

Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 2/2021

WACKLER
Spedition & Logistik





Liebe Leserin, lieber Leser,

ich kann Ihnen sagen: In den letzten Monaten war jede Menge los. Neben unserem gewohnt turbulenten Alltag, haben wir unser 175-jähriges Jubiläum mit unterschiedlichen Veranstaltungen und Aktionen gefeiert. Außerdem haben wir uns mit Inhalten für unseren Nachhaltigkeitsbericht beschäftigt und festgestellt, dass das Thema Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus rückt. Auch mit kleinen Dingen tragen wir dazu bei, unsere Umwelt zu schonen und Ressourcen zu sparen. Deswegen lassen wir unseren WacklerReport mit Farben aus nachwachsenden Rohstoffen, mit Ökostrom und nach FSC-Standards drucken.

Die Themen im Aktuellen Heft sind wie gewohnt bunt gemischt und abwechslungsreich. Sie lernen die Apparatebau Kirchheim-Teck GmbH kennen, mit der wir seit 2012 gut zusammenarbeiten (S. 6 und 7), sowie das Start-up-Unternehmen Foodnewcomer aus Dresden mit ihrer innovativen Einkaufs- und Distributionsplattform „Cenfood“ (S. 8 und 9). Wie unser Partner Brutra in den Niederlanden tickt, erfahren Sie auf den Seiten 4 und 5.

Der Alte und der Neue

Vielleicht haben Sie schon mitbekommen, dass Roland Hüner, unser Vertriebsleiter in Wilsdruff, sich in den Ruhestand verabschiedet. Mehr über ihn und seinen Nachfolger Clemens Christoph lesen Sie auf den Seiten 10 und 11. Da ich gerade bei den „alten Hasen“ bin: Zu denen zählt auch Sascha Führer, obwohl er erst 33 Jahre alt ist. Seit 2006 ist er bei Wackler und heute Teamleiter Disposition Europa (S. 3).

Viel Lesevergnügen wünscht Ihnen

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'O. Schwarz'.

Oliver Schwarz

100 % Wackler

Bei Wackler gibt es 4 Teamleiter, die sich um die Weiterentwicklung ihrer Abteilungen kümmern und dem Team den Rücken freihalten. Sascha Führer ist einer von ihnen.

Für Sascha Führer ist klar: Er braucht in seinem Beruf Abwechslung, hin und wieder einen Schub Adrenalin und den Kontakt zu Menschen. Das alles bekommt er bei Wackler Spedition & Logistik, wo er als Teamleiter Disposition Europa arbeitet. Nächstes Jahr feiert der 33-Jährige Familienvater 10-jähriges Jubiläum in dieser Abteilung. In der Abteilung, wohlgemerkt! Denn der Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung kam bereits 2006 als Azubi ins Unternehmen. „Bevor ich mich beworben habe, habe ich ein Praktikum in der Spedition gemacht. Das hat mir gefallen“, erzählt Führer in seiner ruhigen, freundlichen Art.

Der erste positive Eindruck bestätigte sich während der Ausbildungszeit. Führer wollte auch danach bei Wackler bleiben und wurde übernommen. 2009 war das keine Selbstverständlichkeit. Der Wirtschaft ging es schlecht und die Zeiten waren unsicher. „Trotzdem hat Wackler vier Azubis nach der Lehre fest angestellt“, erinnert sich Führer. Die ersten zweieinhalb Jahre hat er bei einem Kunden in der Abfertigung im Auftrag von Wackler gearbeitet, dann war ein Tapetenwechsel fällig. So traf es sich gut, dass eine Stelle in der Abteilung Disposition Europa frei wurde. Seitdem ist kein Tag wie der andere. Anfangs kümmerte er sich um alles, was mit Osteuropa zu tun hatte: von der Angebotserstellung und der Terminüberwachung über Sammelgutverkehre bis hin zum Charterservice. „Blutjung und unerfahren wie ich war, bin ich auch mal ordentlich auf die Schnauze gefallen“, erzählt er lachend. Die erste Geschichte, die ihm einfällt: „Ein Sprinter musste an der Grenze zur Ukraine auf die Einreise-



Sascha Führer ist einer der 4 Teamleiter bei Wackler.

erlaubnis warten, weil zwei wichtige Angaben für den Zoll nicht geliefert wurden. Daraus habe ich gelernt!“

Seit drei Jahren Teamleiter

Lernen, Prozesse optimieren und Probleme lösen: Das reizt Führer auch als Teamleiter. Seit drei Jahren hat er diese Position offiziell inne. Zu diesem Zeitpunkt wurden diese Positionen neu geschaffen, denn diese Struktur hatte es zuvor nicht gegeben. Schon damals hieß es: „Der Sascha macht das.“ Als die offizielle Ernennung kam, war das fürs Team selbstverständlich – es hatte sich dadurch nichts geändert, denn Führer war auch vorher ihr Ansprechpartner gewesen.

