

Verrückte Zeiten

Hochkonjunktur beschert Ladung. Auf dem ohnehin leergefegten Markt fehlen Lkw. Für die Disponenten bedeutet das Dauerstress. Warum in so einer Situation Ärmel hochkrepeln alleine nicht ausreicht.

„In Monaten, in denen Aufträge normalerweise durchlaufen, war es nur schwierig, besonders schwierig und extrem schwierig“, blickt Geschäftsführer Josef Heiß auf das anstrengende letzte Jahr zurück. Statt des Ohrwurms von Geier Sturzflug „Ja dann wird wieder in die Hände gespuckt, wir steigern das Bruttosozialprodukt“ pfeifen seine Mitarbeiter in der Disposition aus dem letzten Loch. Nach den ersten Spitzen um die Oster- und Pfingstfeiertage flachte das Aufkommen nicht ab. Die Lage blieb bis Ende Juli angespannt. Nach nur drei Wochen Verschnaufpause zog das Ladungsaufkommen im August bereits wieder an mit Rekordwerten im Oktober.

Grund für den anhaltenden Nachfrageüberhang am Transportmarkt war und ist zum einen der brummende Motor der Konjunktur. Zum anderen der vielzitierte Fahrermangel, der sich langsam dramatisch bemerkbar macht. Zusätzlich verschärfte das neue Fahrpersonalgesetz im Mai 2017 die Lage. Seit Fahrer nur noch eingeschränkt in ihrem Fahrzeug übernachten dürfen, ist Deutschland für Osteuropäer zunehmend unattraktiv. Sie ziehen ihre Fahrzeuge ab. Am Markt fehlen Laderaumkapazitäten. Die Preise schießen in die Höhe. Immer mehr Ladungen bleiben stehen. Der anhaltende Mangel schlaucht Dienstleister und Verloader. Letztere können ohne versorgungssichere Logistik ihre Kundenversprechen nicht erfüllen.

Ein Ende dieser Situation ist nicht absehbar.

Zwar konnte die BTK im letzten Jahr ihre Lieferquote im Vergleich mit der Branche über Durchschnitt halten - aber nur mit hohem Aufwand. Schon vor dem großen Engpass im Herbst stellte Josef Heiß mit kritischem Blick auf die eigenen Prozesse fest: „Eigentlich machen wir alles richtig.“ Deshalb verhandelte er im Umkehrschluss sehr früh mit offenem Visier die Rahmenbedingungen und vor allem die Preise neu. „Es war eine Flucht nach vorn“, erinnert sich Heiß im Rückblick auf das zurückliegende Jahr, wie er und sein Team über Monate hinweg Kunden für bessere Rahmenbedingungen ins Boot geholt haben.

In enger Zusammenarbeit flexibilisierte die BTK Transportlaufzeiten, gestaltete intelligente Rundläufe, verbesserte die Auslastung der Fahrzeuge, machte die Preissituation am Transportmarkt für Kunden transparent und gab in manchen Fällen margenfressende Problemrelationen konsequent auf. Aktuell sind die starren Zeitfenster für Be- und Entladung im Visier. Solche Maßnahmen linderten die Situation, reichen aber mit Blick auf ein weiteres Jahr mit konstantem Ladungsüberhang bei Weitem nicht aus.

Für eine effiziente Zusammenarbeit müssen Dienstleister, Verloader und Empfänger dringend gemeinsam die Rahmenbedingungen für Transporte verbessern, damit die Aufträge für alle, das heißt für Kunden, Disponenten und vor allem Fahrer tragbar sind. Sonst kippt das Betriebsklima und immer mehr Fahrer kehren ihrem Beruf den Rücken. Das gefährdet Kundenbeziehungen und verschärft die angespannte Lage am Markt noch mehr.

Liebe Leserinnen und Leser!

Dialog ist bei uns nicht nur ein Wort. Wie wichtig er ist, hat uns das letzte Jahr bewiesen.

