Wackler Report

2.2026 Magazin für Kunden und Partner





Editorial **Seite 1**

Aus dem Unternehmen
GDP-Zertifizierung **Seite 2–5**

Partnerunternehmen
Rohlig SUUS Logistics: Starke Achse zwischen Polen und Deutschland **Seite 6–7**

Kundenporträt
RAMPF-Gruppe: Wenn die Chemie stimmt **Seite 8–9**

Kundenporträt
Kaufbauer: Leichtgewichte im Großformat **Seite 10–11**

Aus dem Unternehmen
3. Logistik-Talk: Viel mehr als Standard **Seite 12–13**

Alle Rechte vorbehalten. 10.2026
© L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH

Redaktion
wackler.de
Text
textwerkstatt-ulm.de
Fotos
focus-f.de, Wackler, Rohlig SUUS Logistics, RAMPF-Gruppe, Kaufbauer
Titelseite: Adobe Stock KI-generiert
Gestaltung
schindler-kommdesign.de
Druck
zipperlen.green

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wackler ist immer in Bewegung. Wir suchen nach neuen Wegen, entwickeln unsere Leistungen weiter und prüfen, welche Geschäftsfelder zu uns passen. In Wilsdruff hat uns dies nun in die Pharmalogistik geführt. Den Anstoß gab eine Ausschreibung von Menarini – Von Heyden aus Dresden.

Was für uns zunächst Neuland war, hat unser Team innerhalb weniger Monate möglich gemacht: Bereits Ende Mai lag die GDP-Zertifizierung vor. Maximilian Schwarz sagt im Beitrag: „Darauf bin ich wirklich stolz!“ Da kann ich mich nur anschließen. Denn hinter diesem Erfolg stehen viel Arbeit, neue Abläufe und das Engagement der gesamten Mannschaft. Das eröffnet uns weitere Chancen in Dresden und der Region (S. 2).

Viele Möglichkeiten entstehen erst gemeinsam. Ein Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit Rohlig SUUS Logistics. Seit September 2025 verbinden tägliche Verkehre unsere Standorte mit dem Partner in Polen. Kurze Wege und der direkte Austausch haben sich schnell bewährt. Welche Perspektiven sich daraus ergeben, lesen Sie ab Seite 6.

Auch mit RAMPF erleben wir, dass Nähe und gemeinsames Verständnis den Unterschied machen. Das Familienunternehmen aus Grafenberg entwickelt Materialien und technische Lösungen für zahlreiche Industriebranchen und arbeitet seit 2024 mit Wackler zusammen. Warum die Chemie stimmt, lesen Sie ab Seite 8.

Wie unterschiedlich logistische Anforderungen sein können, zeigt Kaufbauer aus Olbersdorf. Das Unternehmen verkauft großformatige, vergleichsweise leichte Produkte wie Abfallcontainer und Gewächshäuser, die für Paketdienste oft zu sperrig sind. Seit 2021 bringt Wackler Wilsdruff diese Leichtgewichte im Großformat schnell und zuverlässig zum Kunden (S. 10).

Wie wichtig solche Partnerschaften für den Mittelstand sind, war auch beim 3. Logistik-Talk im Friederike-Wackler-Museum ein zentrales Thema. Dabei wurde deutlich, wie viel sich mit Nähe zum Kunden, nachhaltiger Mobilität und einem pragmatischen Einsatz künstlicher Intelligenz gestalten lässt (S. 12).

Wie immer wünsche ich Ihnen viel Lesevergnügen.





Oliver Schwarz



Lückenlose Dokumentation: In der **Pharmalogistik** müssen Produkte und Prozesse jederzeit nachvollziehbar sein.

GDP-Zertifizierung Startklar für die Pharmalogistik

Mit der GDP-Zertifizierung öffnet sich Wackler Wilsdruff die Tür zur Pharmaindustrie. Den Anstoß gab eine Ausschreibung von Menarini – Von Heyden aus Dresden. Innerhalb weniger Monate schuf das Team die Voraussetzungen, um in diesem neuen Geschäftsfeld durchzustarten.

Können wir das? Genau diese Frage stellte sich das Team in Wilsdruff Anfang 2026, als eine Ausschreibung des Dresdner Pharmaunternehmens Menarini – Von Heyden auf dem Tisch lag. Gesucht wurde ein Logistikpartner für Lagerung und Shuttleverkehre. Voraussetzung: die Einhaltung der Good Distribution Practice, kurz GDP.

Pharmalogistik hatte Wackler bis dahin noch nicht angeboten. *„Das war für uns komplettes Neuland“,* berichtet Logistikleiterin Kathleen Schelzig. Trotzdem entschied sich die Niederlassung, ein Angebot abzugeben. Die Chancen standen nicht schlecht: Der Standort liegt nur wenige Kilometer von Menarini entfernt und mit dem modernen Gefahrstofflager waren viele technische und organisatorische Voraussetzungen bereits vorhanden.

