

Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 2/2018

WACKLER
Spedition & Logistik



Gemeinsam Ziele erreichen



Liebe Leserin, lieber Leser,

dieses Jahr wurde bei uns tüchtig gefeiert. Wir haben Mitarbeiter geehrt, die bereits seit 10, 20, ja sogar 40 Jahren bei Wackler arbeiten. Einer von ihnen ist Udo-Ruben Kälberer, den nach vier Jahrzehnten als Speditionskaufmann so schnell nichts mehr aus der Ruhe bringt (S. 3).

Langjährige Firmenzugehörigkeit ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Damit sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen und sich mit Wackler identifizieren, haben wir eine Reihe von Maßnahmen auf den Weg gebracht, denn wir wissen, dass unsere Mitarbeiter unser Kapital sind: Sie repräsentieren die Firma nach außen und sorgen dafür, dass unsere Kunden mit den Dienstleistungen zufrieden sind. Daher ist es uns wichtig, sie zu fördern und ihnen mehr als einen sicheren Arbeitsplatz zu bieten.

Die Vorfinanzierung von E-Bikes, flexible Arbeitszeitmodelle, der jährliche Gesundheitstag sowie Fortbildungen für die gesamte Belegschaft gehören bereits seit vielen Jahren zum Programm. Seit Kurzem erhalten unsere Mitarbeiter auch Vergünstigungen auf Produkte und Dienstleistungen, wenn sie sich bei Corporatebenefits registrieren. Für alle, die schnell eine Unterkunft benötigen, steht seit diesem Jahr das Friederike-Wackler-Gästehaus in Holzheim zur Verfügung, das mit 15 Zimmern ausgestattet ist. Und natürlich haben wir auch die Förderung unserer Azubis fest im Blick, um dem Schreckgespenst des Fachkräftemangels entgegenzuwirken. So setzen wir auf sie als Projektmanager bei unterschiedlichen Projekten (S. 10) und ermöglichen Auslandsaufenthalte für all diejenigen, die gern über den Tellerrand hinausblicken möchten. Darüber hinaus ist es für uns als Familienunternehmen selbstverständlich, für die Mitarbeiter da zu sein, die in eine persönliche Schiefelage geraten sind.

Jetzt halte ich Sie aber nicht länger vom Lesen des neuen Wackler Reports ab. Viel Lesevergnügen und eine gute Zeit wünscht Ihnen

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

Oliver Schwarz



Udo-Ruben Kälberer, seit 40 Jahren für den Bereich Import bei Wackler zuständig.

Mr. Zoll hat Jubiläum

„So wie's kommt, kommt's“ lautet die Devise von Udo-Ruben Kälberer. Den Speditionskaufmann bringt so schnell nichts aus der Ruhe. Kein Wunder: Er ist seit 40 Jahren im Geschäft und schon fast genauso lang für den Bereich Import bei Wackler zuständig.

Ein Skelett von einem Flusspferd ist wohl das Skurrilste, was Udo-Ruben Kälberer in den letzten vier Jahrzehnten seiner Laufbahn als Speditionskaufmann und Experte in Sachen Import zu verzollen hatte. Und da gab es einiges. „Unsere Kunden wissen zu schätzen, dass wir als Fachleute dafür zuständig sind und kein Sachbearbeiter, der das nebenher erledigt“, erklärt er. Der 58-Jährige kennt die Abteilung Import von der Pike auf – viel mehr noch: Er hat sie mit aufgebaut.

