslung und ausgefüllte Tage: Teamleiter Markus Kammerer.

nehmern führen, sich mit dem Vertrieb abstimmen, Ziele festlegen und sich um die Anliegen der Kunden kümmern. Oberste Priorität hat für ihn die Unterstützung des Teams im Tagesgeschäft. „Ich stehe jedem mit Rat und Tat zur Seite und packe selbst mit an“, unterstreicht der Teamleiter.

Kontinuierliche Verbesserung der Prozesse

Seit Corona und dem Krieg in der Ukraine werden die Herausforderungen immer größer und Wackler sucht Wege, diese zu bewältigen. Nach dem Prinzip „Immer höher, schneller, weiter“ funktioniert das allerdings nur für eine kurze Zeit, was man bei Wackler weiß. Deswegen schafft das Unternehmen schon seit einigen Jahren neue Strukturen, zum Beispiel

durch die Einführung der Teamleiter-Position und die Neuausrichtung der Disposition in 2 separate Aufgabenbereiche „Liniendisposition“ sowie „Charterverkehre Europa“. Kammerer und die anderen Teamleiter arbeiten aktiv daran, Prozesse zu verbessern und neue Projekte zu realisieren. „Obwohl der Aufwand heute wesentlich höher ist als vor 2 Jahren, sind wir dem besser gewachsen“, zeigt er sich zufrieden.

Auch bei Wackler hat Kammerer keinen 9-to-5-Job, aber damit wäre er auch nicht glücklich. „Auf ein bisschen Stress, Abwechslung und ausgefüllte Tage stehe ich“, sagt er offen. Dazu gehört für ihn auch, sich am Abend, wenn seine Kinder im Bett sind, über neue Projekte Gedanken zu machen.

Kreise schließen sich

Lebert Kreuzlingen und Wackler sind schon seit vielen Jahren gute Partner. Niederlassungsleiter Markus Weber erzählt, wie er zum Speditionsdienstleister Lebert kam, worauf er Wert legt und wie die Zusammenarbeit mit Wackler funktioniert.

Bevor Markus Weber überhaupt in Betracht zog, eine Ausbildung zum Speditionskaufmann zu machen, hatte er Kontakt zu seinem zukünftigen Arbeitgeber Lebert aus Baienfurt. Damals ahnte er nicht im Entferntesten, dass er eines Tages die Niederlassung des Speditionsdienstleisters in Kreuzlingen leiten würde. Anfang der 90er-Jahre, als er in München studierte, war er immer wieder als Kurierfahrer für Lebert unterwegs. Dann kam alles anders als geplant: Weber musste das

Studium aus familiären Gründen abbrechen und begleitete seine Freundin nach Schwäbisch Gmünd, die ihm kurzerhand einen Ausbildungsplatz beim einzigen Spediteur in der Stadt besorgte. „Rückblickend war das genau die richtige Wahl, denn schon als Junge war ich vernarrt in Lkw“, erzählt Weber gut gelaunt. Während der Ausbildung lernte er Azubis von Wackler in der Berufsschule in Stuttgart kennen, mit denen er 2 lustige Jahre verbrachte. Seine und Wacklers Wege sollten sich Jahre später wieder kreuzen.

Zurück an den Bodensee

Doch zunächst tauchte nach der Ausbildung Lebert wieder in Webers Leben auf und fragte an, ob er nicht zurück an den Bodensee wolle. Er

sagte zu und stieg 1998 am Standort Baienfurt/Ravensburg als Disponent für Südeuropa ein. Zudem arbeitete er dort als Ausbilder. Im Sommer 2003, direkt vor seinem Urlaub, zitierte ihn der Geschäftsführer ins Büro und wollte wissen, ob er sich verändern und in die Schweiz gehen wolle. „Da musste ich mich erst einmal hinsetzen“, erinnert sich Weber. Nach dem Urlaub und grünem Licht von seiner Frau, nahm er die Herausforderung an, die 2002 gegründete Niederlassung in Kreuzlingen zu leiten. Mit 20 Mitarbeitern startete er. Heute sind es 70. „Bei der Größe kennt man noch jeden“, erzählt Weber.