Gute Basis für hohe Anforderungen

Seit 2021 ist die 17.000 Quadratmeter große Halle in Betrieb. 14 Brandabschnitte, ein halbautomatisches Lagersystem, Sensorik und eine CO_2-Löschanlage sorgen für ein hohes Sicherheitsniveau. Auch ein separates Sperrlager ist bereits vorhanden. Hier werden beschädigte Produkte, falsch zusammengestellte Sendungen und Chargen, für die die Qualitätsprüfung noch nicht abgeschlossen ist, eingelagert.

Was noch fehlte, war die GDP-Zertifizierung. Im Januar startete der Prozess, bereits Ende Mai lag das Zertifikat vor. *„Darauf bin ich wirklich stolz! Dass unsere Mannschaft das in dieser kurzen Zeit geschafft hat, zeigt, was möglich ist, wenn alle an einem Strang ziehen“*, betont Maximilian Schwarz, Geschäftsführer bei Wackler.

Der Weg zur Zertifizierung war mit erheblichem Aufwand verbunden: Abläufe mussten detailliert beschrieben, Stellenbeschreibungen und Organigramme erstellt sowie ein Handbuch ausgearbeitet werden. Hinzu kamen Regelungen für Abweichungen, Sofortmaßnahmen und Störfälle. Gerade die Dokumentation war umfangreich. Denn in der Pharmalogistik zählt nicht nur, was passiert, sondern ebenso, dass sich jeder einzelne Schritt nachvollziehen lässt. Der Einsatz zahlte sich aus: Wackler erhielt den Zuschlag von Menarini – Von Heyden. Damit war der Einstieg in die Pharmalogistik geschafft.

> *Wir versuchen für jeden Kunden genau das Paket zusammenzustellen, das er braucht.*
>
> *Das ist im Pharmabereich nicht anders – die Anforderungen sind nur noch einmal deutlich höher.*
>
> *Markus Hecker*

15 bis 25 Grad – lückenlos überwacht

Wackler lagert unter anderem Wirkstoffe und Verpackungsmaterialien für den Dresdner Pharmakunden ein. Die Temperatur muss konstant zwischen 15 und 25 Grad Celsius liegen, die Luftfeuchtigkeit darf 65 Prozent nicht überschreiten. Sensoren erfassen beide Werte kontinuierlich, ein digitales System protokolliert sie. Nähern sich die Messwerte den festgelegten Grenzen, wird das Team frühzeitig gewarnt und kann rechtzeitig reagieren.



Geschulte Mitarbeitende und klare Kennzeichnungen schützen die sensible Ware.

Auch für den Fall, dass etwas ausfällt oder die Bedingungen vom Soll abweichen, ist vorgesorgt. Entfeuchter können bei Bedarf zugeschaltet werden und ein Notstromaggregat sichert die Energieversorgung. Sollte es tatsächlich brennen, löscht die CO_2-Anlage ohne Wasser und schützt die eingelagerten Produkte damit vor Schäden. *„Nach einem Einsatz kann der Betrieb innerhalb von rund zehn Stunden wieder aufgenommen werden“*, versichert Schwarz.