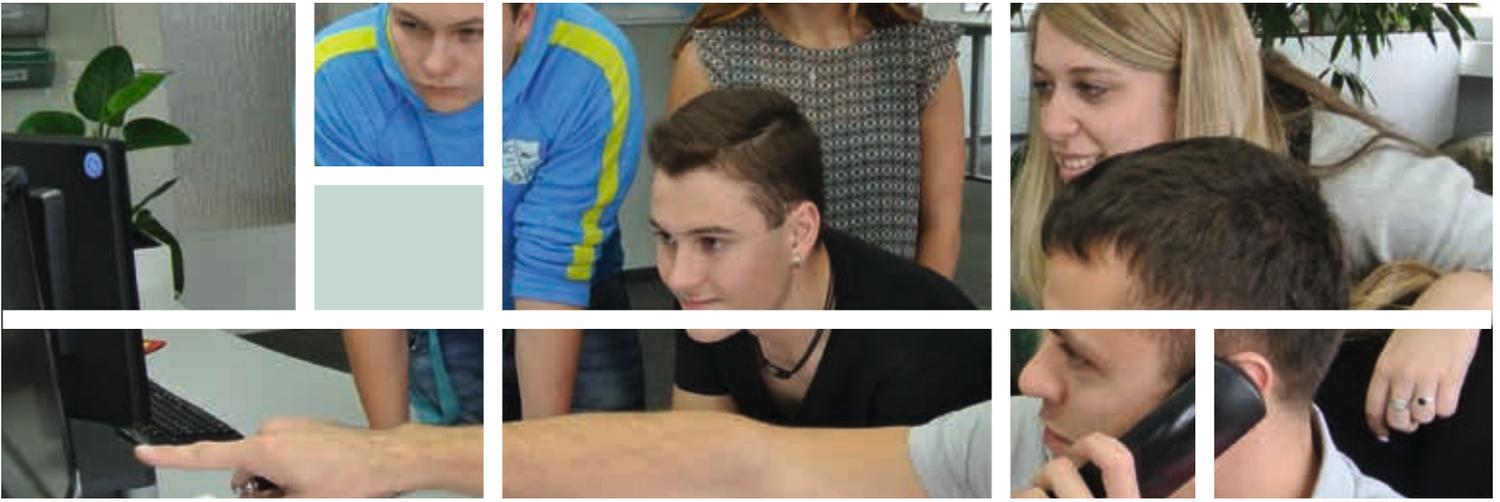
In unserem Leitartikel lesen Sie von verrückten Zeiten. Über Monate hinweg war Laderaum knapp. Wir haben mit vielen Kunden und Partnern Gespräche geführt und Lösungen gefunden.

Ebenso intensiv war die Einführung des neuen IT-Systems, denn in diesem Zuge sind wir im Dialog mit den verschiedenen Teams all unseren Prozessen auf den Grund gegangen.

Und bei manchen Aktionen hat es uns die Sprache verschlagen, wie Sie auf der letzten Seite unseres Infoblitzes lesen können. Wir wünschen Ihnen für die zwölfte Ausgabe viel Spaß beim Lesen.



B. Reichl, Josef Heiß, Josef Heiß



Karrieretreppchen für Logistiknachwuchs

Der Wettbewerb um Auszubildende wird immer schärfer. Die Logistik gewinnt mit ihrem Image von alleine keinen Nachwuchs. Was Jugendliche anspricht und wie sie sich informieren, hat die BTK mit einer Umfrage an zwei Schulen im Raum Rosenheim untersucht.

Der Wettbewerb um Auszubildende wird immer schärfer. Die Logistik gewinnt mit ihrem Image von alleine keinen Nachwuchs. Was Jugendliche anspricht und wie sie sich informieren, hat die BTK mit einer Umfrage an zwei Schulen im Raum Rosenheim untersucht.

