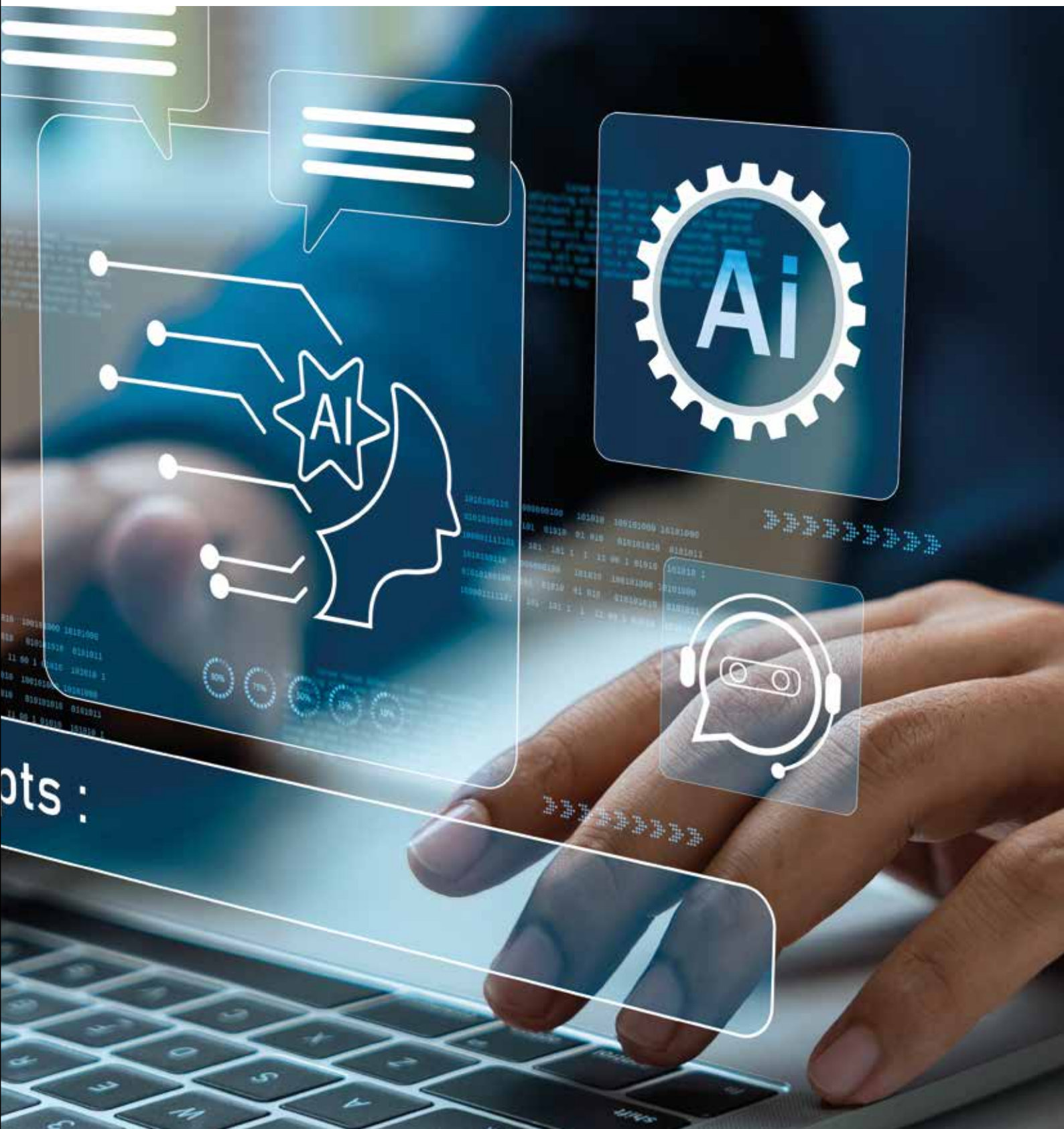


Wackler Report

2.2025 Magazin für Kunden und Partner



Editorial **Seite 1**

Aus dem Unternehmen

Kundenservice 2.0 **Seite 2–3**

Partnerunternehmen

OSL: Beste Entscheidung ever **Seite 4–5**

Kundenporträt

**Metzger Autoteile:
Familienunternehmen mit Drive** **Seite 6–7**

Kundenporträt

**dobar: Wo Innovation auf
Verlässlichkeit trifft** **Seite 8–9**

Alle Rechte vorbehalten. 12.2025

© L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH

Redaktion

wackler.de

Text

textwerkstatt-ulm.de

Fotos

focus-f.de

**Wackler, OSL, Metzger Autoteile, dobar,
GamePixel, tippapatt**

Gestaltung

schindler-kommdesign.de

Druck

zipperlen.green

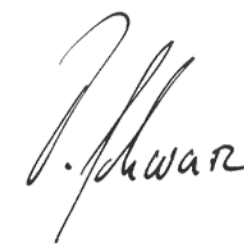
Liebe Leserin, lieber Leser,

wir als Mittelstand sind das Rückgrat unserer Wirtschaft – und doch wird es uns oft schwer gemacht. Steigende Bürokratie, unsichere Rahmenbedingungen und langsame Entscheidungsprozesse bremsen dort, wo eigentlich Zukunft entstehen sollte. Trotzdem bleiben wir in Bewegung und setzen auf Fortschritt: mit Mut, Ideen und verlässlichen Partnerschaften.

Wie das konkret aussieht, zeigen wir in dieser Ausgabe des Wackler Reports. Die Zusammenarbeit mit der Online Systemlogistik (OSL) eröffnet neue Chancen für den Stückgutverkehr – mehr dazu auf den Seiten 4 und 5. Außerdem erfahren Sie, wie Metzger Autoteile wächst, in moderne Logistik investiert und auf Wackler als Partner setzt (S. 6–7). Dass sich Innovation und Nachhaltigkeit perfekt ergänzen, zeigt das Porträt über dobar (S. 8–9).

Im Interview auf den Seiten 2 und 3 berichtet Marc Fiegert, Bereichsleiter IT bei Wackler, wie Künstliche Intelligenz den Service für unsere Kunden verbessert und gleichzeitig mehr Zeit für persönliche Betreuung schafft.

Viel Freude beim Lesen wünscht Ihnen