Neue Aufgaben für das Team

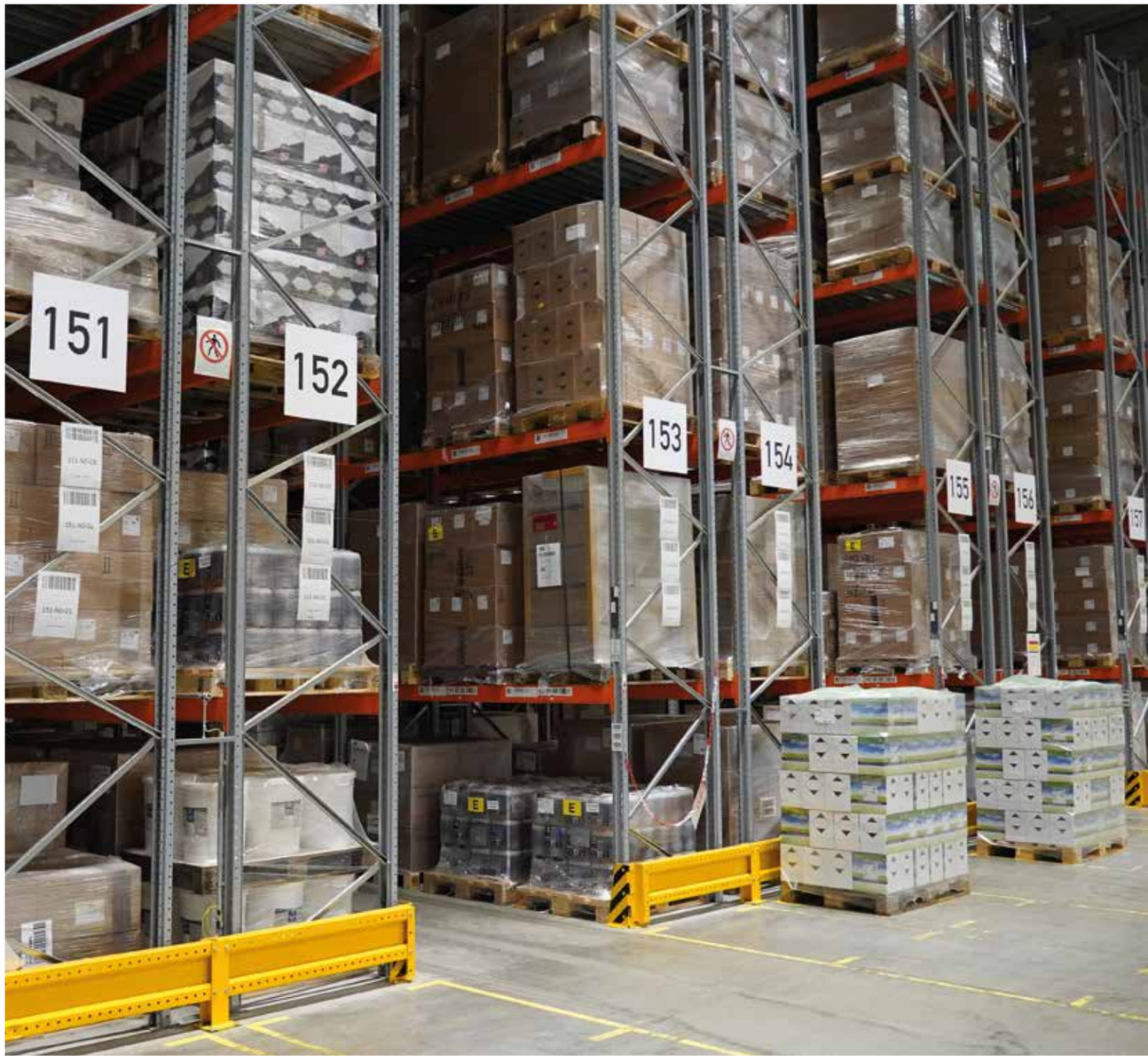
Zehn Mitarbeitende sind speziell für den Pharmabereich geschult und werden regelmäßig weiterqualifiziert. Zu ihren Aufgaben gehört auch das Ziehen von Proben. Für den Auftraggeber ist das ein handfester Vorteil: Er muss dafür kein eigenes Personal nach Wilsdruff schicken. „Wir versuchen für jeden Kunden genau das Paket zusammenzustellen, das er braucht“, erklärt Niederlassungsleiter Markus Hecker. *„Das ist im Pharmabereich nicht anders – die Anforderungen sind nur noch einmal deutlich höher.“* Bei Arzneimitteln und Wirkstoffen zeigt sich, wie sensibel diese Logistik ist. Die Produkte müssen pünktlich ankommen, dürfen weder beschädigt noch falsch behandelt werden und unterliegen engmaschigen Kontrollen. Im Zweifel wird lieber einmal mehr geprüft.

Mit dem Auftrag von Menarini hat sich Wackler nicht nur einen neuen Kunden gesichert. Die GDP-Zertifizierung ist vielmehr die Eintrittskarte in einen Markt, der in Sachsen einiges an Potenzial bietet. Weitere Pharmaunternehmen sitzen in Dresden und der Region. Wilsdruff kann nun auf sie zugehen. Für Maximilian Schwarz ist aber auch klar: *„Die Arbeit ist mit dem Zertifikat nicht beendet, denn wir müssen den erreichten Standard jeden Tag bestätigen.“*

Menarini – Von Heyden GmbH

Die Menarini – Von Heyden GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Menarini Group, Italiens größten Pharmaunternehmens mit Hauptsitz in Florenz.

Sitz: Dresden
Mitarbeitende: 17.000 weltweit, über 400 in Dresden
Produktion: feste Arzneiformen wie Tabletten, Dragees, Filmtabletten und Kapseln
Märkte: mehr als 100 weltweit
Pharmazeutische Tradition am Standort Dresden: seit 1835
Teil der Menarini Group seit: 2006



In der **Halle in Wilsdruff** lagern Wirkstoffe und Verpackungsmaterialien konstant zwischen 15 und 25 Grad Celsius.

