

Wackler*Report*

Magazin für Kunden und Partner
Ausgabe 2/2022

WACKLER
Spedition & Logistik



THEMA NUMMER 1:

**Energie und
Ressourcen
sparen**



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn ich derzeit gefragt werde, was mich umtreibt, gehört das Thema Energie und Ressourcen sparen auf jeden Fall mit dazu. Wen wundert's? Allerdings steht das nicht erst seit Kurzem bei uns auf der Agenda. Schon vor über 10 Jahren haben wir Photovoltaik-Anlagen auf vielen Dächern installieren und im Laufe der letzten Jahre weit über tausend LED-Leuchtmittel einbauen lassen, womit wir über 75 Prozent Energie sparen. Daneben sind auch kleine Beiträge hilfreich – sei es, einfach das Licht auszuschalten, wenn es nicht gebraucht wird, oder die Türen zu schließen, damit der Raum nicht auskühlt.

Eine Möglichkeit zur CO₂-Kompensation haben wir ebenfalls auf den Weg gebracht. Haben Sie das mitbekommen? Seit Anfang des Jahres bieten wir unseren Kunden an, die beim Transport entstandenen CO₂-Emissionen durch Spenden an myclimate-Klimaschutzprojekte zu kompensieren. Das kommt gut an.

Natürlich gibt es noch jede Menge Alltag, den wir ohne unsere Mitarbeiter, Partner und Kunden nicht stemmen könnten. Im aktuellen Wackler Report stellen wir einige von ihnen vor, zum Beispiel Jens Ulrich, der unser Lager in Wilsdruff leitet, und Ilenia Tambe, Teamleiterin des Vertrieb Innendienstes. Langjährige Kunden wie den schwäbischen Unternehmer und Tüftler Martin Moll, den sächsischen Spezialisten CEP Freiberg sowie unseren spanischen Partner Salvat Logística lernen Sie ebenfalls kennen.

So haben wir wie gewohnt einen abwechslungsreichen Themenmix für Sie zusammengestellt.

Viel Lesevergnügen und eine gute Zeit wünscht Ihnen

Ihr

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

Oliver Schwarz

Jede Menge Abwechslung

Als Auszubildende hat Ilenia Tambe alle Abteilungen bei Wackler durchlaufen. Am besten gefiel es ihr im Vertrieb Innendienst, für den sie seit 2021 als Teamleiterin verantwortlich ist.

Während der Ausbildung zählte Telefonieren wahrlich nicht zu Ilenia Tambes Lieblingsaufgaben – sie hatte sogar Angst davor. Heute gehört es zu fest zu ihrem Alltag im Vertrieb Innendienst dazu. Daneben hat die Teamleiterin der Abteilung noch viele andere Aufgaben, zum Beispiel Kundenbetreuung, Neukundenakquise, Tarif- und Preisgestaltung, Angebotserstellung und Unterstützung des Außendienstes, Urlaubsplanung – und die Verantwortung, dass alles klappt. „Die Vielseitigkeit im Vertrieb hat mir schon während meiner Ausbildung zur Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung gut gefallen“, erzählt die 26-Jährige, die 2015 bei Wackler startete. Nicht nur die Abwechslung, auch der Reiz des Ungewissen machen den Beruf für Tambe attraktiv. „Ich weiß morgens nicht, was tagsüber auf mich zukommt“, sagt sie und es klingt zufrieden.

Erfahrungen im Ausland gesammelt

Im 2. Ausbildungsjahr nahm Tambe das Angebot von Wackler wahr, 4 Monate nach Barcelona zu gehen, um bei der spanischen Partnerspedition Salvat Logística zu arbeiten und zur Berufsschule zu gehen. Schon seit Jahren hat Wackler das Angebot mit im Ausbildungsprogramm und ermöglicht den Azubis damit einen Blick über den Tellerrand. „Als Spediteure sind wir europaweit unterwegs und da ist es wichtig, dass wir andere Kulturen, andere Mentalitäten kennenlernen“, unterstreicht Gabriele Schwarz, Ausbildungsverantwortliche und Prokuristin der Schwarz-Gruppe. Die ersten zwei Monate besuchte Tambe die deutsche Berufsschule FEDA. Danach lernte sie



Ilenia Tambe mag ihren abwechslungsreichen Alltag als Teamleiterin.

den Alltag in der Spedition kennen. „Das war für mich ein Schritt zum Erwachsen werden“, stellt sie fest.