Geschäftsführer
Wackler Spedition & Logistik



Kundenservice 2.0

Künstliche Intelligenz übernimmt Routineaufgaben, antwortet umgehend und entlastet die Teams. Bei Wackler soll dadurch mehr Zeit für individuelle Anliegen bleiben. IT-Bereichsleiter Marc Fiegert berichtet, wie KI bereits eingesetzt wird, welche Projekte folgen und warum der persönliche Draht zum Kunden unverzichtbar ist.

Herr Fiegert, wo setzt Wackler heute schon Künstliche Intelligenz ein?

Marc Fiegert: Wir nutzen KI an mehreren Stellen. Ein Beispiel ist unser Intranet mit einer Wissensdatenbank und einem Chatbot. Mitarbeitende können dort Fragen eingeben, zum Beispiel „Welche Funktion hat dieser Textschlüssel?“, und erhalten sofort die passende Antwort. Das spart Zeit, gerade bei Standardthemen. Auch in Besprechungsterminen setzen wir KI ein: Protokolle werden automatisch transkribiert, sodass nichts verloren geht.

Welche Rolle spielt KI im Kundenservice?

Marc Fiegert: Sehr viele Anfragen erreichen uns per E-Mail. Da unterstützt uns KI gleich doppelt: Zum einen erkennt sie automatisch, welchem Kunden eine Nachricht zuzuordnen ist. Zum anderen erhalten unsere Mitarbeitenden einen Antwortvorschlag. Wenn jemand beispielsweise nach dem Status seiner Sendung fragt, gibt es eine vorformulierte Antwort, die der Mitarbeiter nur noch prüfen und verschicken muss. Ist eine Anfrage komplizierter, formuliert die KI eine Zwischenmeldung wie: „Wir kümmern uns, bitte haben Sie noch etwas Geduld.“ So eine proaktive Rückmeldung zeigt dem Kunden, dass sein Anliegen bearbeitet wird. Er muss nicht nachhaken und fühlt sich ernst genommen. Gleichzeitig gewinnen unsere Mitarbeitenden Zeit, die komplexen Fälle zu klären.



Ein großes Thema sind Anrufe. Viele Kunden wünschen schnelle Erreichbarkeit. Wie gehen Sie das an?