Starke Achse zwischen Polen und Deutschland

Knapp 300 Kilometer liegen zwischen Wrocław und Wilsdruff. In der Logistik ist das keine große Distanz, wenn die Zusammenarbeit funktioniert – so wie bei Rohlig SUUS Logistics und Wackler.

Rohlig SUUS Logistics ist Polens größter Logistikdienstleister und hat in über 35 Jahren ein Netzwerk aufgebaut, das Märkte in Mittel- und Osteuropa sowie Zentralasien verbindet und Warenströme über Ländergrenzen hinweg steuert. Das Leistungsspektrum macht deutlich, wie breit SUUS mittlerweile aufgestellt ist: Das Unternehmen bietet Straßen-, See-, Luft- und Schienentransporte, intermodale Verkehre, Kontraktlogistik und Zollservices. Im Straßentransport arbeitet SUUS mit unterschiedlichen Sendungsgrößen und betreibt mehr als 350 internationale Stückgutverbindungen pro Woche. Hinzu kommen Supply-Chain-Lösungen wie 4PL, Control Tower und Vendor Managed Inventory. Dabei geht es nicht allein um Größe, Standorte und Verkehrslinien. *„Im Mittelpunkt unseres Geschäfts stehen Partnerschaft, ständige Weiterentwicklung und der Wille, immer einen Schritt voraus zu sein“*, beschreibt Piotr Szałkiewicz, European Road Network Director bei Rohlig SUUS Logistics, seinen Anspruch.

Deutschland ist ein Schlüsselmarkt

Besonders wichtig ist für SUUS der deutsch-polnische Verkehr. Deutschland ist Polens größter Handelspartner. *„Für unsere Kunden ist entscheidend, dass Import- und Exportprozesse reibungslos laufen“*, betont Szałkiewicz. Deshalb arbeitet SUUS mit Partnern, die ihr Gebiet kennen, korrekt disponieren und dafür sorgen, dass Sendungen ihr Ziel pünktlich erreichen.





Piotr Szałkiewicz, European Road Network Director bei **Rohlig SUUS Logistics,** setzt auf starke Partnerschaften im internationalen Verkehr.

An dieser Stelle kommt Wackler ins Spiel. SUUS bewegt große Sendungsmengen in Richtung Ost- und Süddeutschland, Wackler bündelt Verkehre in Richtung Polen. Seit September 2025 arbeiten beide Unternehmen zusammen. Für Daniel Jockusch, Abteilungsleiter Export bei Wackler in Wilsdruff, hat sich die Partnerschaft schnell bewährt. Er ist seit 2004 am Standort und mit der Niederlassung gewachsen. Entsprechend gut kennt er die Anforderungen im internationalen Verkehr. *„Die Zusammenarbeit läuft auf sehr hohem Niveau“,* betont er.

Täglich starten zwei Wechselbrücken um vier Uhr in Wrocław, erreichen gegen acht Uhr Wilsdruff und laufen von dort weiter Richtung Süddeutschland und Frankreich. In die Gegenrichtung geht täglich je eine Wechselbrücke von Wackler Göppingen und von Wackler Wilsdruff zur Verteilung nach Polen. Weil die Standorte Wilsdruff und Wrocław weniger als 300 Kilometer voneinander entfernt liegen, lassen sich Sendungen schneller bündeln und Transporte flexibler planen. Fracht kommt früher weiter, Laufzeiten verkürzen sich. *„Rohlig SUUS verteilt die Ware innerhalb von 24 Stunden in ganz Polen. Das ist eine Top-Leistung“*, unterstreicht Jockusch.

Abstimmung ohne Umwege

Ebenso wichtig: Die Teams tauschen sich direkt aus. Wenn sich Mengen ändern oder eine Sendung besondere Aufmerksamkeit braucht, wissen beide Seiten, wen sie ansprechen können. Dass bei SUUS auch deutschsprachige Kolleginnen und Kollegen arbeiten, erleichtert die Abstimmung zusätzlich. *„Starke Beziehungen sind die Grundlage erfolgreichen Geschäfts“,* weiß Szałkiewicz.

Für Daniel Jockusch zeigt die bisherige Entwicklung, dass noch mehr möglich ist. Als nächsten Schritt kann sich der Exportleiter aus Wilsdruff gemeinsame Verkehre Richtung Tschechien vorstellen. *„Das ist aber noch Zukunftsmusik“,* erklärt er. Doch die Grundlage dafür ist gelegt: verlässliche Laufzeiten, transparente Sendungsdaten und Teams, die an einem Strang ziehen.