Fünf Mitarbeiter und ein Auszubildender stemmen die zahlreichen Aufgaben in der Disposition Europa. Das Tagesgeschäft hat Priorität: Landverkehre, Reklamationen und Kundenbetreuung. „Mein Part ist es unter anderem, meinem Team den Rücken freizuhalten und dafür zu sorgen, dass die Arbeit Spaß macht“, betont Führer.

Ihm ist es wichtig, dass alle Hand in Hand arbeiten und sich gegenseitig unterstützen. Dafür hat er in der Vergangenheit einiges angestoßen, zum Beispiel sitzen nun alle zusammen an einer statt an zwei Tischgruppen. Themen werden gemeinsam besprochen und Probleme zusammen gelöst. „Das ist viel effizienter als wenn jeder für sich allein wurschtelt“, betont er. So hat sich in den letzten Jahren viel bewegt, denn als Teamleiter kümmert sich Führer auch um Dinge, die nicht mit dem aktuellen Tagesgeschäft zu tun haben. Administrative Themen liegen nun bei ihm auf dem Tisch. Außerdem hat er mit dem Blick von außen die Möglichkeit, Prozesse genau unter die Lupe zu nehmen und bei Bedarf Verbesserungen anzustoßen, was sein großer Antrieb ist. Die Digitalisierung brennt ihm deswegen besonders unter den Nägeln. Führer ist zu 100 Prozent Wackler-Mensch. Was das heißt? „Dass das Unternehmen wichtig für mich ist, ich da bin, wenn’s brennt, Spaß an der Arbeit, ein tolles Team und einen kurzen Arbeitsweg habe“, kommt die Antwort prompt. Was will man mehr?

Klartext gehört zum guten Ton

Brutra Logiestik ist Wacklers Partner in den Niederlanden. Für den Spediteur aus Doetinchem ist es Ehrensache, dass er hält, was er verspricht.

In den Niederlanden heißt ein Sprichwort „Erst das Kind sehen, bevor man der Hebamme Trinkgeld gibt.“ Was bedeutet, dass es hier keine Vorschusslorbeeren gibt und erst einmal aufs Ergebnis geschaut wird. Ralph Kleinpenning, Verkaufs- und Qualitätsmanager bei Brutra Logiestik in Doetinchem, bestätigt das: „Reden kann man viel, aber es kommt aufs Machen an und darauf, dass man tut, was man verspricht.“ Das gilt für ihn nicht nur allgemein, sondern auch in der Zusammenarbeit mit seinen Kunden und Geschäftspartnern. Seit 2018 ist Brutra Logiestik Partner der Wackler Niederlassung in Wilsdruff und seit Oktober 2020 arbeitet der niederländische Spediteur auch mit Wackler in Göppingen eng zusammen. „Unsere Kollegen in Wilsdruff haben uns Brutra sehr empfohlen, weswegen wir uns für die Zusammenarbeit entschieden haben. Bis heute haben wir es nicht bereut“, betont Maximilian Birk, stellvertretender Bereichsleiter Spedition.

Täglich fahren ein bis zwei Lkw mit Stückgut von Göppingen nach Doetinchem, von wo aus Brutra Logiestik dann innerhalb von 24 Stunden in ganz Holland ausliefert. Wenn Bedarf ist, machen die Fahrer von Brutra auch einen Zwischenstopp in Wilsdruff, wenn sie von der Brutra-Niederlassung in Tschechien auf dem Weg zurück nach Holland sind. „Wir haben täglich Kontakt mit Wackler-Mitarbeitern und kennen uns mittlerweile gut“, betont Kleinpenning.



Seit Oktober 2020 arbeiten Brutra Logiestik und Wackler Göppingen eng zusammen.



Brutra Logiestik liefert innerhalb von 24 Stunden in Holland aus.