Im August 1978 fing er bei Wackler seine Ausbildung als Speditionskaufmann an, zu einer Zeit, als es schwierig war, einen Ausbildungsplatz zu bekommen. Der junge Mann bewährte sich: Wackler bot ihm eine Lehrzeitverkürzung an und dann,

die Abteilung Import zu leiten. Da war Kälberer gerade 20 Jahr alt. Er überlegte nicht lang und trat die Stelle an. Ein Mitarbeiter und ein Azubi waren in seinem Team, heute sind es 5 Mitarbeiter und ein Azubi. Fragt man den Zollexperten nach den wichtigsten Eigenschaften, die man für diesen Beruf mitbringen muss, lautet seine Antwort: „Logisches Denken, konzentriert arbeiten können und einen kühlen Kopf bewahren.“ Selbst nach so vielen Jahren gelingt Kälberer das nicht immer, vor allem dann nicht, wenn es nicht so schnell geht, wie er es gern hätte. Er und sein Team arbeiten oft gegen die Zeit. „Das macht es stressig“, bekräftigt er. Bis 14 Uhr, 2 Stunden vor Dienstschluss der Zollstelle, müssen sie alle Daten ins Automatisierte Tarif- und Lokale Zollabwicklungssystem (ATLAS) eingegeben haben, damit die Ware noch am selben Tag verladen wird. Anderenfalls kommt es zu Verzögerungen.

Vor der Digitalisierung marschierte Kälberer mit den entsprechenden Papieren zum Zollamt in Göppingen. Sein Büro lag damals direkt daneben und die Wege waren kurz. Heute ist

das kein Thema mehr. Per E-Mail und ATLAS steht seine Abteilung mit den Zollämtern der Flug- und Seehäfen sowie mit etwa 20 Binnenzollämtern in Kontakt. Nicht nur die Kommunikationswege haben sich in den letzten vier Jahrzehnten verändert, auch die Arbeit an sich. „Wir erledigen jetzt Dinge, die früher Aufgaben der Zöllner waren, wie beispielsweise das Prüfen der Unterlagen“, stellt Kälberer fest. Dank seiner langjährigen Erfahrung kann er auf ein umfangreiches Fachwissen zurückgreifen. Kälberer kennt die Waren seiner meisten Kunden bis ins kleinste Detail und kann deswegen bei der Tarifierung behilflich sein. Ein Service, den die Kunden gern annehmen.

Für Kälberer gab es immer so viel zu tun, sodass die 40 Jahre bei Wackler wie im Flug vergangen sind. Für den waschechten Schwaben ist das Jubiläum kein Grund zum Feiern. „Entweder man ist Speditionskaufmann und man hat Spaß an der Arbeit oder man lässt es sein“, stellt er trocken fest. Also: Einfach weitermachen, denn so wie's kommt, kommt's.

Voll im Takt

Täglich fährt ein Lkw von Wackler nach Dänemark ins 950 Kilometer entfernte Taulov – und kommt pünktlich an, was sein langjähriger Partner Lemman zu schätzen weiß.

Holzheim, 20 Uhr: Ein Lkw macht sich wie jeden Abend auf den Weg nach Dänemark. Ziel ist Taulov bei Fredericia, wo die Lemman-Gruppe eine ihrer Niederlassungen hat. „Diese fest eingetaktete Linie funktioniert sehr gut und wir sind pünktlicher als die Bahn“, erklärt Sascha Führer, Teamleiter Disposition Europa bei Wackler, und lacht. Von Kartons mit Beschlägen über kleine Traktoren bis hin zum Gefahrgut mit Chemikalien transportiert Wackler alles, was von Kunden beauftragt wird.

Hamburg, 5 Uhr: Der Lkw erreicht sein Zwischenziel und der Fahrer übergibt den Lkw an seinen Kollegen. Flott und ohne Pause geht es weiter gen Norden. „Seit 2013 arbeiten wir mit Lemman zusammen. Obwohl es ein großer Konzern ist, klappt die Kommunikation hervorragend, weil wir einen festen Ansprechpartner dort haben“, berichtet Führer. Anfragen werden dadurch schnell beantwortet und Wackler werde stets auf dem Laufenden gehalten. Diese Wertschätzung ist beidseitig. „Hundertprozentige Liefersicherheit, gute Qualität und flexible Leute“, bringt es Lemmans Senior Trade Lane Manager Tommy Fischer auf den Punkt. Lemman wird täglich sowohl von Holzheim als auch von Wilsdruff aus bedient. So ist es möglich, Waren in der Regel innerhalb von 48 Stunden nach Dänemark zu liefern.