Lernen und Erfahrungen sammeln sind der jungen Frau wichtig. Deswegen machte sie nach der Ausbildung noch die Weiterbildung zur Wirtschaftsfachwirtin. Das hieß für sie: zweimal in der Woche abends Unterricht – zweieinhalb Jahre lang. Für Privatleben blieb da kaum Zeit. „Während dieser intensiven Lernphase wurde mir klar, dass für mich eine Position mit Personalverantwortung passend ist“, berichtet Tambe.

Jeder kann alles

So übernahm sie 2021 gern die Leitung des Teams im Vertrieb Innendienst, das sie schon aus der Zeit ihrer Ausbildung

kennt und mit dem sie sich bestens versteht. Vor allem der offene, ehrliche Umgang liegt ihr. Von Vorteil ist, dass jede Mitarbeiterin sämtliche Aufgaben erledigen kann – auch das Telefonieren, das einen großen Teil der Arbeit im Vertrieb ausmacht. Konkret heißt das: Pro Tag telefonieren sie rund 30 Angeboten nach, um zu erfahren, warum kein Auftrag erteilt wurde, oder um ans Angebot zu erinnern. „Das wird positiv aufgenommen und die Kunden fühlen sich gut betreut“, weiß Tambe aus Erfahrung. Wer die 07161 806-0 wählt, die Nummer der Zentrale, landet im Vertrieb Innendienst. „Wir sind die Null und verbinden in die anderen Abteilungen“, erklärt Tambe lachend. Ihr Arbeitstag endet um 16:30 Uhr. Wenn es brennt, bleiben alle länger. Das ist für sie selbstverständlich.

Ständig auf Achse

Salvat Logística aus Barcelona und Wackler arbeiten seit 2007 gut zusammen. Was das konkret heißt, darüber berichtet Stefan Stewen.

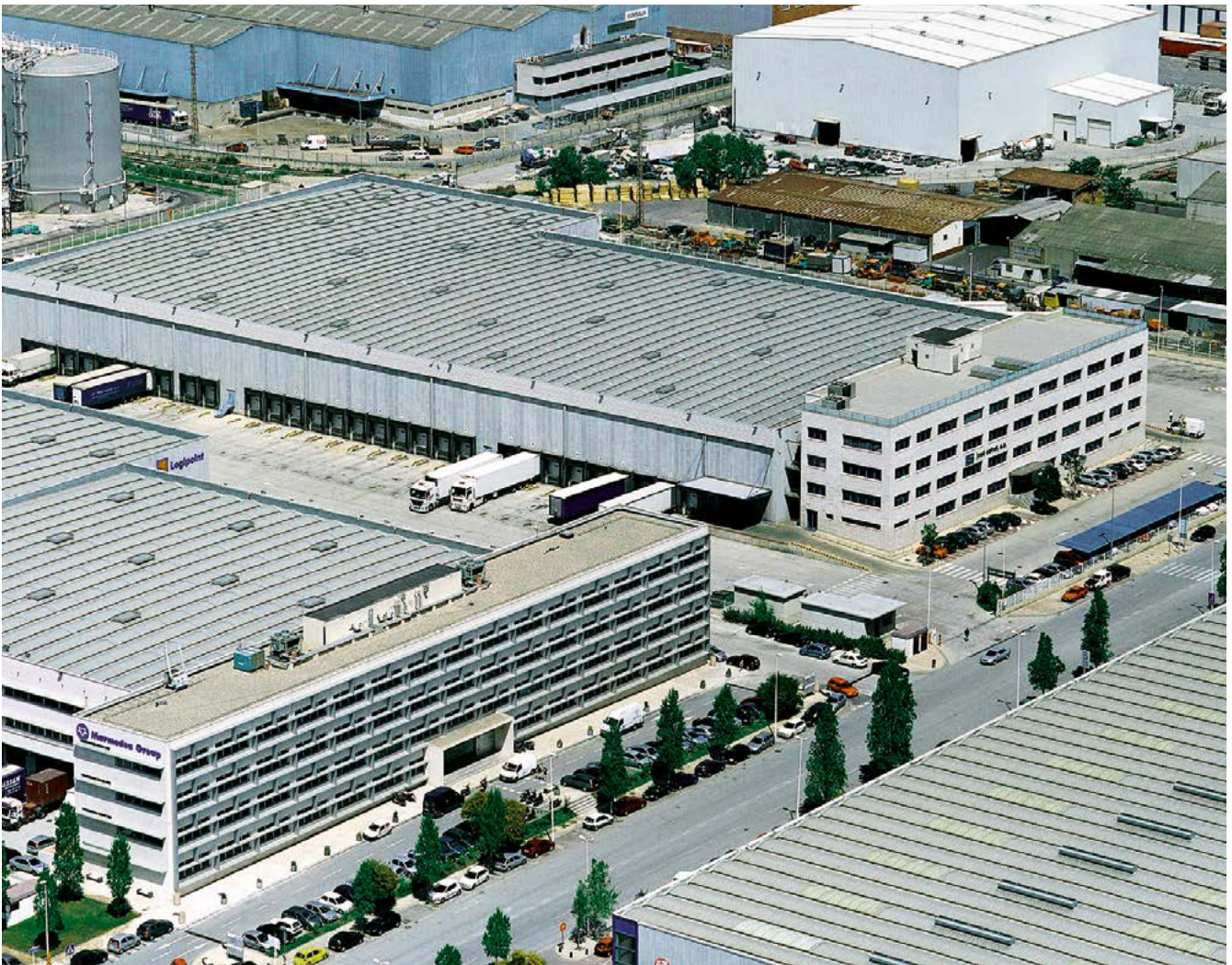
Manche Partnerschaften brauchen nicht lange, um zustande zu kommen. Salvat Logística und Wackler Spedition & Logistik sind ein Paradebeispiel dafür. 2007 war der Spediteur aus Barcelona auf der Suche nach einem neuen Partner in Deutschland, nachdem der vorherige ganz kurzfristig – innerhalb einer Woche! – den Vertrag gekündigt hatte. „Wir hatten einige deutsche