Reden kann man viel, aber es kommt aufs Machen an.

Ralph Kleinpenning, Verkaufs- und Qualitätsmanager bei Brutra Logistik



90 Zugmaschinen und 120 Auflieger sind bei Brutra im Einsatz.

Probleme werden schnell angesprochen

Jeder, der in der Branche arbeitet, weiß, dass nicht immer alles rund läuft. „Ist das der Fall, stehen wir dazu und tun alles, was möglich ist, um eine Lösung zu finden“, erfahren wir von Kleinpenning. Dabei wird nicht um den heißen Brei, sondern Klartext geredet: Gibt es ein Problem, wird es angesprochen und gelöst, und zwar mit den Partnern genauso wie im Unternehmen selbst. „Bei uns sind die Hierarchien ziemlich flach: Wenn einer unserer Mitarbeiter etwas auf dem Herzen hat, geht er direkt zum Chef und spricht das an“, gibt Kleinpenning Auskunft. Zudem ist der Chef, Frank Bruger, jeden Tag bei den Fahrern im Lager, um von ihnen zu hören, was los ist. Zwischen 100 und 120 Berufskraftfahrer sind für den Spediteur unterwegs, manche schon über 25 Jahre. Anders als andere Speditions- und Logistikdienstleister in Holland, ist Brutra bislang nicht vom Fahrermangel betroffen. „Für die Langstrecken könnte

es in Zukunft allerdings schwierig werden“, meint Kleinpenning, der seit 6 Jahren im Unternehmen beschäftigt ist. Offiziell ist er verantwortlich für die Bereiche Verkauf und Qualität. „Inoffiziell mache ich alles, was die anderen nicht machen“, sagt der 50-Jährige gut gelaunt. So ist er Ansprechpartner bei den jährlichen Audits, denn Brutra ist FSSC-22000 zertifiziert. Bei ihm landen Probleme auf dem Tisch und er begutachtet Schäden und Unfälle, die zum Glück selten passieren.

Fest in Familienhand

Seit 1991 ist die familiengeführte Spedition am Markt. Sarah Bruger, die Tochter von Firmengründer Frank Bruger, wurde 2018, mit erst 23 Jahren, Inhaberin des Unternehmens. Auch Sohn Wouter ist mit im Geschäft. Der Plan ist, dass die Geschwister in 10 Jahren die Leitung gemeinsam übernehmen. Fragt man Kleinpenning nach Besonderheiten von Brutra, muss der Manager nicht überlegen: „Wir unterscheiden uns von vielen Spedi-

teuren in Holland, weil wir ausschließlich mit eigenen Fahrzeugen fahren. Das ist ein großes Plus und bietet unseren Kunden Planungssicherheit“, erklärt er. Insgesamt 90 Zugmaschinen und 120 Auflieger hat Brutra im Einsatz. Der Schwerpunkt liegt auf der Abholung und Verteilung von Trockenware mit rund 80 Lkw. 40 Lastkraftwagen fahren Kühl- und Gefriergut, zum Beispiel Fleisch, Blumen und Pflanzen. Mit seinen kleinen Expressbussen, die häufig angefragt werden, liefert Brutra Eilsendungen aus. „Dass es hopplahopp gehen muss und wir zum Beispiel kleine Teile ganz schnell nach Paris bringen sollen, gehört bei uns zum Alltag dazu“, berichtet Kleinpenning schmunzelnd. Neben den Transportdienstleistungen bietet Brutra auch Dienstleistungen rund um die Lagerlogistik an. Dafür betreibt betreibt das Unternehmen 3 Lagerhallen mit 12.000 Quadratmetern in Doetinchem, vor allem für Langzeitlagerungen von Kleidung und Maschinen.



Zahlen & Fakten Brutra Logistiek B. V.

Gründung:
1991

Hauptsitz:
Doetinchem, Niederlande

Mitarbeiter:
150

Niederlassungen:
Tschechien, Ungarn, Slowakei
www.brutra-logistiek.nl

Ganz im Sinne des Erfinders

Seit 1918 produziert die Apparatetechnik Kirchheim-Teck GmbH Elektrikteile für Fahrzeuge. Zwar hat sich im Laufe der Zeit vieles verändert, die Leidenschaft für Automobile ist geblieben.