Nummer 1 in Dänemark

Das 1900 gegründete Unternehmen mit Sitz in Greve bei Kopenhagen wächst kontinuierlich und ist mittlerweile der führende Stückgutspediteur

in Dänemark. Lemman beschäftigt 800 Mitarbeiter, 400 davon in Dänemark. Neben Standorten in ganz Skandinavien ist der Spediteur auch in Großbritannien und den USA vertreten. Seit 2013 ist das Unternehmen CargoLine-Partner für Dänemark, nachdem es seinen langjährigen Kooperationspartner Otto Hansen & Co. übernommen hat, mit dem auch Wackler schon zusammengearbeitet hat.

Taulov, 10 Uhr: Nach einer 950 Kilometer langen Fahrt kommt der Lkw planmäßig bei Lemman an. „Wenn wir eine Lieferung dabei haben, die dringend ausgeliefert werden muss, schaut Lemman, ob er eine Expresssendung ermöglichen kann“, weiß Führer, der seit 12 Jahren bei Wackler arbeitet. Sind alle Formalitäten erledigt, setzt der Fahrer seine Fahrt nach Schweden fort, bevor er sich auf die lange Rücktour nach Holzheim macht.

Auch wenn alles wie am Schnürchen läuft, heißt das nicht, dass Wackler nicht nach noch besseren Transportlösungen sucht. „Optimal wäre

ein geschlossener Verkehr und volle Auslastung“, erklärt Maximilian Birk, Assistent des Bereichsleiters Spedition bei Wackler. Momentan ist es noch so, dass Wackler mehr Ware nach Dänemark exportiert als importiert.



Lemman-Gruppe

Mitarbeiter in Dänemark
400

Mitarbeiter insgesamt
800

Standorte in Dänemark
Greve, Taulov, Herning, Padborg, Aalborg

Niederlassungen
Norwegen, Schweden, Finnland, USA und Großbritannien

Terminalbereich
65.000 Quadratmeter

Unabhängige Import- und Exportrouten
200

Lemman und Wackler arbeiten bereits seit vielen Jahren gut zusammen.





Immer wieder neue Wege denken

Die BayWa r.e. Solar Energy Systems GmbH und Wackler Spedition & Logistik arbeiten schon seit über 8 Jahren erfolgreich zusammen. Ein Grund dafür ist die kontinuierliche Optimierung der Prozesse.

Wie alles anfing? Da muss Tim Schrade erst einmal recherchieren, denn bereits seit 8 Jahren kooperieren die BayWa r.e. Solar Energy Systems GmbH, ehemals MHH Solartechnik, und Wackler. „Wackler war schon

damals als Stückgut spezialist bekannt und hat unseren Anforderungen entsprochen“, erklärt der Leiter Logistik und Zoll. Dazu gehören für den Experten im Bereich Solarhandel Verlässlichkeit, Pünktlichkeit und schnelle Rückmeldungen. Als Partner des Handwerks ist das Unternehmen aus Tübingen darauf angewiesen, dass das Material pünktlich auf die Baustellen geliefert wird, und zwar zu fixen Terminen, die BayWa r.e. seinen Kunden garantiert. „Wir haben eine gut funktionierende Logistik. Wenn

die Ware für 10 Uhr angekündigt und um 11 Uhr noch nicht eingetroffen ist, geht bei uns mit Sicherheit eine Meldung unserer Kunden ein, um die wir uns dann gemeinsam kümmern. Schnelle Reaktion ist dann von allen Beteiligten gefordert“, gibt Schrade Auskunft.