Marc Fiegert: Da stoßen wir ehrlich gesagt an Grenzen. Es rufen sehr viele Kunden gleichzeitig an, dadurch entstehen Warteschleifen. Und wer zu lange warten muss oder sogar aus der Leitung fliegt, ist verständlicherweise ärgerlich oder frustriert. Deshalb planen wir einen KI-basierten Telefonagenten. Dieser fragt den Kunden zunächst nach seinem Anliegen und verbindet ihn dann mit der passenden Abteilung. Klappt die Weiterleitung nicht, etwa weil gerade besetzt ist, erstellt der Telefonagent automatisch eine Nachricht an den zuständigen Kollegen. So werden Anrufe entzerrt und die Stimmung beruhigt. Wir orientieren uns dabei an Lösungen, die sich in Autohäusern oder Arztpraxen bereits bewährt haben.

Das klingt nach einem großen Schritt. Wann soll das starten?

Marc Fiegert: Geplant ist der Rollout im ersten Quartal 2026. Natürlich gibt es technische Hürden: Unser bestehendes ERP-System ist älter und nicht ohne Weiteres mit modernen Cloud-Anwendungen kompatibel. Diese fehlende Konnektivität ist eine Herausforderung. Aber

Wie nehmen die Kunden die neuen Möglichkeiten an?

Marc Fiegert: Wir sehen einen klaren Generationsunterschied. Jüngere Kunden nutzen gerne unser Portal und wollen gar nicht unbedingt telefonieren. Ältere dagegen greifen lieber zum Hörer. Unser Ziel ist, beide Gruppen gut zu bedienen: Wer digital unterwegs ist, bekommt schnelle Antworten online. Wer lieber anruft, wird durch den KI-Agenten gezielt weitergeleitet.

Wie steht es mit den Mitarbeitenden? Haben sie Sorge, durch KI ersetzt zu werden?

Marc Fiegert: Solche Gedanken tauchen auf, wenn neue Technologien eingeführt werden. Bei Wackler ist noch nie jemand wegen technischer Neuerungen entlassen worden. KI soll nicht Jobs kosten, sondern entlasten. Niemand muss mehr zig Mal am Tag dieselbe Standardfrage beantworten. Stattdessen bleibt Zeit für Beratung, individuelle Lösungen und den direkten Draht zu unseren Kunden.

Ein Blick in die Zukunft: Wo sehen Sie das größte Potenzial?

Marc Fiegert: Unser Wunsch ist eine sogenannte No-Touch-Sendung. Das bedeutet, dass eine Sendung von Anfang bis Ende digital durchläuft, ohne dass ein Mitarbeiter eingreifen muss. Verzögerungen oder Probleme würden automatisch erkannt und angezeigt. Heute müssen wir oft suchen, wo genau eine Störung liegt. Künftig soll das System selbst melden, an welcher Stelle es hakt. Erste Tests dafür sind geplant.

wir arbeiten hier eng mit der CargoLine zusammen. Gemeinsam testen wir, wie sich Statusmeldungen reibungslos zwischen den Systemen austauschen lassen. Davon profitieren am Ende alle Partner im Verbund.

KI beschleunigt vieles. Aber wie bleibt der direkte Draht zu den Kunden erhalten?

Marc Fiegert: KI übernimmt Routinefragen – etwa nach Preisen oder Lieferstatus – und verschafft unseren Mitarbeitenden Zeit. Für komplexe Anliegen bleibt selbstverständlich der persönliche Ansprechpartner zuständig. Gerade dort, wo es wirklich brennt oder etwas Besonderes zu klären ist, braucht es den direkten Kontakt. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Ihr Fazit: Was ist für Sie das Entscheidende beim Thema KI?

Marc Fiegert: KI darf kein Selbstzweck sein. Sie soll unseren Alltag erleichtern, Prozesse beschleunigen und vor allem dafür sorgen, dass wir mehr Zeit haben für persönliche Beratung, individuelle Lösungen und den direkten Kontakt zu unseren Kunden.

„Beste Entscheidung ever“ – und ein perfektes Match: Online Systemlogistik und Wackler Wilsdruff

Wie kommt man zu einem neuen Partner? Manchmal reicht ein Anruf. So startete die Zusammenarbeit zwischen der Online Systemlogistik (OSL) und Wackler in Wilsdruff – unkompliziert, schnell und mit großem Gewinn für beide Seiten.

Unkomplizierte Zusammenarbeit:
OSL und Wackler Wilsdruff.