Seit über hundert Jahren schlägt das Herz der Firma Apparatetechnik Kirchheim-Teck (AK) für Automobile. Firmengründer und Autonom Wilhelm Grimm entwickelte ab 1918 unterschiedliche Elektrik-Produkte für Fahrzeuge, zum Beispiel Ausschalter, Stopplightschalter, Signaldrücker, elektrische Windschutzscheibenwischer, Sicherungskästen und Klemmbretter. Seinen Abblendschalter bewarb er 1925 mit dem Werbespruch: „Willst vor Unglück dich bewahren, darfst nicht an einem Abblendschalter sparen.“ Der rührige Unternehmer und Tüftler arbeitete unermüdlich daran, das Unternehmen voranzubringen.

Schon damals wurden im hauseigenen Labor Produkte getestet und geprüft.

Daran hat AK im Laufe der Jahrzehnte nichts geändert: Im Mess- und Prüflabor wird die Produktqualität nach wie vor genau unter die Lupe genommen und die Produkte kontinuierlich weiterentwickelt. Der Unterschied zu damals: „Früher lag der Schwerpunkt auf einzelnen Teilen, heute auf kundenspezifischen Komplettlösungen“, erklärt Geschäftsführer Thomas Posovszky, der das weltweit agierende Unternehmen seit 1997 leitet. Ob Lkw, Busse, Anhänger, Baustellenfahrzeuge und Traktoren – egal von welcher Marke: In den allermeisten Fahrzeugen steckt mindestens ein Teil, das das Unternehmen aus Kirchheim/Teck produziert hat. „Das macht mich stolz“, sagt Posovszky offen.

Zu den Kunden von AK gehört auch das Fahrzeugwerk Bernard Krone aus dem emsländischen Werlte, die größte Auflieger-Produktionsstätte in Europa. Und hier kommt Wackler ins Spiel: Allein von Januar bis September 2021 hat Wackler rund 216 Tonnen zwischen Krone und AK hin und her transportiert.

Seit 2012 arbeiten Wackler und AK zusammen, die sich auf der Messe Logimat kennengelernt haben. „An Wacklers Kopfstand in Halle 1 kommt man nicht vorbei“, sagt Posovszky scherzend.

Neues Logistikzentrum

Durch das kontinuierliche Wachstum war das zentrumsnahe Firmengelände in der Alleenstraße in Kirchheim/Teck zu eng geworden und sämtliche Produktions- und Lagerkapazitäten ausgereizt. Mehr Platz war dringend nötig und so entschied sich AK 2017, ein Logistikzentrum für den Warenein- und -ausgang im Gewerbegebiet Hegelesberg, das nur ein paar Autominuten vom Firmengebäude entfernt ist, zu bauen. „So konnten wir den Lieferverkehr im Stadtzentrum reduzieren, was die Verkehrssituation deutlich entspannt hat. Nun haben wir am Hauptstandort wieder mehr Raum für die Fertigung, Verwaltung und das Management“, gibt Raphael Posovszky Auskunft.



Schon seit über hundert Jahren hat AK ihren Sitz in Kirchheim-Teck.



Geschäftsführer seit 1997: Thomas Posovszky.

Unsere Fluktuation ist im negativen Bereich. Viele Azubis bleiben nach der Ausbildung bei uns.

Thomas Posovszky, Geschäftsführer der Apparatebau Kirchheim-Teck GmbH



Das neue Logistikzentrum im Gewerbegebiet Hegelesberg.

Gutes Arbeitsklima

Der Sohn von Thomas Posovszky ist seit Juli 2020 bei AK im Vertrieb tätig, was dem 31-jährigen Vertriebsingenieur großen Spaß macht. Das liegt nicht nur an der abwechslungsreichen Arbeit, sondern auch an der guten Stimmung im Unternehmen. „Wir unterstützen und fördern unsere Mitarbeiter. Wer sich weiterentwickeln möchte, dem geben wir Freiraum und Gestaltungsmöglichkeiten“, erklärt der Geschäftsführer. Berufseinsteigern stehen die Türen offen: Das Unternehmen bietet Praxissemester und Praktikumsplätze sowie Ausbildungsplätze zur Industrie-

fachkraft und im Bereich Logistik an. Auch Technikerarbeiten können bei AK geschrieben werden.