Rohlig SUUS Logistics

Gründung: vor über 35 Jahren in Polen
Unternehmensstruktur: inhabergeführt. Das einzige Unternehmen unter den Top 10 der polnischen Logistikbranche, das vollständig in polnischer Hand ist.
Mitarbeitende: über 2.600
Standorte: mehr als 40 in Mittel- und Osteuropa sowie Zentralasien
Flotte: 2.600 Fahrzeuge über Subunternehmer
Tägliche Transporte: 450 Direktverkehre innerhalb Polens, 350 Direktverkehre europaweit
Lagerfläche: über 385.000 m²
Nachhaltigkeit: von der SBTi bestätigte Dekarbonisierungsziele, Einsatz von Elektro-Lkw und intermodalen Transportlösungen, BREEAM-zertifizierte Logistikzentren



Wenn die Chemie stimmt

Die Firma RAMPF entwickelt Materialien und technische Lösungen, die in vielen Produkten stecken. Was das Familienunternehmen aus Grafenberg mit Wackler verbindet: der Blick fürs Machbare, kurze Wege und der Wille, gemeinsam neue Lösungen zu finden.

Viele Entwicklungen von RAMPF sehen wir nie. Trotzdem begegnen sie uns ständig: im Auto, in Haushaltsgeräten, in der Medizintechnik, im Maschinenbau, in der Luftfahrt oder beim Zahnarzt. Die Gruppe aus Grafenberg entwickelt Materialien und technische Lösungen, die in vielen Industrieprodukten stecken: Kunststoffe zum Dichten, Kleben und Vergießen, stabile Maschinenbetten aus Mineralguss, leichte Composite-Bauteile und Anlagen, die Materialien exakt mischen und dosieren. *„Wir punkten mit maßgeschneiderten Produkten“*, erklärt Benjamin Schicker, Director of Corporate Communications. Wenn es um mehr als Standardprodukte geht, beginnt für RAMPF die eigentliche Arbeit.

Rudolf Rampf gründete den Betrieb 1980. In einer ehemaligen Turnhalle in Grafenberg rührte er Gießharze aus Polyurethan an, denn für den Modellbau suchte er nach einer Alternative zu Tropenholz. Das neue Material sollte formstabil bleiben, gut zu bearbeiten und ökologisch sein. Aus dieser Idee entstand die erste Modellbauplatte aus Polyurethan. Die Erfolgsstory begann.

Chancen für Mitarbeitende

Das Familiengen, wie Schicker es nennt, ist geblieben. Michael und Matthias Rampf, die Söhne von Rudolf Rampf, führen das Unternehmen mit der gleichen Leidenschaft und dem gleichen Unternehmergeist weiter. *„Wir sind ein klassisches mittelständisches Familienunternehmen, in dem der Gründer noch durchs Gebäude läuft und die Leute persönlich kennt“*, berichtet Schicker. Diese Nähe zeigt sich auch im Umgang mit den Mitarbeitenden. Wer weiterkommen will, erhält Möglichkeiten. Die Karriere von Johannes Fogl, Director of Supply Chain Management, zeigt, wie so ein Weg aussehen kann: Er begann als Sachbearbeiter im Versand, übernahm dann Aufgaben in Zoll und Logistik und wuchs Schritt für Schritt in seine heutige Führungsposition hinein.

Auch die Werte passen zu diesem Bild: leistungsbereit, zukunftsorientiert und fair. Bei RAMPF hängen sie nicht eingerahmt an der Wand, sondern werden mit Leben gefüllt – in der Produktion, im Umgang mit Kunden und in der Führung. Dass die Fluktuation gering ist, kommt deshalb nicht von ungefähr.

Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit

Diesen Anspruch überträgt der Mittelständler auch auf das Thema Nachhaltigkeit. Er konzentriert sich auf die Bereiche, in denen er tatsächlich etwas bewegen kann. Chemisches Recycling gehört seit mehr als drei Jahrzehnten dazu. Aus industriellen Reststoffen entstehen Recyclingpolyole, die RAMPF wieder für neue Produkte nutzt. In nahezu allen Polyurethanplatten aus Grafenberg machen sie heute 10 bis 30 Prozent des Materials aus. Ergänzend setzt RAMPF auf biobasierte Rohstoffe, Ökostrom an den deutschen Standorten und Photovoltaikanlagen. Inzwischen gibt es auch eine eigene Abteilung, die Nachhaltigkeit im Unternehmen weiter voranbringt.

Früher musste RAMPF Überzeugungsarbeit leisten. Heute fragen Kunden konkret nach Recyclingmaterial, biobasierten Rohstoffen und ressourcenschonender Entwicklung. *„Wir prüfen ständig, ob wir Recyclingprodukte oder biobasierte Rohstoffe in weitere Produkte einbringen können“*, erklärt Schicker. Entscheidend bleibt, dass die Lösung technisch funktioniert und wirtschaftlich sinnvoll ist.