Seit 30 Jahren ist die mittelständische Stückgutkooperation Online Systemlogistik (OSL) in ganz Deutschland und darüber hinaus aktiv. 97 inhabergeführte Partnerbetriebe bilden heute ein engmaschiges Netz, mit flächendeckender Präsenz in Deutschland und Anbindung in 42 europäische Länder. Zentraler Knotenpunkt ist Schlitz bei Fulda mit zwei HUBs, ergänzt durch regionale Umschlagplätze in Porta Westfalica, Nördlingen und Bottrop. Jede Nacht treffen dort Transporte aus allen Regionen ein. Die Sendungen werden gebündelt, nach Zielort sortiert und anschließend wieder auf die Fahrzeuge der Partner verteilt. Am nächsten Morgen gehen sie in die Zustellung. Zwar sind alle Postleitzahlen mit Partnern besetzt, doch OSL arbeitet kontinuierlich daran, das System zu optimieren. Passt es, wird ein neuer Partner aufgenommen, wie im Fall von Wackler.

Vom Kaltanruf zur Partnerschaft

Der Einstieg begann ungewöhnlich direkt: „Ich habe Markus Hecker, den Niederlassungsleiter von Wackler in Wilsdruff, einfach angerufen und war überrascht, wie positiv er reagiert hat“, berichtet Verena Käuper, die seit 2016 bei OSL arbeitet und inzwischen Teil der dreiköpfigen Geschäftsleitung ist. Es folgten Gespräche mit Uwe Klapsch, Speditionsleiter bei Wackler in Wilsdruff, und Oliver Schwarz, Geschäftsführer von Wackler, bis im Frühjahr 2024 der Entschluss feststand: Wackler steigt als Partner für das Postleitzahlengebiet Dresden/Wilsdruff ins OSL-Netzwerk ein. „Für uns war das die beste Entscheidung ever“, so Käuper und sie klingt hörbar zufrieden. Auch Niederlassungsleiter Markus Hecker ist von der Kooperation überzeugt: „OSL legt großen Wert auf Qualität. Das passt perfekt zu unserem hohen Anspruch.“

Der Hintergrund: Dresden war in der Vergangenheit ein schwieriges Pflaster. Mit Wackler hat sich das Bild komplett

gewandelt. „Die Chemie stimmte sofort und das gesamte Team weiß, wovon es spricht. Fachlich top, strukturiert und gleichzeitig lösungsorientiert: Das ist ein Komplettpaket, das wir nicht so oft erleben“, berichtet die Prokuristin.

Perfektes Onboarding

Kurz: Käufer ist von der Zusammenarbeit begeistert und hebt vor allem das reibungslose Onboarding hervor: „Normalerweise müssen neue Partner eng an die Hand genommen werden. Bei Wackler war das anders und ich hatte kaum Arbeit“. Auch knifflige Themen wie die Packstückdaten – jedes einzelne Stück muss mit Maßen und Gewicht erfasst werden – lösten beide Seiten pragmatisch. „Statt zu sagen: Das geht nicht, hat Wackler Prozesse angepasst und mit Kunden gesprochen. Genau diese Haltung macht den Unterschied.“

Ein weiterer Qualitätssprung zeigte sich bei den Laufzeiten: Heute können Sendungen aus dem gesamten OSL-Netzwerk bis an die polnische Grenze am nächsten Morgen zugestellt werden, auch schwere Paletten mit mehreren Tonnen Gewicht. „Früher war das ein 48-Stunden-Gebiet. Mit Wackler können wir unseren Partnern einen echten Mehrwert anbieten“, betont sie.

Alltag und Austausch

Trotz digitaler Systeme setzt OSL auch auf den persönlichen Draht. „Wir sind absolute Verfechter davon, zum Telefonhörer zu greifen. Mit Wackler klappt das hervorragend – offen, direkt, ehrlich“, fasst Käuper zusammen. Die persönlichen Treffen haben die Verbindung vertieft und beim Termin in Dresden ging es nicht nur ums Geschäft. „Wir waren zusammen im Biergarten und haben die Stadt erkundet. Da merkt man schnell, ob es passt“,

berichtet sie. Diese gute Basis trägt auch im Alltagsgeschäft: Probleme werden klar benannt, Lösungen gemeinsam entwickelt. „Da wird nichts hinterm Berg gehalten. Genau deshalb funktioniert es.“