Daneben gibt es ein bezuschusstes Mittagessen in der Betriebskantine und auch das Thema Gesundheit spielt eine Rolle: Die Arbeitsplätze sind mit höhenverstellbaren Schreibtischen ausgestattet und regelmäßig findet ein Gesundheitstag statt, an dem sich die Mitarbeiter durchchecken lassen können. „All die Maßnahmen zahlen sich aus, denn unsere Fluktuation ist sogar im negativen Bereich. Viele Azubis bleiben nach der Ausbildung bei uns“, freut sich Thomas Posovszky.



Zahlen & Fakten Apparatebau Kirchheim-Teck GmbH

Gründung der Firma:
1918, bis heute in Familienhand

Gründer:
Wilhelm Grimm

Hauptsitz:
Kirchheim/Teck (150 Mitarbeiter)

Niederlassungen:
Tschechien (250 Mitarbeitern)
Indien (20 Mitarbeiter) und
China (1–5 Mitarbeiter)

Warum schwer, wenn es auch einfach geht?

Was braucht es, um den Prozess der Warenbeschaffung im Lebensmitteleinzelhandel zu vereinfachen, sodass sich Händler und Lieferanten auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können? Die Antwort darauf ist die zentrale Einkaufs- und Distributionsplattform „Cenfood“ von Foodnewcomer.

Wenn der Schmerz groß und die Herausforderungen hoch sind, dann entstehen Innovationen. Ein Paradebeispiel dafür ist das Start-up-Unternehmen Foodnewcomer aus Dresden. Gründer Eric Thieme hat jahrelang am eigenen Leib erfahren, wie schwer es als Importeur von Lebensmitteln ist, diese im deutschen Einzelhandel zu distribuieren und zu platzieren. Hoher Vertriebsaufwand, hohe Mindestbestellmengen, um die Ware wirtschaftlich versenden zu können, langwierige Listungsprozesse, ineffiziente und kostenintensive Logistikprozesse – um nur einige Probleme zu nennen.

Auch auf Seiten des Lebensmitteleinzelhandels drückt der Schuh an vielen Stellen, wie etwa hier: hoher administrativer Aufwand, beispielsweise der Abrechnung mit einzelnen Lieferanten, hohe Mindestbestellmengen je Lieferant, viele unterschiedliche Warenanlieferungen pro Tag, was Personalaufwand und mehr Belastung für die Umwelt bedeutet. Hinzu kommt eine stetig wachsende Produktvielfalt, da immer mehr Konsumenten Wert auf regionale und gesündere Produkte legen, bei gleichbleibender Lagerkapazität im Markt.

Zentrale Plattform

Also machten Thieme und sein Team sich daran, Lösungen zu entwickeln, die es dem Lebensmitteleinzelhandel genauso wie den Lieferanten und

Produzenten leichter machen. Das Resultat ist eine zentrale Distributions- und Logistikplattform, die den Warenbeschaffungsprozess zwischen Lebensmitteleinzelhandel und den Lieferanten koordiniert, digitalisiert und vereinfacht. Ein Angebot, das bislang einmalig am Markt ist und das sehr gut ankommt. Metro sprang als erster Kunde auf den Zug auf – das war 2019. Zwei Artikel wickelte Cenfood damals ab. Heute sind es über 130 Artikel nur für diesen Kunden.

So funktioniert's: Als Fullservicelieferant übernimmt Cenfood alle Prozesse rund um den Einkauf: von der Bestellung über die Lieferung bis hin zur Abrechnung. Alles erfolgt zentral und online über die Distributionsplattform. „Mit unserem digitalem Marktplatz samt Lager und internationaler Logistik optimieren und bündeln wir die Beschaffung der Neu- und Bestandsartikel“, bringt es Marcel Kretzschel, Gründungsmitglied und Head of Operations, auf den Punkt. Und hier kommt Wackler ins Spiel, denn seit 2019 nutzt Cenfood mehrere hundert Palettenstellplätze Lagerfläche der Niederlassung Wilsdruff.