Auch wenn die Prozesse gut eingespielt sind und vieles wie von selbst läuft, treffen sich die Partner monatlich, um die Abläufe zu optimieren. „Wir sind froh, wenn wir Hinweise

Tim Schrade, Leitung Logistik bei BayWa r.e. Solar Energy Systems GmbH und Dennis Thierwald, Vertriebsleiter bei Wackler.



bekommen, wie wir etwas besser machen können“, betont Dennis Thierwald, Vertriebsleiter bei Wackler und seit drei Jahren Ansprechpartner für den Kunden aus Tübingen. Um es in Relation zu setzen: Die Erfolgsquote liegt extrem hoch und es geht lediglich um einen einstelligen Prozentbereich, bei dem es Verbesserungspotenzial gibt. Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich hinter jedem dieser Fälle ein wichtiges Kundenanliegen verbirgt, bei dem Wackler und die Baywa r.e. Solar Energy Systems in der Lösungsfindung gut kooperieren.

Es sind aber nicht nur aktuelle Themen, die auf den Tisch kommen, sondern auch zukunftsgerichtete. Baywa r.e. muss wie viele andere Unternehmen auf die wachsenden Anforderungen der Kunden reagieren. Die Warenverfügbarkeit spielt dabei eine zentrale Rolle: Ware wird kurzfristig bestellt und soll möglichst schnell beim Kunden ankommen – auch im Ausland. Dafür braucht es eine ausgefeilte Disposition. Da BayWa r.e. auch international ausgerichtet ist, sind für Wackler im Laufe der Jahre so immer mehr Aufträge für internationales Stückgut hinzugekommen. Heute geht Tag für Tag ein Sattelaufleger von Wackler für die Baywa r.e. ins Ausland.

Energielösungen für Unternehmen

Seit 2009 ist die BayWa r.e. renewable energy GmbH als Händler und Projektentwickler auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien als 100-prozentiges Tochterunternehmen der BayWa AG tätig. Im Fokus stehen die Bereiche

Solar-, Wind- und Bioenergie. Hier bietet das Unternehmen von der Projektentwicklung und Realisierung über die Planung, technische Beratung bis hin zum PV-Handel und Energiehandel ein breit gefächertes Leistungsspektrum an. Das Unternehmen übernimmt darüber hinaus die Betriebsführung sowie die Instandhaltung von Anlagen. BayWa r.e. ist einer der größten Systemanbieter weltweit und wurde das sechste Jahr in Folge als Top PV-Zulieferer von EuPD Research ausgezeichnet.

In Tübingen dreht sich alles um die Solarenergie: PV- und Speichersysteme, Wärmepumpen und E-Mobilität gehören zum Portfolio. „Wir sind aber nicht nur Großhändler, sondern auch Dienstleister, denn Service ist uns wichtig. Dafür haben wir Experten an Bord, die unsere Kunden bei der Planung, Beschaffung, Finanzierung sowie beim Betrieb des eigenen Solarprojekts und beim Energiemanagement unterstützen“, erläutert Schrade. Vom Eigenheim bis zur Gewerbeanlage mit Speichersystem bietet BayWa r.e. alle Komponenten und die nötige Expertise. Für die Montage hat das Unternehmen das hauseigene Montagesystem „novotegra“ entwickelt, womit die PV-Anlagen sowohl auf Schräg- und Flachdächern als auch an der Fassade angebracht werden können. Und da die BayWa r.e. nicht stillsteht, wurde ein neuer Bereich mit ins Leistungsangebot aufgenommen: Seit diesem Jahr bietet sie PV-Speicherbetriebe für Unternehmen sowie Beratung und Nachrüstung an. „Die Photo-

voltaik spielt bereits jetzt, aber auch in unserer und für unsere Zukunft eine wichtige Rolle – und wir sind stolz darauf, dass wir sie seit mehr als 25 Jahren maßgeblich mitgestalten“, sagt Schrade abschließend.

Wir sind froh, wenn wir Hinweise bekommen, wie wir etwas besser machen können.