Nachhaltigkeit im Fokus

Mit Blick in die Zukunft sieht Käufer viel Potenzial in der Zusammenarbeit, insbesondere bei Nachhaltigkeit und IT. „Wir haben jetzt ein neues IT-System bei uns in der Implementierung“, berichtet sie. Parallel dazu läuft das Nachhaltigkeitsprogramm Greencargo: „Darüber unterstützen wir unter anderem ein Klimaschutzprojekt zur Renaturierung von Mooren“, gibt Käufer Auskunft. Dass Wackler in diesen Themen ebenfalls sehr aktiv ist, macht für sie die Partnerschaft besonders spannend: „Ich bin sicher, dass wir hier gemeinsam noch einiges bewegen werden.“ Ihr Wunsch für die kommenden Jahre ist klar und entscheidend: „Dass wir so offen miteinander umgehen wie bisher. Diese Kommunikation ist für mich der Schlüssel zum Erfolg.“

Online Systemlogistik (OSL)

Gründung: 1995, Verwaltungssitz in Paderborn / 2 Zentral-HUBs in Schlitz (Hessen) und 3 Regional-HUBs
Mitarbeitende: rund 170, davon der Großteil im Umschlag
Partner: 97 mittelständische Speditionen in Deutschland und Europa
Leistung: Flächendeckende Stückgutverteilung, nationale und internationale Transporte
Sendungen pro Jahr: ca. 3 Millionen

Familienunternehmen mit Drive

Manchmal beginnt eine große Geschichte im Kleinen: Aus dem Handel mit Bremsbacken, die anfangs in der Garage lagerten, wurde ein Familienunternehmen mit Kunden weltweit. Heute führen zwei Schwestern Metzger Autoteile in die Zukunft – gemeinsam mit der dritten Generation und mit Wackler als Logistikpartner.

Als Marion Metzger und Isabel Brockmann-Metzger 2018 mit Metzger Autoteile ins neue Gebäude nach Filderstadt zogen, waren sie überzeugt: Hier reicht der Platz für die nächsten 20 Jahre. Doch es kam anders. Schon sieben Jahre später folgte der nächste Baustart: Diesmal für ein hochmodernes Logistikzentrum mit zusätzlichen Büroflächen. Mehr Lagerkapazität, ein erweitertes AutoStore-System und ein Schulungszentrum mit Showroom entstehen gerade am Filder-Airport-Areal. Ein klares Signal: Metzger Autoteile wächst und investiert in die Zukunft. Angefangen hat alles ganz bescheiden: in einer Garage.

Auf einer Messe lernte der Firmengründer Werner Metzger einen französischen Betrieb kennen, der ein Patent für geklebte statt genietete Bremsbacken hatte und nach Deutschland exportieren wollte. Metzger übernahm den Vertrieb und so begann der Aufbau des Handelsgeschäfts. „Mein Vater ist da eher reingestolpert und hat sich dann nebenbei ein Geschäft aufgebaut“, erzählt Marion Metzger. In der Garage lagerte die erste Ware, die Mutter packte beim Be- und Entladen mit an. Aus dem Nebenerwerb wurde ein Familienbetrieb, der heute Kunden in über 55 Ländern beliefert und mehr als 35.000 Artikel auf Lager hält.

Zwei Frauen an der Spitze

Seit den 1990er-Jahren steht die zweite Generation an der Spitze. Marion Metzger und Isabel Brockmann-Metzger führen den Betrieb gemeinsam. Eigentlich hatten beide andere Pläne: Marion studierte Jura, Isabel Betriebswirtschaft. Keine von ihnen sah ihre Zukunft im Familienunternehmen. Doch während Marion schon früh merkte, dass ihr das Kaufmännische mehr lag als die juristische Laufbahn, hatte Isabel ganz andere Träume: Ein Job in Südafrika stand bereits in Aussicht, als der Vater sie bat, ins

Geschäft einzusteigen. „Das werfe ich ihm heute noch vor. Er hat schon ein bisschen Druck gemacht. Aber ich bereue es keinen Tag“, gibt sie schmunzelnd zu.