Immer neue Ideen

Und die Vorteile der Plattform? „Zum einen haben unsere Kunden viel weniger Aufwand. Zum anderen werden durch die gebündelte Warenbeschaffung Mindestbestellmengen reduziert, die Wareneinsatzfinanzierung minimiert und Ressourcen gespart“, erläutert Kretzschel. Damit nicht genug. Bei Cenfood sprudeln die Ideen. „Da Marktleiter nicht von jedem Foodstart-up, regionalen und etablierten Lieferanten Vertriebsbesuche einzelner Außendienstmitarbeiter in ihren bereits vollen Terminplan unterbekommen, haben wir die Newcomerbox

kreiert“, führt Kretzschel weiter aus. In dieser Box präsentiert Cenfood monatlich 4 bis 5 neue Produkte, die im Produktkatalog und somit auch im Lager sind. Der Entscheider kann im Anschluss die Bestellung direkt über Cenfood abwickeln. „Das ist für die Händler wie für die Lieferanten nicht nur einfach, sondern auch total transparent und spart beiden Seiten Zeit“, weiß Kretzschel.

Ideen zu entwickeln und diese zu realisieren ist das eine. Das andere ist, Vertrauen zu den Kunden aufzubauen und zu zeigen, dass die Plattform auch funktioniert. „In unseren Gesprächen merken wir manchmal, dass einige skeptisch sind, ob wir das wirklich alles können“, gibt Kretzschel offen zu. Also gilt es, das zu beweisen, wobei ihm eine offene Kommunikation wichtig ist. Die spielt auch im Team eine wesentliche Rolle. Die Stimmung ist hier gut. Damit das auch so bleibt, legen die Gründer Wert auf gesundes Wachstum. Es soll nichts überstürzt werden. Dennoch haben die Unternehmer ihre Vision klar im Blick: Cenfood soll zur führenden Plattform für Distribution und Logistik im Lebensmittelhandel werden, und zwar europaweit.



Cenfood auf einen Blick

Gründung:
2018

Sitz:
Dresden

Mitarbeiter:
15

Externe Berater und Unterstützer:
3

Durch die gebündelte Warenbeschaffung werden Mindestbestellmengen reduziert, die Warenavfinanzierung minimiert und Ressourcen gespart.

Marcel Kretzschel, Gründungsmitglied und Head of Operations



Das Gründerteam von Foodnewcomer: Marcel Kretzschel, Alexander Friede, Hannes Thomas (sitzend v. links), Sören Frost, Eric Thieme (stehend v. links).

Der Alte und der Neue

Roland Hümer und Clemens Christoph sind beide schon alte Hasen bei Wackler in Wilsdruff. Nun verabschiedet sich Hümer in den Ruhestand und sein junger Kollege übernimmt die Position als Vertriebsleiter.

Mittwochnachmittag auf der A14 bei Leipzig. Roland Hümer und Clemens Christoph waren das letzte Mal zusammen bei einem Kunden in Osnabrück und sind auf dem Rückweg nach Wilsdruff. Hümer geht in den Ruhestand und sein Nachfolger Christoph übernimmt das Ruder des Verkaufsleiters. Wie ist es, nach so langer Zeit das Unternehmen zu verlassen? „Ich gehe

mit einem lachenden und einem weinenden Auge“, gesteht der 63-Jährige. „Weinend, weil ich Kunden teilweise 20 bis 25 Jahre lang betreut habe und sich dadurch gute Bekanntschaften entwickelt haben, lachend, weil ich in dieser angespannten wirtschaftlichen Situation keine Probleme mehr lösen muss und bald nicht mehr verantwortlich bin“, erklärt er.

Eigentlich wollte Hümer nie Verkäufer werden – eigentlich. Doch wie so oft im Leben läuft es anders als geplant. Aber der Reihe nach: Hümers Wunsch war es immer, bei der Bahn zu arbeiten. So kam er 1988 als Diplom-Ingenieur – er studierte an der Hochschule

für Verkehrswesen in Dresden – zur Deutschen Reichsbahn. Auch nach der Wende blieb er der Bahn treu und war ab 1991/92 in der Generalvertretung Güterverkehr im Verkauf tätig. „Am Anfang wusste ich gar nicht, was ich verkaufen sollte. Es gab keine Einarbeitung und zudem ging es der Wirtschaft schlecht“, erinnert er sich. Als das Speditionsunternehmen ABX Logistics, eine Tochter der belgischen Eisenbahn SNCB, diesen Bereich übernahm, setzte Hümer seine Arbeit dort fort. 2006 gliederte ABX seine deutschen Niederlassungen in den Verbund der CargoLine ein und Wackler kaufte den ABX-Standort Dresden-Radebeul. Hier stieg Hümer in



Der Neue: Clemens Christoph.