2004 kommt er wieder in Kontakt mit Wackler – zuerst mit Wilsdruff, 6 Jahre später mit Göppingen. Jeden Tag fahren jeweils ein Lkw von Göppingen und Wilsdruff in die Schweiz. Die Ware wird noch am selben Tag verzollt und ausgeliefert. „Qualität und Termintreue sind unseren Schweizer Kunden extrem wichtig – den Mitarbeitern und Auftraggebern von Wackler auch. Das Team dort hat es echt drauf. Deswegen macht die Zusammenarbeit auch so viel Spaß“, schwärmt der Niederlassungsleiter. Gute Partner erkennt man in seinen Augen, wenn es Probleme gibt. Dann zeigt sich, ob man sich hilft und eine Lösung findet, die für beide passt. „Genau so läuft es mit den Kollegen aus Wilsdruff und Göppingen“, betont Weber. Die Zusammenarbeit funktioniert aber auch anders herum: Lebert nutzt Wilsdruff als Drehscheibe, um Ware nach Polen zu liefern.

Gute Mitarbeiter sind gefragt

Aus Erfahrung weiß Weber, wie wichtig geeignetes Personal ist, weswegen viel Wert auf die Ausbildung gelegt wird. Als eine der wenigen Speditionen in der Schweiz bildet Lebert im kaufmännischen Bereich



Die Wege von Wackler, Lebert und Markus Weber kreuzten sich schon früh.

Qualität und Termintreue sind unseren Schweizer Kunden extrem wichtig.

Markus Weber, Niederlassungsleiter der Spedition Lebert



Leberts Niederlassung in Kreuzlingen: Jeden Tag fährt jeweils ein Lkw von Göppingen und Wilsdruff in die Schweiz.

aus: Pro Lehrjahr sind es 2 Azubis. Der Aufwand ist deutlich größer als in Deutschland, denn für jeweils 2 Auszubildende, die meistens erst 14 oder 15 Jahre alt sind, ist ein Ausbilder verantwortlich. Quartalsweise Prüfungen und Bewertungen gehören zu seinen Aufgaben. Zudem muss er speditiousbezogenes Fachwissen an die jungen Leute bringen, da im ersten Lehrjahr nur allgemeine kaufmännische Grundkenntnisse in der Schule vermittelt werden. „Das ist spannend, die jungen Menschen in den 3 Jahren zu begleiten und zu sehen, wie sie sich entwickeln. Natürlich freuen wir uns, wenn sie bei uns bleiben“, stellt Weber fest. Darüber hinaus ist Lebert als Arbeitsgeber sehr flexibel und bietet unterschiedliche

Arbeitsmodelle an. Gleitzeit, Teilzeit, Vollzeit, Homeoffice: Alles ist möglich. „Bei uns arbeiten viele Mütter in Teilzeit, die total motiviert sind, weil wir ihnen diese Möglichkeit bieten“, unterstreicht der Niederlassungsleiter.

Anders als in Deutschland genießen Berufskraftfahrer, die Chauffeure, ein hohes Ansehen in der Schweiz, was sich im Verdienst widerspiegelt. Auch die Arbeitszeiten sind durch das Nachtfahrverbot von 22 bis 5 wesentlich attraktiver. Trotzdem sucht Weber händeringend nach Fahrern, die durch den Ukraine-Konflikt noch rarer gesät sind. Doch auch hierfür wird der Niederlassungsleiter eine Lösung finden – das macht den Reiz seines Berufs aus.



Zahlen & Fakten Spedition Lebert

Gründung:
1954 in Kempten

Gründer:
Franz Lebert und Johann Birkart

Standorte:
Baienfurt/Ravensburg, Erbach,
Kreuzlingen, Appenzell

Seit 1999
CargoLine-Mitglied,
2003 und 2009 Partner des Jahres.

2019
wurde Lebert von der C. E. Noerpel
GmbH übernommen.

Schweißtechnik neu gedacht

Als junge Wilde haben sie anfangs den Markt aufgemischt. Heute hat sich REHM Schweißtechnik längst international etabliert. Was sich nicht geändert hat: die permanente Weiterentwicklung der Produkte.