Seit 2024 arbeiten RAMPF und Wackler zusammen. Entstanden ist der Kontakt über eine größere Ausschreibung. Rund 8.000 Sendungen bringt die Gruppe pro Jahr weltweit auf den Weg. Aus dem Kontakt heraus sind bereits Teil- und Komplettladungsverkehre entstanden. Vor dem Hintergrund eines sich stetig wandelnden Logistikumfelds werden beide Partner weitere Potenziale für eine Zusammenarbeit kontinuierlich ausloten. *„Wir haben gemerkt, dass wir vom Set-up gut zusammenpassen“*, betont Fogl. Was er an Wackler schätzt? Fogl antwortet ohne Umweg: *„Das Unternehmen bietet nur an, was es auch leisten kann.“* Zugleich erlebt er Wackler als Partner, der mitdenkt, neue Ansätze einbringt und gemeinsame Lösungen voranbringen will. Hier treffen sich zwei Firmen, die ähnlich ticken: mittelständisch, familiengeführt, regional verwurzelt und offen für neue Wege. Am Ende bleibt ein Satz, der bei RAMPF besonders gut passt: Die Chemie muss stimmen. Zwischen Grafenberg und Göppingen tut sie das.

RAMPF-Gruppe

Gründung: 1980 durch Rudolf Rampf
Hauptsitz: Grafenberg, Baden-Württemberg
Standorte: unter anderem Deutschland, USA, Kanada, China, Japan und Korea
Mitarbeitende: rund 900 weltweit
Kompetenzbereiche: Advanced Polymers, Composite Solutions, Machine Systems und Production Systems
Produkte und Lösungen: Dichtungs-, Verguss- und Klebsysteme, Modell- und Formenbaumaterialien, Recyclingpolyole, Maschinenbetten aus Mineralguss, Composite-Bauteile sowie Misch- und Dosieranlagen
Branchen: Automobil- und Fahrzeugbau, Maschinenbau, Elektroindustrie, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, Windenergie, Sport und Freizeit

Leichtgewichte im Großformat

Kaufbauer verkauft Produkte, die für klassische Paketdienste oft zu groß sind. Wackler Wilsdruff sorgt dafür, dass Müllcontainer, Gewächshäuser und andere sperrige Waren schnell und zuverlässig beim Kunden ankommen.

Ein Klick im Onlineshop, wenige Tage später steht die Bestellung vor der Tür. Bei Kaufbauer kann das ein Gewächshaus sein, ein Lagerbehälter oder ein Abfallcontainer mit 1.000 Litern Fassungsvermögen. Was auf dem Bildschirm nach einem gewöhnlichen Einkauf aussieht, stellt die Logistik vor besondere Aufgaben.

Viele Produkte sind großformatig, wiegen aber vergleichsweise wenig. Für einen Paketdienst kommen sie nicht infrage. Gleichzeitig müssen die Transportkosten im Verhältnis zum Warenwert bleiben. *„Das ist unsere größte logistische Herausforderung. Bei manchen Artikeln kostet der Versand sogar mehr als die Herstellung“*, erklärt Kamil Prouza, Mitinhaber von Kaufbauer.

Mit Mülltonnen fing es an

Begonnen hat die Geschichte des Onlineshops mit Mülltonnen und einem gemeinsamen Plan zweier Schulfreunde.

Kaufbauer

Unternehmen: Bauer International GmbH
Sitz: Olbersdorf/Sachsen
Geschäftsführer: Jakub Soukup und Kamil Prouza
Mitarbeitende: 6
Sortiment: Abfallbehälter, Gewächshäuser, Produkte für Haus, Garten, Werkstatt, Lager und Transport
Onlineshop: kaufbauer.de

Prouzas Geschäftspartner verkaufte in Tschechien bereits Abfallbehälter. Nach seinem Studium stieg Prouza ein; gemeinsam wagten sie den Schritt auf den deutschen Markt. Seit 2016 ist Kaufbauer mit Sitz im sächsischen Olbersdorf aktiv.

Aus dem anfangs überschaubaren Angebot entwickelte sich ein breites Sortiment. Heute verkauft das Unternehmen neben Mülltonnen und Containern auch Gewächshäuser, Garten- und Werkstattbedarf sowie Produkte für Lager und Transport. Kaufbauer beliefert vor allem Kunden in Deutschland und Österreich. Rund 40 Prozent des Geschäfts entfallen auf Privatkunden, weitere 40 Prozent auf Unternehmen und 20 Prozent auf Kommunen und andere öffentliche Auftraggeber.