Firmen auf unserer Liste, darunter war auch Wackler“, erzählt Stefan Stewen, Manager Agent Relations & Key Accounts bei Salvat. Schnell wurden sie sich einig und Wackler war bereit, sofort einzusteigen.

Effizienter Stafettenverkehr

Seitdem fährt Wackler regelmäßig nach Barcelona und retour nach Göppingen. Um den Güterverkehr so effizient wie möglich zu gestalten, haben sich die Partner für einen Stafettenverkehr entschieden. „So können wir Lenk-

und Ruhezeiten einhalten, die Fahrer haben keinen Stress mit der Parkplatzsuche und die Lkw sind permanent in Bewegung“, zählt Stewen die Vorteile auf. Auf der 1300 Kilometer langen Strecke zwischen Barcelona und Göppingen sind insgesamt 5 Fahrer unterwegs. Fahrerwechsel gibt's kurz vor Mulhouse, in Lyon und Montpellier. Mittags kommt der Lkw in Barcelona an, sodass die Sendungen noch Anschluss ans nationale Netzwerk haben. Göppingen wird um 14 Uhr erreicht. Da der nächste Auflieger bereits fertig beladen ist, kann der Fahrer schon



Salvat Logística zählt zu den größten Logistikunternehmen in Spanien.

Wenn man sich persönlich kennt, kann man manche Dinge oft viel schneller regeln und man hat ein Gespür dafür, wie der andere tickt.

Stefan Stewen, Manager Agent Relations & Key Accounts bei Salva



Stefan Stewen arbeitet gern mit Wackler zusammen.

eine Stunde später wieder losfahren. „Das spart Zeit“, betont Stewen. Die Zusammenarbeit läuft einwandfrei und Stewen ist zufrieden – auch mit Wackler Wilsdruff. Zweimal wöchentlich macht sich ein Lkw von Barcelona auf den Weg nach Wilsdruff, wohingegen der Partner aus Ostdeutschland aufgrund des großen Volumens fast jeden Tag nach Spanien fährt.

Praktikum bei Salvat

Über den Güterverkehr hinaus kooperieren die beiden Spediteure auch in Sachen Ausbildung. Seit Jahren ermöglicht Wackler seinen Auszubildenden einen viermonatigen Aufenthalt in Barcelona und damit einen Blick über den Tellerrand. Die ersten 2 Monate besuchen die jungen Leute die deutsche Berufsschule FEDA, danach geht's für 2 Monate zu Salvat. Stefan Stewen fungiert als Tutor und ist Anlaufstelle für alle Fragen. „Die drei Azubis, die hier waren, haben sich alle gut zurechtgefunden“, berichtet er. Ein Praktikum im Ausland ist nicht nur gewinnbringend für die eigene Entwicklung, sondern auch für die

zukünftige Zusammenarbeit mit dem ausländischen Partner. „Wenn man sich persönlich kennt, kann man manche Dinge oft viel schneller regeln und man hat ein Gespür dafür, wie der andere tickt“, weiß der gebürtige Düsseldorfer aus eigener Erfahrung. Das kann Gabriele Schwarz, Ausbildungsverantwortliche und Prokuristin der Schwarz-Gruppe, nur unterstreichen. „Als Spediteure sind wir europaweit unterwegs und da ist es wichtig, dass wir andere Kulturen, andere Mentalitäten kennenlernen.“