Ich gehe mit einem lachenden und einem weinenden Auge.

Roland Hümer, scheidender Verkaufsleiter bei Wackler Wilsdruff

den Verkauf ein und war bereits 2007 Verkaufsleiter. Schon bald machte er seinen ersten Vertragsabschluss in Höhe von 100.000 Euro. Ein großer Erfolg. Ein weiterer folgt, als er die Million knackt.

Vermittler zwischen Spedition und Kunden

Doch es geht ihm nicht nur ums Finanzielle. Hümer sieht sich vor allem als Vermittler zwischen Spedition und seinen Kunden. „Ich habe immer versucht, alle Interessen unter einen Hut zu bekommen“, berichtet er. Dafür war er viel auf Achse. Er hielt Kontakt und pflegte die Beziehungen. Das zahlte sich auch bei Preisverhandlungen aus, bei denen der Ton schon mal schärfer wurde. „Am Ende konnten wir uns aber immer wieder in die Augen schauen. Die Kunden schätzen meine Zuverlässigkeit und wissen, dass ich zu meinem Wort stehe“, gibt er Auskunft. Das gilt auch für die Zusammenarbeit mit seinen Kollegen bei Wackler. Wie überall gab es auch hier mal Auseinandersetzungen und unterschiedliche Ansichten, „aber wir haben uns am Schluss wieder zusammengefunden“, betont Hümer.

Anders als Hümer wurde Clemens Christoph nicht ins kalte Wasser geworfen, sondern langfristig auf die Position als Verkaufsleiter vorbereitet. Seit 4 Jahren arbeiten die beiden eng zusammen und teilen sich die zahlreichen Aufgaben. Christoph ist hauptsächlich für die Ausschreibungen und die Betreuung der Neukunden zuständig, Hümer für die Personal- und Urlaubsplanung, die Büroorganisation, die Statistiken und das Verkaufscontrolling. „Das alles in Zukunft allein zu stemmen



Waren ein gutes Team: Clemens Christoph und Roland Hümer.

und Entscheidungen allein zu treffen, davor habe ich schon Respekt“, gibt der 36-jährige Diplom-Betriebswirt offen zu. Seit dem 1. September ist er offiziell als Vertriebsleiter tätig. Bis Ende November steht ihm Hümer noch beratend zur Seite. Auf die Frage, was er an seinem jungen Kollegen schätzt, kommt es wie aus der Pistole geschossen: „Clemens hat ein sehr gutes Preisgefühl, er ist zuverlässig, gut strukturiert und kein Schwafler. Er schafft es, die Fäden zusammenzuhalten und wird von den Kunden akzeptiert. Außerdem ist er topp bei der Kalkulation von Ausschreibungen.“

Respekt und Vorfreude

Was Christoph ebenfalls zugutekommt ist, dass er Wackler durch und durch kennt. 2008 fing er im Außendienst an und wurde 2012 Teamleiter Außendienst. Bei allem Respekt freut er sich auf die neue Herausforderung und die Zusammenarbeit mit dem tollen Team, das er und Hümer aufge-

baut haben. Christoph will Wackler voranbringen, neue Kunden gewinnen und „richtig Gas geben“, wie er lachend sagt. Apropos: Das funktioniert an diesem Nachmittag auf der A14 mal wieder nicht. So viel Freude den beiden Kollegen ihre Arbeit macht, das Autofahren gehört definitiv nicht mehr dazu: zu viele Staus, zu viel Verkehr.

Er ist dann mal weg

In Osnabrück haben sie bereits auf Hüners Renteneintritt angestoßen und auch bei Wackler wird es eine Verabschiedung geben. „Irgendetwas passiert da bestimmt. Vermutlich gehen wir zusammen essen“, mutmaßt Hümer. Ganz sicher weiß er, dass er ab Ende November viel mehr reisen wird. Schweden, sein Lieblingsreiseland, und Griechenland stehen ganz oben auf der Liste. Auch eine Donauraube haben er und seine Frau schon gebucht. „Ich bin dann mal weg“, sagt er verschmitzt.



Impressum

Herausgeber: Wackler Spedition & Logistik
Redaktion: Oliver Schwarz, Bianca Petsch
Gestaltung: Stoeckle Werbeagentur, Weilheim an der Teck
Text: Andrea Toll, textwerkstatt
Druck: 1. Auflage der 2. Ausgabe 2021 / 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