Kleine Mannschaft, klare Abläufe

Hinter dem Onlineshop steht ein kleines, räumlich verteiltes Team. Drei Mitarbeitende arbeiten im Lager in Olbersdorf; Kundenservice, IT, Content und Management sind an verschiedenen Orten organisiert. Prouza selbst steuert das Unternehmen von Prag aus. *„Die Ware muss natürlich physisch im Lager sein, und jemand muss sie für den Versand vorbereiten“*, sagt er. *„Alles andere können wir heute praktisch von überall aus erledigen.“* Diese schlanke Organisation funktioniert nur mit präziser Abstimmung – besonders dann, wenn sich Bestellungen nicht nach einem festen Schema packen lassen.

Die Artikel sind groß, unregelmäßig geformt und können je nach Zusammenstellung unterschiedlich ineinandergestellt oder gestapelt werden. Ob aus fünf Produkten eine Sendung oder mehrere werden, entscheidet der Lagerleiter anhand seiner Erfahrung. Er wählt den passenden



Groß, leicht und sperrig: **Wackler** liefert u. a. Abfallcontainer an die Kunden von **Kaufbauer**.

Transportweg, berechnet die Abmessungen und erstellt die Versandlabels. *„Dafür gibt es keine einfache Regel“*, betont Prouza.

Und wie nachhaltig lässt sich der Versand gestalten? Kaufbauer verpackt nur, was Schutz braucht. Großformatige Ware verlässt das Lager daher unverpackt; viele Behälter bestehen zudem aus recycelbarem HDPE-Kunststoff. Prouza kritisiert allerdings Vorgaben, nach denen andere Waren in Kartons verschickt werden müssen, obwohl sie keinen zusätzlichen Schutz benötigen. *„Dadurch fallen große Mengen Karton an, die vermeidbar wären.“*

Vom Lager bis zum Kunden

Seit 2021 setzt Kaufbauer beim Versand auf Wackler Wilsdruff. Vor allem große Abfallcontainer laufen über das Stückgutnetzwerk der CargoLine. Wenn Sendungen anstehen, holt Wackler sie täglich im Lager in Olbersdorf ab. 2025 kamen so rund 1.700 Sendungen zusammen; 2026 werden es voraussichtlich mehr. Für Prouza zählt vor allem, dass die Ware schnell beim Kunden ankommt.

Viele Bestellungen verlassen das Lager noch am Tag des Eingangs und erreichen ihre Empfänger am folgenden oder übernächsten Tag. Firmenkunden können bereits ab der ersten Bestellung auf Rechnung kaufen. *„Diese Geschwindigkeit und dieser Service tragen wesentlich dazu bei, dass unsere Kunden zufrieden sind und wieder bei uns einkaufen“*, betont der Geschäftsführer.

Wie wichtig kurze Reaktionszeiten sind, zeigte zuletzt die Anfrage eines Kunden über rund 50 Abfallcontainer. Kaufbauer benötigte kurzfristig einen individuellen Transportpreis. Das Wackler-Team lieferte die Kalkulation noch am selben Tag, sodass Kaufbauer das Angebot direkt fertigstellen konnte. *„Wenn wir etwas brauchen, bekommen wir schnell eine Antwort“*, berichtet Prouza. Und noch mehr: *„Wackler ist absolut zuverlässig und wir finden immer eine passende Lösung.“* Diese direkte Abstimmung schätzt auch Andreas Kuntze, der Kaufbauer im Außendienst betreut. *„Mit Kaufbauer läuft die Zusammenarbeit geräuschlos und auf dem kurzen Dienstweg“*, betont er. *„Wenn etwas ansteht, telefonieren wir oder schalten uns per Teams zusammen.“* Die nächsten Leichtgewichte im Großformat können also ins Rollen kommen.

Viel mehr als Standard

Die Logistik verändert sich – und der Mittelstand gestaltet den Wandel mit. Beim 3. Logistik-Talk im Friederike-Wackler-Museum ging es um starke Partnerschaften, nachhaltige Mobilität und neue Technologien.

„Logistik wird oft erst sichtbar, wenn etwas fehlt." Mit diesen Worten eröffnete Gabriele Schwarz, Leiterin des Friederike-Wackler-Museums, den 3. Logistik-Talk in Göppingen. Ob Lebensmittel, Produktionsmaterial oder Ware beim Kunden: Ohne funktionierende Transportketten stockt vieles, was im Alltag selbstverständlich erscheint.

Unter dem Titel „Mittelstand, Märkte, Mobilität: Wie sieht die Logistik von morgen aus?" diskutierten Jörn Peter Struck, Geschäftsführer der CargoLine, Andrea Marongiu, Geschäftsführer des Verbands Spedition und Logistik Baden-Württemberg, Patrick Charrier, Group Logistics Manager Outbound bei der Würth Group, sowie Maximilian Schwarz, Geschäftsführer bei Wackler. Moderiert wurde die Runde von Iris Kümmerle, Geschäftsführerin der klip GmbH.