In Spanien zu Hause

Genau das hat Stewen gemacht: Der gelernte Speditionskaufmann hat die Welt gesehen. Er arbeitete bei unterschiedlichen Speditionen in Barcelona, verantwortete unter anderem 4 Jahre lang Messetransporte weltweit und war Speditionsleiter der Landverkehre. 2000 wechselte er dann zu Salvat. Was ihm in Spanien besonders gut gefällt? Stewen muss nicht lange überlegen: „Die Spanier arbeiten, um zu leben. Die Deutschen leben, um zu arbeiten. Diese Einstellung sowie die freundliche Umgangsart gefallen mir – und das gute Wetter übrigens auch“, sagt er und lacht. Seit 1986 lebt er in Spanien. „Für mich war es damals ein Abenteuer“, erinnert er sich. Stewen machte eine Ausbildung zum Speditionskaufmann und nach 6 Monaten war klar: Er wollte bleiben.

Auch bei der Berufswahl hat er alles richtig gemacht. Obwohl er schon so lang im Geschäft ist, gibt es immer wieder neue Herausforderungen und er weiß morgens nicht, was ihn bei Salvat erwartet. „Das ist der Reiz“, stellt er zufrieden fest.

Beim mittelständischen Familienunternehmen, das José Salvat in den 60er-Jahren als Zollagentur gegründet hat, läuft es gut. Noch heute führt

der mittlerweile 80-jährige Patriarch zusammen mit seinen drei Söhnen das Logistikunternehmen, das zu den größten in Spanien zählt.

Was Stewen seit einiger Zeit umtreibt, ist der Personalmangel. „Anders als in Deutschland hatten wir in den vergangenen Jahren überhaupt keine Probleme, Personal zu finden. Inzwischen wird's schwierig“, erklärt er. Umso wichtiger sei es, selbst auszubilden und sich mit den europäischen Partnern auszutauschen – so wie mit Wackler.



Zahlen & Fakten Salvat Logistica

Gründung:
1964

Sitz: Barcelona

Mitarbeiter:
über 1500

**Internationale Ausgänge
wöchentlich:**
150

**Innerspanische Ausgänge
täglich:**
350

**Speditionsaufträge
jährlich:**
über 4 Mio.

Logistikfläche:
470.000 Quadratmeter

Vertretungen:
in allen europäischen Ländern
sowie in Asien, Australien, Nord-
und Südamerika

Umsatz:
ca. 250 Mio. Euro

www.salvatlogistica.com

Schwäbischer Unternehmer und Tüftler

moll Funktionsmöbel aus Gruibingen ist bekannt für seine hochwertigen Büromöbel, die mitwachsen. Was das Unternehmen ausmacht und wie Martin Moll es prägt, lesen Sie hier.

Früher gehörte es dazu, nach Feierabend zusammenzusitzen, ein Bier zu trinken und über den Arbeitstag zu sprechen. Bei moll Funktionsmöbel in Gruibingen auf der Schwäbischen Alb wird diese Tradition nach wie vor gepflegt. „Das ist für alle wertvoll. Hier werden Informationen ausgetauscht, die im Alltag manchmal untergehen“, erklärt Geschäftsführer Martin Moll. Viele seiner Mitarbeiter sind bereits seit über 20 Jahren im Unternehmen. Moll setzt auf langfristige Zusammenarbeit – nicht nur im eigenen Team, sondern auch bei seinen Lieferanten und Geschäftspartnern. Dafür investiert er viel Zeit und Energie. „Mir sind Leute wichtig, die mitziehen“, betont Moll, der das Unternehmen in der dritten Generation leitet.

Mit langjährigen, immer wiederkehrenden Kunden ist das so eine Sache. Denn molls Büromöbel für Kinder und

Erwachsene halten ein Leben lang. Sie wachsen mit und können an die jeweiligen Bedürfnisse und Vorlieben angepasst werden. So begleiten sie die Kunden vom Kindergarten bis zum Schulabschluss und darüber hinaus. Moll denkt nachhaltig: Lieber verkauft er ein neues Möbel für immer als immer ein neues Möbel.