Wer mit Schweißtechnik zu tun hat, für den ist REHM aus Uhingen ein bekannter Name. Was viele nicht wissen: Alles begann 1974 in einer Werkstatt, in der Firmengründer Georg Rehm Schweißgeräte reparierte. Nach seinem Tod 1978 übernahmen Rolf Stumpp, heute Geschäftsführender Gesellschafter, und Kurt Hornung die Geschäfte. Schon bald wollten beide mehr und entwickelten eigene Schweißgeräte – für einen ma-

nifestierten Markt. „Doch mit Qualität und guten Preisen konnten die jungen Wilden überzeugen und sie haben den Markt aufgemischt“, erzählt Ralf Vetter, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. Zu den Kunden zählten zunächst auch viele Hobbyschweißer. Aufgrund der guten Qualität etablierte sich die Marke REHM schnell – auch im gewerblichen Umfeld. Bereits 1989 produzierte das Unternehmen jährlich 5.000 Stromquellen.

Und heute? REHM bedient mit seinen hochwertigen Schweißgeräten den Profibereich, und zwar international. So wurde beim Bau des Boschparkhauses bei der Stuttgarter Messe und beim Porschemuseum mit Schweiß-

geräten von REHM gearbeitet, ebenso bei Bombardier in China. Zum Portfolio gehören unter anderem MIG/MAG-Schweißanlagen, Invertertechnik, Schneidanlagen und Schweißzubehör – sogar Schweißhandschuhe für Frauen sind dabei. Die findigen Entwickler bei REHM arbeiten kontinuierlich daran, die Schweißtechnik für Industrie und Handwerk zu optimieren. So führt das Unternehmen fast jedes Jahr ein innovatives Produkt ein. Zum Beispiel im WIG-Bereich, für den REHM gleich mehrere Innovationen entwickelt hat. Mit den Geräten können dicke Materialstärken genauso wie dünne Folien geschweißt werden. Hinzukommt der „Tiger“, das mit 7,5 Kilogramm leichteste WIG-Schweißgerät am Markt.



Von der Werkstatt zum internationalen Unternehmen: REHM Schweißtechnik in Uhingen

Fast jedes Jahr führen wir ein innovatives Produkt ein.

Ralf Vetter, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei REHM Schweißtechnik



Ralf Vetter am Schweißroboter COBOT.



Erleichtert die Arbeit und optimiert die Schweißergebnisse: das intuitive Bedien- und Kommunikationssystem SIRIUS.

Digitalisierung im Fokus

Neben der Weiterentwicklung der Produkte beschäftigt sich REHM mit zahlreichen anderen Themen. Industrie 4.0 und die Digitalisierung stehen dabei ganz vorne. So bietet das Unternehmen seit 2020 einen Schweißroboter an, den REHM COBOT. Der COBOT ist einfach zu bedienen, hat eine hohe Wiederholqualität und arbeitet schnell und sicher. Auch Kleinserien laufen mit diesem System rentabel, was gerade für mittelständische Unternehmen interessant ist. Wer sich nun ein riesiges Gerät vorstellt, das viel Platz in Anspruch nimmt, liegt falsch. „Wir haben darauf geachtet, dass der COBOT nicht viel größer ist als ein Schweißtisch und die dazugehörige Stromquelle“, macht der Geschäftsführer deutlich.

Doch damit nicht genug: Mit SIRIUS hat REHM ein intuitives Bedien- und Kommunikationssystem auf den Markt gebracht, das die Arbeit deutlich erleichtert und die Schweißergebnisse optimiert. Der Anwender hat einen Überblick über sämtliche Einstellungen, er kann die Kennlinie und Schweißprozesse einstellen sowie seine Jobs speichern und bei Bedarf wieder abrufen – um nur einige Möglich-

keiten aufzuzählen. Zudem lässt sich auswählen, in welcher Sprache das System angezeigt werden soll. „Das ist ein großes Plus, denn viele Schweißfachkräfte kommen aus dem Ausland“, weiß Vetter.