BayWa r.e. Solar Energy Systems GmbH auf einen Blick

Mitarbeiter

135, davon 60 in Tübingen

Standorte

Tübingen, München, Nürnberg, Braunschweig und Duisburg

Vertriebsbüros

Dänemark, Schweden, Polen

Lagerfläche weltweit

ca. 20.000 Quadratmeter (Solarhandelsgesellschaften weltweit)

Jahresumsatz 2017

400 Mio. Euro (Solarhandelsgesellschaften weltweit)

Ein treuer Weggefährte



Das Li-iL Firmengebäude in Dresden.

Seit 18 Jahren ist Wackler für die Li-iL GmbH aus Dresden deutschlandweit unterwegs. Die Zusammenarbeit klappt gut, auch wenn es mal knifflig wird.

Winterzeit ist Badezeit – sei es, um einer Erkältung vorzubeugen oder dem durchgefrorenen Körper etwas Gutes zu tun. Für den Naturkosmetik- und Arzneimittelhersteller Li-iL bedeutet das Hochsaison. In Zahlen ausgedrückt heißt das: 12 Millionen Badezusätze, die 2017 an Drogeriemärkte und Apotheken geliefert wurden. Für den deutschlandweiten Transport und die termingerechte Auslieferung ist Wackler Spedition & Logistik seit rund 18 Jahren zuständig. „Ein bis drei Lkw von Wackler sind täglich für uns unterwegs“, gibt Marco Zowalla, Produktions- und Lagerleiter des familiengeführten Unternehmens aus Dresden,

Auskunft. Wackler beliefert aber nicht nur die Endkunden von Li-iL, sondern sorgt auch für die pünktliche Anlieferung von Rohstoffen und Halbfertigware sowie von Verpackungen beim Kosmetikerhersteller.

Im Laufe der langjährigen Zusammenarbeit hat Li-iL ebenfalls die Kommissionierung der Ware an die Spedition übertragen. 100 bis 150 Paletten lagern heute am Standort in Wilsdruff. Zowalla ist zufrieden: „Wackler ist ein treuer Weggefährte und das Tagesgeschäft funktioniert einwandfrei. In der Spedition haben wir einen festen Ansprechpartner, die Disponenten kümmern sich um unsere Anliegen und wir können uns auf Wackler verlassen“, lautet sein Fazit.

Die Sonderverkehre treiben den Partnern allerdings so manches Mal

den Schweiß auf die Stirn. Und zwar dann, wenn für eine Aktion eines Drogeriemarktes in kürzester Zeit 1500 Displays an einem Tag in ganz Deutschland ausgeliefert werden müssen. Das heißt für Wackler, dass er rund 11 Lastkraftwagen zusätzlich disponieren muss. Aufgrund der hohen Nachfrage und des boomenden Speditionsgeschäfts keine leichte Aufgabe. „Aber wir haben es immer gut hinbekommen“, unterstreicht Zowalla. Darin sind beide Unternehmen Meister, wie ihre wechselvolle wie traditionsreiche Geschichte zeigt.

Bewegte Unternehmensgeschichte

1910 gründet Richard Carl Pittlik die Firma Deutsche Arzneimittelwerke Li-iL in Dresden. Die Stadt an der Elbe ist zum Ende des 19. Jahrhunderts das Zentrum der Hygienebewegung, durch die Hygiene und die Gesundheit des Menschen immer mehr ins Bewusstsein der Gesellschaft rücken. In dieser Zeit entsteht auch das Deutsche Hygienemuseum Dresden (DHMD), das Li-iL schon seit vielen Jahren als Förderer unterstützt.