Maximale unternehmerische Freiheit

Für den eigenwilligen und dynamischen Unternehmer spielt nicht nur der Erfolg die Hauptrolle. Sein Antrieb ist maximale unternehmerische Freiheit zu erlangen, wofür er auch steinige Wege geht. Zum Beispiel trennte er sich von Händlern, die nicht hinter seiner Marke standen, und löste sich von Einkaufsverbänden. Parallel baute Moll das Online-Geschäft und den internationalen Export auf. Und hier kommt Wackler ins Spiel. Als bei moll im Jahr 2000 das Geschäft durch die Decke ging, übernahm Wackler den internationalen Transport, die Zollabwicklung, die Lagerung sowie den Warenversand. „Das hat uns enorm entlastet“, berichtet Moll. Seit 22 Jahren arbeiten die

beiden Traditionsunternehmen Hand in Hand. Moll schätzt Wacklers Zuverlässigkeit und die kurzen Dienstwege sind ganz nach seinem Geschmack.

Mittlerweile exportiert moll 75 Prozent seiner Möbel in rund 50 Länder weltweit und ist in 15 Ländern mit Online-Shops vertreten. „Ich möchte etwas bewegen und kreativ sein“, sagt der 62-Jährige mit Nachdruck. Dass ihm das gelingt, zeigen die zahlreichen Markteinführungen und Schutzrechte. moll entwickelt neue Höhenverstelltechniken für Tische und Stühle, zerlegbare, mobile Buchstützen, Tischleuchten, Schrägstell-Techniken für Tischplatten, funktionale Verpackungen und aufwendige Montageanleitungen – um nur einige Beispiele zu nennen.

Von der Schreinerei zum führenden Hersteller von Funktionsmöbeln

Das kreative Unternehmer-Gen liegt in der Familie. Firmengründer Andreas Moll, der die Schreinerei 1925 gründete, packte nach dem Zweiten Weltkrieg die Chance beim Schopf und produzierte ab 1948 Möbel in Kleinserie für





Martin Moll in seiner Produktionshalle in Gruibingen.

Händler in der Region. 1956 übernahmen seine Söhne Hellmuth und Kurt das Geschäft. Hellmuth Moll, der Vater von Martin Moll, ist ein Tüftler, wie sein Sohn. Er entwickelte die Ordnerdreh-säule, die moll 1960 auf den Markt brachte. Noch heute ist die Drehsäule ein gefragtes Produkt, denn allein in Deutschland werden jährlich rund 100 Millionen Ordner verkauft, die verstaut werden müssen.

Mit „moll – Arbeitsfreude“ stellten die Unternehmer 1974 den weltweit ersten höhenverstellbaren Kinder- und Jugend-schreibtisch vor. Eine geniale Erfindung, die sich längst durchgesetzt hat. Damals stieß sie auf Skepsis – wie viele

Produkte, die vom Gewohnten abweichen. „Die Anfänge waren wirklich mühsam. Meine Mutter war viele Jahre auf jeder Messe in der Region, um die Schreibtische vorzustellen – egal, wie schlecht es ihr gesundheitlich ging“, erinnert sich Moll. Ab 1980 baute moll nach und nach eine Vertriebsorganisation auf, die das Geschäft erfolgreich auf ein anderes Level brachte. Die Produktpalette etablierte sich. 2000 übernahm Martin Moll das Unternehmen und entwickelte es zu dem, was es heute ist: dem international führenden Hersteller von funktionalen Lern- und Arbeitsmöbeln, bei dem nach der Arbeit ein Feierabendbier zusammen getrunken wird.



Zahlen & Fakten moll Funktionsmöbel GmbH

Gründung:
1925

Hauptsitz:
Gruibingen

Mitarbeiter:
53 und 6 Auszubildende in der Verwaltung

Angemeldete Schutzrechte:
83

www.moll-funktion.com

Gefragte Nischenprodukte

CEP Freiberg beliefert Kunden weltweit mit seinen Produkten. Beim Transport von Stückgut, der Luftfracht in die USA und bei der Zollabwicklung verlässt sich der Spezialist aus Sachsen schon seit Jahren auf Wackler Wilsdruff.

Bei CEP Freiberg laufen die Geschäfte trotz Corona und Krieg in der Ukraine gut. Die Auftragsbücher sind gefüllt. Das Unternehmen hat sich auf Nischenprodukte spezialisiert: Es entwickelt und produziert pulvermetallurgische Kupfer-Hochtemperaturwerkstoffe (CEP DISCUP®), die es als Halbzeuge und Fertigteile, u. a. als Verbund-Stromkontaktdüsen, anbietet. Durch das einzigartige und patentierte Herstellungsverfahren vereinen die Werkstoffe scheinbar Unvereinbares: Sie sind leitfähig wie Kupfer, fest wie Stahl und thermisch stabiler als beide. „Hohe elektrische und thermische Leitfähigkeit sowie Hochtemperaturfestigkeit und Festigkeits-Memory kommen bei klassischen Metallen praktisch nicht vor. Das macht unsere Werkstoffe so einzigartig“, erklärt Vertriebsleiter Eric Irmer.