„Wie informieren sich Schülerinnen und Schüler über passende Berufe?“ Zu ihrem Rechercheverhalten und ihren Wünschen an den zukünftigen Ausbildungsbetrieb antworteten 222 Schülerinnen und Schüler der 9. und 10. Jahrgangsstufe auf einem Fragebogen. Kooperationspartner waren die Wirtschaftsschule Alpenland in Bad Aibling und die Realschule in Brannenburg. Dort ist die

BTK seit Jahren auf den Berufsinformessen als Partner der Schule präsent.

Wichtigste Erkenntnis: Fast jeder Zweite (42%) will vor allem Karriere machen. Auf der Suche nach dem passenden Treppchen suchen die Jugendlichen eher den persönlichen Kontakt. Topp sind Berufsinformessen

**» Wer bei uns
anpackt und Interesse
zeigt, kann schnell
Verantwortung
übernehmen «**

(60 %) gefolgt von der Berufsorientierung im Rahmen des Unterrichts (56 %). Mit ihren meist 15 Lebensjahren und als geübte Digital Natives ziehen die Jugendlichen eine gut gemachte Firmenwebsite den sozialen Medien vor.

„Wir haben uns richtig aufgestellt“, freut sich Geschäftsführer Franz Weiß, der mit regelmäßigen Auftritten an den Schulen und einem Stand auf der regionalen Azubimesse im letzten Mai seine Ausbildungsplätze bereits komplett vergeben hat. Im Herbst erklimmen sechs zukünftige Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung die erste Stufe und

steigen in die Welt der Logistik ein. Zudem bildet die BTK erstmalig im Logistikzentrum Raubling eine Fachkraft für Lagerlogistik aus.

Immer wieder ergänzt die BTK ihr Instrumentarium, mit dem sie potenzielle Kandidaten anspricht. Neben einer zielgruppengerechten mit Azubis entwickelten Website gehört ein kleiner Kurzfilm genauso zum Repertoire wie eine unterhaltsame Fotostory oder informative Flyer. Doch was zählt, ist der persönliche Kontakt. Das bestätigen 60 Prozent der befragten Schüler.

Das Gesicht für die Ausbildung ist Cindy Ganssl. Die heute 24-Jährige hat bei der BTK gelernt und Karriere gemacht. Mit Ausbilder-eignungsschein und aktuell einer nebenberuflichen Weiterbildung zur Personalfachkauffrau hält sie Kurs Richtung Ausbildungsleiterin. Schon heute wird sie von den 18 Auszubildenden in drei Jahrgangsstufen liebevoll „Azubi-Mama“ genannt.

Der selbst ausgebildete Nachwuchs der letzten 20 Jahre durchdringt alle Karrierestufen vom Sachbearbeiter bis zur Führungsetage. „Wer bei uns anpackt und Interesse zeigt, kann schnell Verantwortung übernehmen“, beschreibt Franz Weiß das Karriereprinzip der BTK, die bis jetzt über 100 Jugendliche ausgebildet und davon weit über 90 Prozent übernommen hat.



Alles eine Frage der Abläufe

Am Tag X wird umgestellt. Bis dahin muss das neue System laufen. Zeit spielt dabei keine Rolle. Prozesse perfekt abzubilden, war Projektleiter Georg Marx wichtiger. Dabei ging es ans Eingemachte.

Im dualen Studium hat Marx seine Projektmanagementfähigkeiten in der Praxis unter Beweis gestellt. Im November 2015 vertraute die BTK dem frischgebackenen Betriebswirt die System-einführung von der Auswahl bis zur Inbetriebnahme an. Die Entscheidung für die Logistic Suite von Brabender inklusive Entwicklungspartnerschaft für ein kartenbasiertes Dispotool und Paletten-Management fiel ein Jahr später. Seither hat sich der 26-Jährige quer durch die Organisation auf rund zwanzig Schauplätzen in jede Fragestellung hineingefuchst und steckt tief in den Prozessen.