Nah am Kunden

Zum Auftakt richtete die Runde den Blick auf den Mittelstand. Wie kann er sich in einer Branche behaupten, in der Konzerne wachsen, Anforderungen steigen und Leistungen und der Wettbewerb immer härter werden?

v. l. n. r.: **Maximilian Schwarz, Jörn Peter Struck, Patrick Charrier, Andrea Marongiu** und **Iris Kümmerle**





Nach dem **Talk** ist die Zeit ideal, um im **Friederike-Wackler-Museum** ins Gespräch zu kommen und zu netzwerken.

„Besonders wichtig ist es, sich konsequent am Kunden zu orientieren. Standardtransporte kann jeder große Anbieter bewältigen. Wir Mittelständler müssen darüber hinaus einen echten Mehrwert schaffen", hob Schwarz hervor.

Wackler setzt deshalb auf Lösungen, die zum jeweiligen Unternehmen passen. Ein Vertriebsteam vor Ort, kurze Entscheidungswege und der direkte Austausch mit den Kunden seien klare Stärken. Persönliche Beziehungen bleiben wichtig. Heute entsteht Kundenbindung allerdings zunehmend dadurch, dass eine Spedition konkrete Probleme löst.

Charrier unterstrich diese Sicht. Er plädierte für langfristige Partnerschaften, in denen beide Seiten ihre Anforderungen und Abläufe verstehen: *„Die Sprache, die Verlader und Spediteure sprechen, muss die gleiche sein."* Bei Ausschreibungen dürfe nicht allein der günstigste Preis zählen. Lieferfähigkeit, Erfahrung und Verlässlichkeit seien mindestens ebenso wichtig. Auch Struck sieht mittelständische Speditionen dort im Vorteil, wo Standardangebote nicht weiterhelfen. Zugleich könnten sie nicht jede Aufgabe allein bewältigen. *„Vieles lässt sich über Kooperationen lösen"*, betonte der CargoLine-Geschäftsführer. Für Wackler sind deshalb das CargoLine-Netzwerk und der Austausch mit den Partnern besonders wichtig – auch in Sachen Nachhaltigkeit. *„Das ist ein Top-Thema"*, sagte Schwarz. Verlader fordern zunehmend, CO_2 zu reduzieren. Gleichzeitig steht die wirtschaftliche Seite im Fokus: Weniger Dieselverbrauch senkt Emissionen und Kosten. Hinzu kommen alternative Antriebe und die Aufgabe, die Mitarbeitenden auf neue Technik und verän-derte Abläufe vorzubereiten.

Wie anspruchsvoll die Umsetzung ist, zeigte Charrier am Beispiel der Ladeinfrastruktur. Ladeort, Ladezeit und Kosten müssen zum Betrieb passen. Ob Ladepunkte an Rampen oder auf Warteflächen entstehen, wirkt sich direkt auf Abfertigung, Rangieren und Standzeiten aus. Andrea Marongiu bewertet die Entwicklung trotz aller Hürden durchaus positiv: *„Es hat sich bereits viel getan, auch wenn die Entwicklung schneller hätte laufen können."*

KI-Lösungen ohne Millionenbudget

Nicht jede Veränderung erfordert große Investitionen. Bei der Digitalisierung lassen sich auch mit überschaubaren Projekten schnell erste Fortschritte erzielen. Schwarz plädierte deshalb für einen pragmatischen Einstieg. *„Es geht nicht mehr nach dem Motto: Man nehme eine Million."* Schon mit klar umrissenen Anwendungen ließen sich einfache Aufgaben automatisieren, zum Beispiel das Auslesen von Transportanmeldungen, E-Mails oder PDF-Dokumenten und die Übernahme der Daten ins Transportmanagementsystem. Es gehe nun darum, diese Möglichkeiten Schritt für Schritt ins Unternehmen zu tragen. *„Jetzt müssen wir das Feuer entfachen"*, sagte Schwarz mit Blick auf Führungskräfte und Teams.

Zum Abschluss fragte Iris Kümmerle nach den Wunschschlagzeilen der Teilnehmer. Schwarz setzte mit *„Die Spedition Wackler hat das Beamen erfunden"* einen augenzwinkernden Schlusspunkt. Bis dahin bleiben die Aufgaben bodenständig: nah am Kunden bleiben, Veränderungen gemeinsam angehen und neue Ideen realisieren.

WACKLER
Spedition & Logistik

Hier alle Wackler-Reports
im Überblick

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

CargoLine
LogisticsNetwork