Mit gutem Service punkten

Sein Alleinstellungsmerkmal sieht REHM auch im Service, denn selbst die besten Geräte benötigen regelmäßig eine professionelle Wartung, damit sie zuverlässig funktionieren, und zwar dauerhaft. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Produkte von REHM oder einem anderen Anbieter kommen. Neben Reparatur und Wartung bietet das Unternehmen praxisorientierte Schulungen und schweißtechnische Verfahrensberatungen an.

Wackler als Partner direkt in der Nachbarschaft

Generell weiß REHM guten Service zu schätzen, im Speziellen auch in der Zusammenarbeit mit Wackler. „Wackler kümmert sich, wir haben einen direkten Ansprechpartner in direkter Nähe. Wir müssen nur kurz über die Bundesstraße und schon sind wir da“, veranschaulicht Vetter. Seit 2019 nutzt REHM Lagerplatz bei Wackler.

Außerdem übernimmt der Speditions- und Logistikdienstleister die Kommissionierung der Ware. Da REHM Wert auf schnelle Auslieferung legt, steht immer ein Lkw von Wackler direkt vor dem Tor der Produktionshalle. Ist ein Auftrag erledigt, wird das Gerät direkt auf dem Lkw verstaut und innerhalb von ein, zwei Tagen ausgeliefert. „Das funktioniert gut. Und die Flexibilität, die Wackler an den Tag legt, finden wir beachtlich“, zeigt sich Vetter zufrieden.



Zahlen & Fakten REHM Schweißtechnik

Gründung:
1974

Sitz:
Uhingen

Mitarbeiter:
über 125

Umsatz 2021:
20 Millionen Euro

Leistungen:
Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Elektro-Schweiß- und Schneidanlagen in Deutschland, Internationaler Vertrieb durch Vertriebshändler in über 40 Ländern

Vom Drahtkorb zur K-BOX

Die Kesseböhmer Gruppe steht für Tradition und Innovation gleichermaßen. Was sie auszeichnet? Der Mut, Neues zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, wie an der K-BOX deutlich wird.

„Ich brauche einen Drahtkorb für meine Kartoffeln.“ Aus diesem einfachen Satz entstand eine Geschäftsidee, aus der ein Unternehmen wuchs, das heute zu den größten Arbeitgebern in der Region Osnabrück und zu den größten Ladenbauern und Herstellern von Warenpräsentationssystemen in Europa gehört. Mutig starteten Josef und sein Sohn Heinrich J. Kesseböhmer 1954 mit der Herstellung von Drahtkörben und Dekoständern für Ladenbau und Warenpräsentation – und sie haben Erfolg. Von da an geht es kontinuierlich bergauf: neue Geschäftsbereiche und Produkte, neue Hallen, laufende Erweiterungen, Export ins Ausland.

K-BOX kommt gut an

Doch Kesseböhmer wäre nicht Kesseböhmer, wenn man sich nicht permanent weiterentwickeln und Ideen umsetzen würde. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die K-BOX. 2019 stellt das Unternehmen diese pfiffige Lösung im Bereich der Verpflegung auf der Internorga-Messe in Hamburg vor. „Wir sind förmlich überrannt worden. Der Anklang war enorm“, weiß Günther Lietmann, Key Account Manager bei Kesseböhmer.

Aber was genau steckt hinter oder besser in der K-BOX? „Sie ist eine Selbstbedienungslösung für heiße oder kalte Speisen und Getränke, rund um die Uhr verfügbar und bargeldlos bedienbar“, bringt Lietmann es auf den Punkt. Je nach Kundenwünschen können hier regionale und frische Produkte angeboten werden, was dem aktuellen Trend entspricht. „Ändern

sich die Bedürfnisse, kann der Betreiber das Produktsortiment einfach anpassen. Zudem hat er die Möglichkeit, sein eigenes Abrechnungs- und Warenwirtschaftssystem mit in das K-BOX-Portal zu integrieren“, führt er weiter aus.