Gemeinsam packten die Schwestern von Anfang an mit an. „Wir haben beide ganz klassisch im Lager angefangen: Etiketten kleben, DPD-Listen von Hand schreiben – alles von der Pike auf“, erinnert sich Isabel Brockmann-Metzger. Dass gleich zwei Frauen in dieser männerdominierten Branche Verantwortung übernehmen, ist bis heute besonders. „Natürlich wird man anfangs getestet. Aber sobald klar ist, dass man etwas von der Sache versteht, hat man eher Vorteile“, versichert sie.



Dritte Generation an Bord

Auch die dritte Generation ist bereits aktiv: Theresa Rudolph und Niklas Ibach engagieren sich in zentralen Aufgabenbereichen und tragen Verantwortung. So ist Ibach unter anderem in die Planung des Neubaus eingebunden. „Das war eine große Herausforderung für den Start“, betonen die Chefinnen.

Export wird zur Erfolgsgeschichte

2011 begann ein neuer Abschnitt in der Firmengeschichte: Julia Yaman kam ins Unternehmen. Der Weg dorthin war fast ein Zufall. Ein Mitarbeiter hatte ihr erzählt, Metzger wolle den Export ausbauen, obwohl das gar nicht geplant war. „Wir fanden sie sofort sehr sympathisch und haben

Frauenpower bei **Metzger Autoteile**
Von links: Julia Yaman, Marion Metzger und Isabel Brockmann-Metzger.

gesagt: Wenn Sie halbtags Export machen und halbtags etwas anderes, dann stellen wir Sie ein“, erinnern sich die Geschäftsführerinnen. Aus dem „halbtags“ wurde schnell eine Vollzeitaufgabe. Yaman lacht: „Wir hatten damals zwei, drei Kunden. Heute liefern wir weltweit.“ Unter ihrer Leitung wuchs der Export zu einer eigenen Abteilung mit großem Potenzial. Dass Yaman selbst aus der Speditionbranche kommt, half ihr von Beginn an und prägt bis heute die Zusammenarbeit mit Wackler. In kniffligen Momenten nimmt sie oft den Blick der Transportpartner ein.

Verlässliche Partnerschaft mit Wackler

Seit Anfang 2024 gehört Metzger zu den Kunden von Wackler. Vertriebsleiter Dennis Thierwald erinnert sich: „Ich habe oft angerufen und irgendwann hat es geklappt.“ Heute wickelt Wackler tägliche Transporte nach Frankreich ab. Möglich wurde das, weil der Spediteur die Abläufe so organisiert hat, dass die Ware nachmittags in Göppingen abgeholt und am nächsten Vormittag in Paris pünktlich zugestellt wird. „Das war entscheidend, damit unser Frankreichgeschäft funktioniert“, erklärt Yaman.

Die Zusammenarbeit hat sich gut eingespielt. „Wenn mal etwas nicht rund läuft, sprechen wir darüber“, sagt Thierwald. Yaman ergänzt: „Ich komme selbst aus der Spedition. Da weiß man, dass nicht immer alles glattgeht. Wichtig ist die offene Kommunikation.“ Auf dieser Basis blickt man gemeinsam nach vorn. „Unser Wunsch ist klar: Wir möchten zusammen weiterwachsen. Die Chemie stimmt“, fasst Thierwald zusammen.

Metzger Autoteile

Gründung: 1980 durch Werner Metzger
Sitz: Filderstadt, Filder-Airport-Areal
Mitarbeiter: rund 200
Geschäftsführung: Marion Metzger, Isabel Brockmann-Metzger (2. Generation)
3. Generation: Theresa Rudolph, Niklas Ibach
Kunden: Großhandel in über 55 Ländern

Wo Innovation auf Verlässlichkeit trifft

Was als Idee für eine Marktnische begann, hat sich zu einem breit aufgestellten Unternehmen entwickelt: dobar beliefert heute Baumärkte und Discounter in ganz Europa. Möglich ist das nur mit starker Logistik: Seit mehr als zwei Jahrzehnten ist dobar eng mit Wackler in Wilsdruff verbunden.

Ein Nistkasten, der mit dem Smartphone verknüpft ist? Bei dobar ist das keine Spielerei, sondern ein Beispiel dafür, wie das Unternehmen aus Gronau immer wieder neue Wege geht. Hinter den Innovationen steckt ein klarer Unternehmergeist, der schon bei der Gründung den Ausschlag gab: Vor 25 Jahren rief Roman Poorthuis dobar ins Leben. „Damals war ich im Baumarkt tätig und habe Gartenmöbel verkauft. Mein Plan war immer, mich selbstständig zu machen und ich habe die Nische im Heimtierbereich gesehen, die bis dahin stiefmütterlich betreut wurde“, berichtet der umtriebige Geschäftsführer.