Für die Schnittstellenprogrammierung zur Finanzbuchhaltung, zum elektronischen Archiv oder Partnern wie E.L.V.I.S. oder Transporeon hält er den Kontakt zu Brabender. Zusätzlich betreut er die Hardware und organisiert Anwenderschulungen. Seine Kernaufgabe sieht er darin, das Systemwissen ins Unternehmen zu tragen. „Wichtig ist es die Logik zu verstehen, die hinter dem System steckt“, sagt Marx. „Erst wer das Zusammenspiel von Kundenauftrag, Transportjob und Tour verstanden hat, kann dessen Potenziale voll ausschöpfen.“

Für dieses Verständnis arbeitet er eng mit allen Fachabteilungen zusammen. Den Anfang machte er mit Barbara Grote, Leiterin der 15-köpfigen Serviceabteilung. Ihr Team für Erfassung, Abrechnung und Lademittelmanagement speiste mit drei Manntagen pro Wo-

che nach der neuen Logik Kunden und Transportunternehmer als „Geschäftspartner“ und die 154 eigenen Zugmaschinen sowie Auflieger, Material und Personal als „Ressourcen“ ein. Dazu folgten Hunderte von Informationen zu Be- und Entladestellen, Ladungsart, Tarif sowie Zuschläge und Gebühren aller Art. Parallel stellten Grote und Marx jeden Prozessschritt infrage. Auf dieser Basis entstanden erste Anwenderoberflächen und viele Formulare für Angebote, Berichte, Verzollung oder Rechnungen, die das System bis in den letzten Winkel ausloteten.

„Über einige Wochen ist rund die Hälfte meiner Arbeitszeit in das System geflossen“, beschreibt Grote ihren Aufwand und stellt fest: „Es geht nicht nebenher.“ Das Investment wird sich aus ihrer Sicht später auszahlen. Zeitfressende kleine Dinge wie zehn Arbeitsschritte bei einem harmlosen Storno brauchen dann nur noch einen Klick und Abrechnungen mit den komplexesten Konditionen lassen sich „mit einem Ratsch“, wie sie mit bayerischem Charme sagt, erledigen.

Für die Inbetriebnahme hat Marx mit einem Testsystem gearbeitet, in dem er spezielle Anforderungen gemeinsam mit den Mitarbeitern gelöst hat. Bewährtes übernahm er ins Echt-system, das so dem Go Live im März 2018 gewachsen war. Mit Blick auf mehr als 50 % Umsatzzuwachs seit 2011 und die Wachstumsziele des Unternehmens ist sich Geschäftsführer Josef Heiß heute sicher: „Die Logistic Suite ist ein flexibles System, mit dem wir auf lange Sicht Prozesse wie bisher auch selbstständig abbilden können.“

» Dabei ging es ans Eingemachte. «



Im Dialog

IT ist ein Hebel für profitables Wachstum. Wir fragen Thomas Brabender, Inhaber Brabender Group, worauf es bei der Einführung einer Software ankommt.

Infoblitz: Herr Brabender, sie kennen das Speditionsgeschäft von der Pike auf. Wo verlieren die Unternehmen häufig bares Geld?

Herr Brabender: Gerade kleine und mittlere Unternehmen stehen mit dem Rücken an der Wand, weil sie ihre Prozesse und Schnittstellen zu Partnern und Kunden nicht aktiv und vor allem effizient und durchgängig gestalten. Als Teil von Logistikketten, die immer mehr Kollaboration verlangen, fressen Softwarelösungen, die nur mit Excelkrücken funktionieren zu viel Zeit. Und Zeit ist Geld.

Infoblitz: Was ist aus Ihrer Sicht bei einer Softwareeinführung am wichtigsten?

Herr Brabender: Zeit investieren und Erfahrung einkaufen. Die IT ist kein notwendiges Übel, sondern eine erfolgskritische Infrastruktur. Die Einführung darf nicht mit dem Alltagsgeschäft konkurrieren. Abläufe in enger Zusammenarbeit mit externen Partnern und internen Teams hinterfragen zahlt sich langfristig aus. Wir sehen uns deshalb nicht nur als Lieferant einer Softwarelösung, sondern vor allem als Sparringpartner für unsere Kunden.