Verbundrohre, Stangen sowie Fertigprodukte bietet CEP Freiberg an. Besonders gefragt sind Verbund-Stromkontaktdüsen für das Schutzgas- bzw. UP-Schweißen. Diese haben eine bis zu fünffache Lebensdauer im Vergleich zu konventionellen Schweißdüsen. Das ist für alle Kunden von Vorteil, die lange, komplizierte Schweißnähte herstellen müssen bzw. Stillstandszeiten der Schweißanlagen minimieren wollen. Geliefert werden die Düsen mit runder oder mit Fünfkant-Innengeometrie. Letztere verbessert den Kontakt und mindert den Verschleiß zusätzlich. Halbzeuge und Endprodukte aus den eigenen Werkstoffen fertigt CEP am Firmensitz in Freiberg. „Durch unsere hohe Fertigungstiefe haben wir eine überschaubare Anzahl



Eric Irmer ist mit Prokura für den Vertrieb und viele andere Aufgaben verantwortlich.

an Lieferanten und sind somit relativ unabhängig“, betont Irmer.

Durchführung von Forschungsprojekten

Die Produkte werden in fast allen Bereichen der Hochtechnologie verwendet. CEP Freibergs Kunden kommen zum Beispiel aus der Luft- und Raumfahrttechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Medizin- und Elektrotechnik sowie der Windenergie- und Automobiltechnik. Bei vielen Anwendungen kann das Unternehmen auf gesicherte Praxiserfahrungen zurückgreifen und seine Kunden

entsprechend beraten. „Es gibt aber auch immer wieder besondere Anfragen. Dann erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden eine passende Lösung“, gibt Irmer Auskunft. Beispielsweise entwickelte und lieferte das Unternehmen im Auftrag der Europäischen Organisation für Kernforschung CERN einen Kupferwerkstoff für den Teilchenbeschleuniger. „Unser DISCUP-Werkstoff ist Bestandteil des Teilchenbeschleunigers, mit dem die Entstehung des Universums erforscht wird. Das macht uns schon ein wenig stolz“, betont er. Eigene Forschungsprojekte führt CEP Freiberg ebenfalls durch.

Fest in der Forschungslandschaft verwurzelt

Entstanden ist die Firma aus dem Forschungsinstitut für Nichteisenmetalle (FNE). 2003 gründete sie der Werkstoffwissenschaftler Wolfram Möhler. Nach langer Kooperation mit dem Metallurgie-Unternehmen ECKA Granules erwarb CEP Freiberg die Rechte an dessen Spezialverfahren zur Herstellung pulvermetallurgischer Werkstoffe. Mitte dieses Jahres übergab Möhler das Unternehmen an die nächste Generation. Seitdem leitet ein Führungstrio den Betrieb: Tochter Katrin Möhler übernahm die kaufmännische Geschäftsführung, Thomas Weichold den technischen Bereich und Eric Irmer ist mit Prokura für den Vertrieb verantwortlich. „Wir arbeiten schon lange zusammen und sind ein eingespieltes Team“, berichtet er. Irmer, der Gießereitechnik in Freiberg studierte und 2012 bei CEP Freiberg einstieg, ist aber nicht nur für den Vertrieb verantwortlich. „Ich kümmere mich auch um Mitarbeiterfragen, Produktentwicklung, Preisgestaltung und Produktionsplanung. Diese Mischung macht für mich den Reiz aus“, sagt er.

Was ihm außerdem gefällt, sind die kurzen Wege in dem Betrieb mit 18 Mitarbeitern. Entscheidungen werden zügig getroffen und bei Versuchen liegen die Ergebnisse schnell auf dem Tisch.