Ideales Konzept für die Fahrer

Ob an Tankstellen, in Hotellobbys, Fitnessstudios, Krankenhäusern, auf

Messen und in Freizeitparks: Die K-BOX kann überall platziert und zu einem Treffpunkt werden. „Sie wäre auch ideal, um unsere Berufskraftfahrer zu versorgen. Die sitzen oft in ihrem Fahrerhaus und essen allein“, wirft Andreas Stadler, Leiter Logistik, ein. Fahrer von Wackler aus Wilsdruff inbegriffen, denn seit 2020 arbeiten die beiden Unternehmen zusammen. „Wir haben einen neuen, zuverlässigen Spediteur gesucht. Da kommt man an



Wer Hunger oder Durst hat, kann sich einfach in der K-BOX bedienen und sich dort zu einem Plausch treffen.



Clemens Christoph, Abteilungsleiter Vertrieb bei Wackler.

Wackler nicht vorbei“, berichtet Stadler und lacht. Wackler fährt täglich für Kesseböhmer und ist mit 80 bis 100 Paletten und 3 bis 5 Wechselbrücken unterwegs – national und international. Wie Wackler ist Kesseböhmer an einer langfristigen Zusammenarbeit gelegen. „Dafür sind Kommunikation auf Augenhöhe und fairer Umgang die Voraussetzung. Beides funktioniert gut“, findet Stadler. Das kann Clemens Christoph, Abteilungsleiter Vertrieb bei Wackler, bestätigen: „Die Disponenten duzen sich und gehen offen miteinander um – also alles bestens.“

Einfaches System

Apropos funktionieren: Wie funktioniert eigentlich das Einkaufen an der K-BOX? Ganz einfach: Der Kunde

identifiziert sich mit einem Zahlungsmittel, zum Beispiel seinem Mitarbeiterausweis, der Kreditkarte oder dem Smartphone. Dann kann er sich frei bedienen. Wenn er Ware zurücklegen möchte, ist das auch kein Problem. Durch Sensorenteknik erkennt das System, welche und wie viel Ware er entnommen hat. Speisen erwärmen, Abfall entsorgen – alles ist möglich. Offen ist noch die Frage, was hinter dem Namen steckt. Das ist schnell erklärt: das K in K-Box steht für Kesseböhmer.

Wie vor fast 70 Jahren mit den Drahtkörben steht Kesseböhmer nun mit der K-BOX in den Startlöchern. „Das macht den Reiz aus und wir sind überzeugt, dass auch dieses Produkt ein voller Erfolg wird“, gibt Lietmann zu verstehen.



Zahlen & Fakten Kesseböhmer Gruppe

Gründung:
1954

Hauptsitz:
Bad Essen

Mitarbeiter:
3500

Standorte:
9

Unternehmensbereiche:
Einbau- und Beschlagsysteme, Caravan-Ausstattung, Warenpräsentationssysteme, Ladeneinrichtungen, Büromöbel und Ergonomietechnik, Automotive, Werkzeugbau, Oberflächenveredelung, Holzausstattungen



Statt Kantine: Die K-Box ist ideal, um Mitarbeiter mit regionalen und frischen Produkten zu versorgen.

Wir wollen die Besten sein

Nach 20 Jahren als Speditionsleiter bei Wackler in Wilsdruff hat Uwe Klapsch jede Menge zu erzählen: über das Unternehmen, seine Aufgaben, das tolle Team und die Projekte, die ihm gerade unter den Nägeln brennen.

Müsste man ein Schlagwort für Uwe Klapschs Arbeitsalltag bei Wackler finden, würde „Veränderung“ den Nagel auf den Kopf treffen. Schon seine Anfangszeit ist bewegt. Er macht die Umzüge vom Güterbahnhof in Dresden-Neustadt auf das ehemalige ABX-Gelände in Dresden-Radebeul und 2008 ins eigene Logistikzentrum nach Wilsdruff mit.

Denn überall reichte der Platz nicht aus. Und heute? „Der Standort hat sich positiv entwickelt, Wackler ist enorm gewachsen und wir stoßen schon wieder an unsere Kapazitätsgrenzen“, erklärt der Speditionsleiter. Da die Umschlagsfläche mittlerweile viel zu klein ist, werden Sendungen auf Wechselbrücken zwischengelagert, die später wieder auf Lkw geladen werden. „Das beutet von uns natürlich mehr Organisation und Arbeit“, stellt Klapsch fest. Damit sich die Situation bald ändert, soll das Wackler-Areal Richtung Süden um 2 Hektar erweitert werden. Konkrete Pläne für eine Umschlagshalle und Freiflächen liegen bereits vor.