Infoblitz: Wie meistert die BTK ihr Softwareprojekt und was ist das Besondere daran?

Herr Brabender: Wir haben von Anfang an gemerkt, dass das Unternehmen nicht nur überdurchschnittliches Verständnis für IT und Prozesse besitzt, sondern auch eigene Ideen mitbringt. Wir haben selten mit einem Unternehmen zusammengearbeitet, das die Potenziale unserer Software in dieser Tiefe ausschöpft und uns als Entwickler auf neue Ansätze bringt.

Herzlichen Dank für das Interview.

Ein Team, ein Ziel.



Wer will durch Matsch kriechen und in Eiswasser schwimmen? Wenn sich auf so eine Frage sechs Kolleginnen und Kollegen melden, beweist das echten Sinn für Teamarbeit.

Die Idee kam von Sascha Kettenberger (25) und Silviu Nemeth (32), beide Mitarbeiter im Logistikzentrum der BTK. Sie traten mit zwei Dreierteams im Kühtai nahe Innsbruck zum Xletix an. In Intervallen von 100 Teilnehmern rannten rund 4000 Leute einen rutschigen Berg hinauf. Überwandn Berge von Traktorreifen, kletterten über drei Meter hohe Mauern, rutschten in Eiswasser und sprangen zu Fuß eine Halfpipe hoch. In atemberaubender Berglandschaft mit schroffen Felsen, zum Teil auf 2.500 Metern Höhe, waren die Teams der BTK beim höchsten Hindernislauf in Europa dabei. „Wir starten als Team und kommen als

Team an“, haben sich die Kollegen geschworen und sich gegenseitig geholfen, damit sie zusammen das bestmögliche Ergebnis erreichen. „Das gilt auch für die Zusammenarbeit bei uns im Büro“, sagt Markus Kefer (21) Azubi im dritten Lehrjahr, fit durch Fußball und Fitness, der gut mit dabei war. „Wir müssen mit der Ladung von A nach B und brauchen dafür die beste Lösung bei unvorhergesehenen Hindernissen.“ Nächstes Jahr wieder.

www.btk.de/aktuelles

**In aller Kürze.
Mehr im Web.**

Strauß zum Abschied. Mit Blumen und vielen Danksagungen verabschiedete sich Friederike Strauß nach 30 Jahren in den Ruhestand. In ihrer langen Karriere hat sie die BTK von der PWA (heute SCA) über den Management-Buy-Out bis heute begleitet. Ein Rückblick auf ihre Leistung finden Sie auf unserer Seite unter Aktuelles.

Spezialtrailer für RKW. Mit stabilen Stützen tragen vier neu angeschaffte Koffertrailer schwere Ware im abgesattelten Zustand. Das beschleunigt den Prozess der Be- und Entladung der fertigen Folien im RKW-Werk Wasserburg. Statt bisher drei sind damit jetzt vier Lagerfahren pro Tag zum BTK-Logistikzentrum in Raubling möglich.

Bewährtes im Service. Barbara Grote ist seit 2004 bei der BTK. Zum Jahresbeginn hat sie den Kundenservice übernommen. Als neu ernannte Abteilungsleiterin steuert die bisherige Teamleiterin die Zusammenarbeit aller 15 Kolleginnen und Kollegen für Erfassung und Abrechnung der Aufträge sowie das Paletten-Management.

Impressum

BTK Befrachtungs- und Transportkontor GmbH
Dr.-Steinbeißer-Straße 2, D-83026 Rosenheim
info@btk.de / Tel. +49 (0) 8035 / 900-0
Verantwortlich für den Inhalt: Josef Heiß
Konzept: COM.SENSE GmbH
Grafik: KW NEUN Grafikagentur

BTK Fakten

1939 gegründet, seit 1999 inhabergeführte GmbH
154 Fahrzeuge
250 Mitarbeiter, davon 15 Auszubildende
8.000 qm Lagerfläche
Kooperationen mit ELVIS und ILN
Crefo-Zertifikat

DIALOG. DYNAMIK. QUALITÄT