Aus dieser Idee entwickelte sich schnell ein vielfältiges Geschäft. Erste Aktionen mit Discountern, die Ausstattung von Heimtierabteilungen in Baumärkten und Präsentationskonzepte für Vogelhäuser brachten den Durchbruch. „Das war der Schlüssel zum Erfolg, weil wir gute Platzierungen bekamen und sich die Kunden informieren konnten“, erinnert sich Poorthuis. Unterstützung kam durch NABU-Kampagnen zur Winterfütterung, die das Thema zusätzlich in die Öffentlichkeit trugen.

Heute umfasst das Sortiment vier Sparten: Wildlife, Petlife, Leisure und Home. Die Vielfalt ist groß. Es gibt Nistkästen, Futterhäuser, Pflanzgefäße, Dekoartikel und Solarleuchten für den Garten. Die Produkte sind bei fast allen Baumärkten, Discountern und im eigenen Onlineshop erhältlich.

Innovation & Nachhaltigkeit

Auch bei der Produktentwicklung ist dobar erfinderisch. Mit dem digitalen Nistkasten „Dobargotschi“ möchte das Unternehmen Jugendliche spielerisch für Natur begeistern. Kamera-Nistkästen, die per App die Brut im Vogelhaus zeigen, gehören ebenfalls dazu. „Wir wollen Traditionelles mit Neuem verbinden, zum Beispiel den Nistkasten im Garten mit dem Handspiel auf dem Sofa“, betont der Geschäftsführer.

Neue Ideen allein reichen Poorthuis jedoch nicht. Ebenso wichtig ist ihm, wie die Produkte entstehen und welche Spuren sie hinterlassen. Nachhaltigkeit spielt daher eine zentrale Rolle. Mit dem Green Label kennzeichnet dobar Produkte aus regionaler Produktion, die mit erneuerbarer Energie, nachhaltigen Materialien und unter fairen Bedingungen hergestellt werden. Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen mit dem regionalen Vogelschutzbund zusammen, unterstützt Artenschutzprojekte und entwickelt spezielle Nistkästen für bedrohte Vogelarten.

Seit 23 Jahren Partner von Wackler

Damit das breite Sortiment von dobar sicher vom Produktionsstandort in Polen bis in die Regale gelangt, braucht es einen verlässlichen Logistikpartner. „Wackler ist für uns die Schnittstelle zu unseren Produktionen in Polen und

ein Unternehmen, auf das wir uns seit 23 Jahren verlassen können“, unterstreicht Poorthuis. Besonders hebt er Lothar Martin hervor, der dobar seit 15 Jahren betreut. „Er denkt mit und sucht nach Lösungen. Gefühlt war er schon immer unser Ansprechpartner“.

Wackler übernimmt die komplette Abwicklung: Lagerung von rund 4.000 Paletten, Bearbeitung von Reklama-

mationen, Aufarbeitung von Waren und Bestückung von Displays. Außerdem organisiert das Team Containertransporte und den Weitertransport von Hamburg nach Dresden per Bahn. Aktuell arbeiten beide Seiten daran, die Lagerzuflüsse zu optimieren, um Kosten möglichst gering zu halten. Für die Zukunft wünscht sich Poorthuis vor allem eines: „Dass die Zusammenarbeit mit Wackler so gut bleibt – auch wenn Lothar Martin bald in Rente geht.“

dobar verbindet Tradition und Innovation, zum Beispiel beim digitalen Nistkasten **Dobargotschi**.



dobar Trading GmbH & Co. KG

Sitz: Gronau

Gründung: 2000

Mitarbeitende in Gronau: 22

Sortiment: Produkte für Heim- und Wildtiere, Garten- und Freizeitgestaltung

Vertrieb: Baumärkte, Discounter, online

Labels: FSC, Green Label für regional, nachhaltig & fair

WACKLER

Spedition & Logistik

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
Louis-Wackler-Straße 2
73037 Göppingen
Telefon +49 7161 806-0
Mail auskunft@wackler.de

Hühndorfer Höhe 2
01723 Wilsdruff
Telefon +49 35204 285-0
Mail auskunft-dd@wackler.de

wackler.de