Wackler ist Hausspedition

Die internationale Nachfrage nach den Nischenprodukten ist groß: Zwischen 50 und 60 Prozent gehen ins Ausland, 40 bis 50 Prozent verschickt CEP Freiberg an Kunden in Deutschland. Beim Stückgut setzt der Spezialist auf Wackler Wilsdruff, der dreimal pro Woche die nationalen und internationalen Lieferungen übernimmt – Spezialladungen inklusive. „Die langen, schmalen, manchmal über eine Tonne schweren Kisten, in die wir Rohre und Stangen verpacken, waren zuerst eine Herausforderung. Mittlerweile kennt Wackler die Maße und alles läuft perfekt“, berichtet Irmer. Auch mit dem Service ist der Vertriebsleiter zufrieden: „Wir haben feste Ansprechpartner und müssen uns nicht erst durchfragen.“ Ein kurzer Anruf, zum Beispiel in der Zollabteilung, und schon ist alles geklärt. Von dort erhält Irmer

auch die Infos, wo sich die Lieferungen ins Ausland gerade befinden, zu den Flugdaten und den Preisen. Da sie feste Tarife mit Wackler vereinbart haben, ist alles transparent und es gibt keine bösen Überraschungen. Also alles bestens – in jedem Bereich.



Zahlen & Fakten CEP Freiberg GmbH

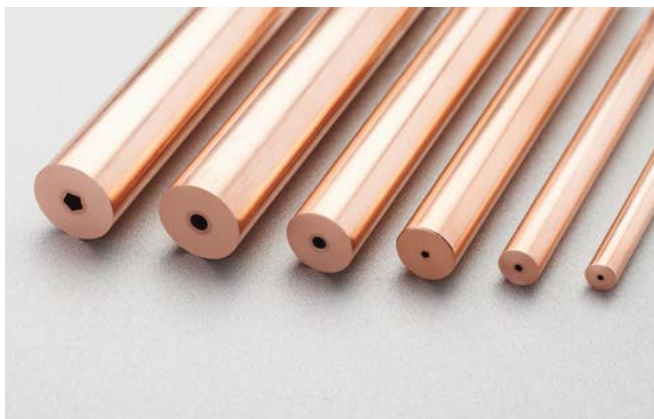
Gründung:
2003

Sitz:
Freiberg (Sachsen)

Mitarbeiter:
18

Produkte:
CEP DISCUP®,
Verbund-Stromkontaktbüchsen,
CEP DISCUP®+CU,
CEP DISCUP® Volt

www.cep-freiberg.de



CEP Freiberg ist auf pulvermetallurgische Kupfer-Hochtemperaturwerkstoffe spezialisiert.



Seit Anfang 2020 in Betrieb: das Gefahrgutlager in Wilsdruff



Dass Jens Ulrich Lagerleiter bei Wackler in Wilsdruff wird, hat der gelernte Koch nicht einmal ansatzweise vermutet. Nun ist er beruflich angekommen und „mit Wackler verheiratet“.

„WOW!“ schoss es Jens Ulrich durch den Kopf, als er zum ersten Mal im Hochregallager bei Wackler in Wilsdruff stand. Das war 2014. Heute ist der 33-Jährige Lagerleiter des Gefahrgutlagers, das seit Februar 2020 in Betrieb ist, und „verheiratet mit Wackler“, wie er es formuliert. Das familiäre Betriebsklima, die Flexibilität, die Chancen, die er hier bekommen hat, sowie die gute Mischung zwischen Geben und Nehmen entsprechen ihm zu hundert Prozent. Für ihn ist klar, dass er bleibt. Erzählt er von

seinem Werdegang, würde man nicht vermuten, dass er eines Tages in der Lagerlogistik landen würde. Aber wie das Leben oftmals spielt: Es kommt anders, als man denkt.

Aber der Reihe nach: Ulrich ist gelernter Koch und übte diesen Beruf mit Herzblut und vollem Einsatz aus. Als Küchenchef gab er Vollgas. So lange, bis sein Körper ihm klarmachte: bis hierhin und nicht weiter. Er musste ins Krankenhaus und fiel über mehrere Monate lang aus. Nachdem er sich erholt hatte, stieg er erneut als Koch in einem Cateringunternehmen ein. „Da habe ich nach einer gewissen Zeit gemerkt, dass mir die Wertschätzung fehlt“, berichtet Ulrich. Er fühlte sich ausgenutzt und kündigte. Sein Plan: eine berufliche Umorientierung.

Neuer Alltag bei Wackler

Ulrich bewarb sich Ende 2013 initiativ bei Wackler als Lagerarbeiter. Nach einem Probearbeitstag und einem Gespräch mit dem Niederlassungsleiter Markus Hecker und Kathleen Schelzig, Abteilungsleiterin Lagerlogistik, ging für ihn Mitte März 2014 der neue Alltag los. Wie schon als Koch kniete Ulrich sich voll rein, was Wackler honorierte. Nach nur eineinhalb Jahren im Betrieb übernahm er die Stelle als stellvertretender Schichtleiter. 2017 wurde Ulrich Schichtleiter. Wackler förderte ihn auch weiterhin und bezuschusste seine Ausbildung zum Logistikmeister.