Erfolgsfaktor Digitalisierung

Daneben hat Klapsch noch viele andere Aufgaben. Er sieht sich als Prozessoptimierer, Modernisierer und Digitalisierer. „Die Digitalisierung ist das A und O, damit wir immer am Ball und erfolgreich bleiben, trotz Inflation und geringerer Gewinnmargen“, sagt der gebürtige Dresdener mit Nachdruck. Was nicht mehr gut funktioniert, wird angepasst und modernisiert. Zum Beispiel haben Klapsch und sein Team eine neue Software entwickelt, die den Lagerkalender in Outlook ablöst. Sie liefert alle Informationen ab der Bestellung des Kunden und bietet so mehr Transparenz. „Der Vorteil ist, dass wir damit effizienter und flexibler disponieren können“, erläutert Klapsch.

Disposition soll attraktiver werden

Kreative Lösungen sind gefragt, wenn alte Strukturen nicht mehr greifen. Früher konnten die Disponenten von einem gleichmäßigeren Aufkommen der Sendungen ausgehen, heute ist jeder Tag anderes und die Schwankungen sind groß. Das heißt für die Disponenten: viel, viel Arbeit und Arbeitsbeginn um 1 Uhr in der Früh. „Das ist weder besonders familienfreundlich noch sozialverträglich. Das macht den Job ziemlich unattraktiv. Es wäre doch schade, wenn uns talentierte Disponenten dadurch verlorengingen“, unterstreicht Klapsch. Um dem vorzubeugen, ist eine automatische Dispositionsunterstützung in Planung, wodurch der jetzt noch hohe Arbeitsaufwand verringert werden soll. Work-Life-Balance lautet die Devise.

Aber nicht nur der Arbeitsalltag hat sich im Laufe der Jahre verändert,



Gehört zu den alten Hasen in Wilsdruff: Speditionsleiter Uwe Klapsch.

Bei der Formel 1 ist der Zweite schon ein Verlierer. So sehen wir das auch.

Uwe Klapsch, Speditionsleiter bei Wackler in Wilsdruff



Uwe Klapsch sieht sich als Modernisierer und Prozessoptimierer.

auch die Menschen, wie Klapsch feststellt: „In meinen Augen hat der Biss der Azubis in den vergangenen Jahren etwas nachgelassen. Aber wir haben ein glückliches Händchen und immer noch eine Einstellungsquote von mindestens zwei Drittel pro Ausbildungsjahrgang.“ Das gelingt auch, weil Talente erkannt und gefördert werden. Die jungen Leute sollen in ihre Aufgaben hineinwachsen und eine Perspektive im Unternehmen haben.

Ehrgeiziges Team

Speditionsleiter, Abteilungs- und Teamleiter sowie die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind ein fest zusammengeschweißtes Team. Manche von ihnen sind noch länger als Klapsch im Betrieb. Diese Kernmannschaft rund um Niederlassungsleiter Markus Hecker hat Wackler aufgebaut und immer weiterentwickelt. Ihre Philosophie: höchste Qualität in allen

Bereichen. „Wir sind alle ehrgeizig und wollen die Besten sein“, macht Klapsch klar. Der erste Platz beim Qualitätsmonitoring durch die CargoLine bestätigt diese Haltung. „Bei der Formel 1 ist der Zweite schon ein Verlierer. So sehen wir das auch“, sagt der 55-Jährige abschließend. Ein Mitarbeiter kommt ins Büro und hat eine Frage. Klapschs Tür ist immer offen. Das hat sich in den zwei Jahrzehnten nicht geändert.



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 1. Ausgabe 2022 / 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
E-Mail auskunft@wackler.de

L.Wackler Wwe.Nachf.GmbH
Hühndorfer Höhe 2
01723 Wilsdruff
Telefon 035204 285 0
Telefax 035204 285 150
E-Mail auskunft-dd@wackler.de

www.wackler.de