Bis in die 1950er-Jahre entwickelt Li-iL seine Produktpalette kontinuierlich weiter und das Unternehmen wächst. Zu DDR-Zeiten kämpft der Kosmetikerhersteller wie fast alle Betriebe mit schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Es fehlt an Rohstoffen und die Politik mischt sich in die Firmengeschäfte ein. Mit der Deutschen Einheit beginnt für viele Betriebe der ehemaligen DDR der Kampf ums Überleben und nur wenige können sich im neuen Wirtschaftssystem behaupten. Dass Li-iL das gelingt, ist zum großen Teil dem Engagement und der Zuversicht der neuen Eigentümer zu verdanken,

Ein bis drei Lkw von Wackler sind täglich für uns unterwegs.

die sich durch ihre familiären Wurzeln mit der Stadt Dresden eng verbunden fühlen. Das Familienunternehmen HOLTSCHE Medizinprodukte GmbH aus Taunusstein übernimmt im Zuge der Reprivatisierung die Firma Li-iL von der

Treuhand. HOLTSCHE modernisiert umfangreich und vergrößert die Produktions- und Laborräume. Damit hat Li-iL wieder die Möglichkeit, neue Produkte zu entwickeln und es führt schon bald die Kosmetikmarke DRESDNER

ESSENZ® ein. Die ersten neuen Produkte sind kosmetische Flüssig- und Pulverbäder sowie Sauna-Aufgüsse. Mit dieser Marke gelingt es Li-iL, sich erfolgreich auf dem nationalen und internationalen Markt zu positionieren.

Bei Li-iL wird kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte gearbeitet.



Auch wenn sich im Laufe der Jahrzehnte viel geändert hat, ist Li-iL der Philosophie seines Gründers Pittlik treu geblieben. „Wir setzen nach wie vor auf natürliche Inhaltsstoffe, eine sorgfältige Rohstoffauswahl und hohe Qualitätsstandards“, betont Zowalla. Und der Kosmetikerhersteller bleibt sich treu, indem er sich stetig weiterentwickelt. So steht das Thema nachhaltige Verpackungen zurzeit ganz oben auf der Agenda.



Li-iL GmbH

Firmenname

Der Name Li-iL steht für Lithium, der Trägersubstanz der ätherischen Öle, und für Illatum, dem Wirkungsprinzip von außen nach innen.

Gründungsjahr

1910

Mitarbeiter

rund 70

Standort

Dresden

Sortiment

Die DRESDNER ESSENZ® umfasst Badezusätze, Duschgele, Sauna-Aufgüsse und hochwertige Körperpflege, wie Gesichtsmasken und Bodylotionen. Die Produkte sind in allen deutschen Drogeriemärkten und im Fachhandel erhältlich. Rund 26 Prozent werden exportiert, Hauptabsatzgebiete sind Europa, Nordamerika und Asien.

Eine coole Sache

Dass Azubis bei Wackler Spedition & Logistik das Projektmanagement übernehmen, ist neu und funktioniert hervorragend.

Tag der Ausbildung, Nacht der Ausbildung, Azubi-Wochenende und Gesundheitstag: Für Auszubildende bei Wackler heißt das seit diesem Jahr nicht nur daran teilnehmen, sondern selber organisieren, und zwar von A bis Z. Das Unternehmen setzt auf seine Azubis als Projektmanager – mit Erfolg. „Dass die jungen Leute lernen, Projekte zu planen und zu realisieren, steht zwar nicht im Ausbildungsrahmenplan, aber uns ist es ein Anliegen, ihnen darüber hinaus Impulse zu geben“, erklärt Gabriele Schwarz, Prokuristin und mit verantwortlich für die Auszubildenden der Schwarz-Gruppe.

Bei einer Auftaktveranstaltung im Geislinger Kino teilte Schwarz die rund 60 Azubis einzelnen Projekten zu. Boschena Boruschewski kam in die Gruppe, die den „Tag der Ausbildung“ auf die Beine stellen sollte. Mitte Juli öffnete Wackler dafür seine Türen für Schulklassen und die Öffentlichkeit und bot einen Blick hinter die Kulissen: Was macht eine Fachkraft für Lagerlogistik und kommt der Lkw-Fahrer abends nach Hause? Schüler sollten lebendige Einblicke in den Speditionsalltag und die unterschiedlichen Ausbildungsmöglichkeiten bekommen. Das bedeutete im Vorfeld jede Menge Arbeit für die 19-jährige Boschena und ihr Team. Als Kopf der Gruppe war die junge Frau für den Ablaufplan zuständig, sie verteilte die Arbeiten und hielt regelmäßig Rücksprache mit Schwarz, den Azubis und der Personalabteilung. „Das war eine super Erfahrung, denn ich hätte nicht gedacht, dass das so viel Arbeit ist“, erklärt Boschena Boruschewski, die bei Wackler eine Ausbildung zur



David Scheible und Boschena Boruschewski übernehmen Verantwortung als Projektmanager.

Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung macht. Am Ende des Tages gab es viel Lob von den Schülern, Lehrern und der Presse. Sie waren begeistert, wie gut die Azubis die Abläufe in ihrer Firma erklären konnten und sich dabei genau an den Zeitplan hielten. Für Wackler war der „Tag der Ausbildung“ ein voller Erfolg – in zweifacher Hinsicht. „Es war herausragend, wie selbstständig die Azubis alles vorbereitet und durchgeführt haben. Wenn wir von zehn Schülern nur einen für eine Ausbildung in der Logistik gewinnen können, hat es sich für uns schon gelohnt“, stellt Gabriele Schwarz zufrieden fest.

Planung des Azubi-Wochenendes

Auch beim diesjährigen Azubi-Wochenende lief alles rund. Hierfür hatte David Scheible den Hut auf. Mit fünf weiteren Auszubildenden plante der 18-Jährige den Ablauf des Seminars am Samstag, an dem rund 50 Azubis der Schwarz-Gruppe vom ersten bis zum dritten Lehrjahr teilnahmen. Teambildung, Kommunikation und Austausch standen im Mittelpunkt. „Dafür die passenden Aktivitäten herauszusuchen, war die größte Herausforderung“, betont Scheible, der im dritten Lehrjahr zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung ist. Ein Kriterium für ihn

Es war herausragend, wie selbstständig die Azubis alles vorbereitet und durchgeführt haben.

war, dass die Übungen nicht zu kindlich sein sollten. So fiel die Wahl u. a. auf das sogenannte Mattenschubsen. Hierbei wurden große Sportmatten im Team über den Sporthallenboden geschubst. Ziel war es, als erste Gruppe die Hallenwand zu erreichen. Den zeitlichen Aufwand für die Spiele zu kalkulieren, stellte für Scheible einen weiteren Knackpunkt dar. Dafür spielte das Orgateam alle Aufgaben einmal selbst durch und rechnete es danach auf 50 Teilnehmer hoch. „Das hat meistens ganz gut funktioniert, aber bei manchen Übungen haben wir uns verschätzt“, gibt er zu und

lacht. Eine besondere Erfahrung war für ihn, vor einer großen Gruppe zu sprechen. „Das war schon aufregend, aber nicht so wie in der Schule, denn ich hatte keinen Leistungsdruck.“

Eher unverhofft schlitterte Scheible außerdem in die Projektgruppe, die die „Nacht der Ausbildung“ durchführte. Bei diesem Event konnten sich Ende September junge Leute bei rund 50 Unternehmen in der Region Göppingen und Geislingen über Ausbildungsmöglichkeiten informieren. Wackler war natürlich mit von der Partie. „Eine coole Sache war das,

denn wir hatten über 120 Besucher“, freut sich Scheible über den Erfolg. Um denen etwas zu bieten, hatten er und sein 15-köpfiges Team sich einiges überlegt. Neben dem Rundgang durchs Unternehmen gab es ein Quiz und ein Gewinnspiel, bei dem eine Palette mit Folie auf Zeit eingewickelt werden sollte. „Durch diese Aktion haben wir schon viele Bewerbungen für Praktika und Ausbildungen auf dem Tisch liegen“, zeigt sich Schwarz begeistert. Fortsetzung folgt – das steht für Wackler fest.

Palettenparcour am Tag der Ausbildung.





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 2. Ausgabe 2018 / 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