Weiterentwicklung ist für Ulrich wichtig und so wurde er mehr und mehr in

Das ist mein Baby, das ich vom ersten Tag an mit begleitet habe und mit entwickeln durfte. Das weiß ich sehr zu schätzen.

Jens Ulrich, Lagerleiter bei Wackler in Wilsdruff

die Testphase des neuen Gefahrgutlagers eingebunden, das Wackler seit 2016 plante und dessen Bau im März 2019 endlich losgehen konnte. Innerhalb kürzester Zeit entstand eine 14 Meter hohe und 17.000 Quadratmeter große Halle. Diese bietet Platz für 25.000 Euro-Paletten beziehungsweise für rund 29.800 Tonnen Gefahrgut. „Das ist mein Baby, das ich vom ersten Tag an mit begleitet habe und mit entwickeln durfte. Das weiß ich sehr zu schätzen“, macht der Lagerleiter deutlich.

Breit gefächelter Aufgabenbereich

Sein Alltag ist abwechslungsreich und genau das liegt ihm. Personalführung, Prozessoptimierung, ein bunter Strauß an Organisationsaufgaben und Dokumentation gehören dazu. Wenn Not am Mann ist, packt er mit an und hilft beim Be- und Entladen der Lkw. „Das ist ein großer Vorteil, dass ich als Lagerarbeiter von der Pike auf alles gelernt habe“, berichtet Ulrich. Gern geht er genauer ins Detail und erzählt, was ihn besonders reizt. Da ist zum einen die Verantwortung für seine 46 Mitarbeiter und 10 Azubis.

Bei der Einstellung neue Charaktere kennenzulernen und zu überlegen, ob und wie sie ins Team passen, findet Ulrich spannend. Genauso das Thema Mitarbeiterbindung. „Einen Stamm mit festen Mitarbeitern zu haben, mit dem wir gemeinsam an Lösungen arbeiten, ist unglaublich wertvoll“, weiß Ulrich. Reibungen seien dabei nicht ausgeschlossen, sondern sogar förderlich. Woran es manchmal hapert, ist Zeit, neue Mitarbeiter einzuarbeiten. Das liegt daran, dass der Umschlag mit derzeit etwa 1000 Paletten am Tag gut ausgelastet ist. Neben dem Be- und Entladen muss jedes Gefahrgut, das ins Gefahrgutlager kommt, mehrere Prüfinstanzen durchlaufen. Proben werden von den Chargen ge-



Lagerleiter Jens Ulrich hat in Wackler den idealen Arbeitgeber gefunden.

nommen, die der Kunde prüft. „Jeden Schritt dokumentieren wir genau“, berichtet Ulrich. Es braucht also seine Zeit, bis das Gefahrgut an seinem Platz im Hochregallager angelangt ist.

Das Navigationssystem für die Regalstapler ist einzigartig in Europa und nichts aus der Schublade. Alles läuft halbautomatisch: vom Lkw bis zum entsprechenden Lagerplatz. Allein das Einlagern der Palette übernimmt ein Mitarbeiter mit einem sogenannten Hochregalstapler. Dabei bleibt er immer am Boden, endkontrolliert den Prozess über Kameras und gibt die Einlagerung ins Regalsystem am Ende frei. Bei Inbetriebnahme des Lagers waren zunächst 2 Stapler im Einsatz, die nach einer Auswertung auf 4 Geräte aufgestockt wurden. Nun wartet man bei Wackler auf 2 weitere Stapler,

die bestellt wurden. Auch diesen Bereich hat Ulrich im Blick – genauso wie das Thema Sicherheit.

Bei Wackler wurden höchste Sicherheitsvorkehrungen getroffen. Zum Beispiel ist die Lagerhalle in 14 Brandabschnitte aufgeteilt, damit sich im Brandfall das Feuer nicht ohne Weiteres ausbreiten kann. Muss die Feuerwehr einrücken, liegt für sie eine Feuerwehrliste parat, die einen Überblick gibt, welche Palette sich in welchem Abschnitt befindet. Eine CO₂-Löschanlage ist ebenfalls eingebaut. In Abschnitten mit besonders hohen Anforderungen überwachen Sensoren die Luftfeuchtigkeit permanent. Zudem werden alle Mitarbeiter jährlich geschult, damit sie in einer Notsituation schnell reagieren können. Bislang war das zum Glück noch nicht nötig.



Impressum

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