

bauelement + technik

Die Fachzeitschrift für Fachhandel, Handwerk und Planer



VFF Inside 2018

Bauen wird zunehmend komplex

Rademacher:
Smart-Home-Strategie für den Handel

Columbus Treppen:
Problemlöser im Treppenmarkt

Lebo:
Gut aufgestellt beim Heimspiel in Bocholt

Warentransport sichert Kundenzufriedenheit

Die Transport- und Logistikbranche leidet unter Fachkräftemangel und Frachtraumverknappung. Dabei ist der zuverlässige, pünktliche Warentransport für produzierende Unternehmen die letzte Meile in puncto Kundenzufriedenheit. Das hat Hoco erkannt und setzt daher auf hauseigene Logistik.

Die beiden Schwesterunternehmen Hoco Fenster und Haustüren sowie Hoco Leisten und Parkett aus Eggenfelden/Niederbayern haben aus der Not aufgrund des Fachkräftemangels auch in der Transport- und Logistikbranche eine Tugend gemacht und die eigene Transportsparte als entscheidenden Wettbewerbsvorteil identifiziert. Innerhalb des letzten Jahres wurde die Hoco Transport International fit für den europäischen Logistikmarkt gemacht.

Hoco Geschäftsführer Harald Meyer beschloss Ende 2016, die hauseigene Logistik zu einem schlagkräftigen Instrument für Kundenzufriedenheit und Wachstum des Unternehmens zu machen. Hierbei war für ihn von vornherein klar, „dass

unser Fuhrpark sich dabei dem speditionellen Wettbewerb hinsichtlich Leistung und Kosten stellen muss“.

Gemeinsam mit dem Logistik- und Prozess-Spezialisten Exxent Consulting startete ein Projektteam um die Leiterin der Versandabteilung Eva Heller und Betriebsleiter Thomas Baumann im Januar 2017 die Umsetzung einer umfangreichen Status-Quo-Analyse. Schnell stellte sich dabei heraus, dass im Vergleich mit internationalen Top-Spediteuren und Logistikdienstleistern der hauseigene Fuhrpark und die Prozesseffizienz nicht mehr zeitgemäß waren.

Das Projektteam erarbeitete daraufhin mit Unterstützung von Exxent-Chef Johnny Eke und seinem Team ein klares Konzept mit konkreten Maßnahmen

und insgesamt sieben Teilprojekten. Ziel: Innerhalb von zwölf Monaten sollte eine schlagkräftige und wettbewerbsfähige Hoco Transport-Organisation aufgebaut werden.

Grüne Logistik und digitale Prozesse

Mittlerweile tritt die Hoco Transport International als Dienstleister für beide Hoco-Unternehmen und auch Drittkunden am Markt auf. In den letzten Monaten sind fünf neue Lkw angeschafft worden. Zwei weitere sollen noch folgen. Insgesamt besteht der runderneuerte Fuhrpark aus derzeit gut elf ziehenden Einheiten, zwei Züge sind für dieses Jahr noch vorgesehen. Dabei hat sich Hoco

auch hier im Rahmen seiner Nachhaltigkeitsstrategie ganz der Green Logistics verschrieben. Alle neuen Fahrzeuge der Marke Mercedes Benz erfüllen die EURO-6-Norm und verbrauchen wesentlich weniger Kraftstoff als ihre Vorgänger. Unterstützung gab es für die Neuanschaffung auch über die De-Minimis-Förderung des Bundesamts für Güterverkehr. Diese Förderung kann grundsätzlich von allen Logistik- und Transportunternehmen mit eigenem Lkw-Equipment beantragt werden.

Neue Hebebühnen, Mitnahmestapler, geeignete Ladungsträger sowie organisierte Bereitstellflächen auf dem Hoco-Gelände nach PLZ-Ge-



Die drei Neuen in der Hoco-Flotte erfüllen die EURO-6 Norm und zahlen damit auf die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens ein.

Fotos: Hoco



Das Hoco-Team am neuen Leitstand (v. l.): Timo Klante, Silvia Orthuber, Eva Heller, Jonny Eke (Exxent Consulting), Linda Schätz, Uschi de la Torre Altena.

bieten sind weitere Mosaikteilchen im Erneuerungsprozess. Zum 1. Dezember 2017 ist auch der neue Transportleitstand operativ gegangen, im Rahmen einer komplett neuen Büro- und Arbeitsplatzumgebung. Dazu gehören moderne Hilfsmittel wie das Transportmanagementsystem (TMS) „Komalog“, Smartphones für alle Fahrer, Telematikmodule von Fleetboard und die Mobile Tracking-App von Euro-Log. Die komplette Auftragsumsetzung erfolgt bald digital – von der Tourenplanung über die Unterschrift des Kunden auf dem Smartphone des Fahrers bis zur digitalen Auftragsabrechnung in der Finanzbuchhaltung.

Gut ausgebildete Mitarbeiter zwingend erforderlich

Ohne Investment in die eigenen Mitarbeiter ist ein solches Projekt nicht zu stemmen. Die gesamte Logistikabteilung von der Versandvorbereitung über den Leitstand bis zu den Fahrern wird umfangreich geschult. Die langjährigen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie neue Kollegen ziehen hierbei vorbildlich mit. Die Leitstandschefin Eva Heller bringt es auf den Punkt: „Wir müssen gleichzeitig den Rückstand aufholen und zusätzliche neue Qualifikationen umsetzen.“

Insbesondere das Berufsbild des Lkw-Fahrers hat sich in den letzten Jahren komplett gewandelt. An Bord eines modernen Lkw erwartet die Fahrer ein digitaler Arbeitsplatz. Die Belastungen insbesondere im Fernverkehr sowie die physisch anstrengenden Entladearbeiten sind jedoch geblieben, sodass der Fachkräftemangel als Megatrend der Branche sich nicht von allein löst. Unternehmen müssen deshalb lernen, strategisch vorausschauend zu handeln und dabei auch unkonventionelle Wege zu gehen. Durch die digitale Prozessoptimierung ist die Tourenplanung einfacher geworden, das schafft Raum für mehr Planung und Optimierung im Leitstand. Neben Wochentouren sind auch Tagestouren im Programm, sodass Rotationsfahrer auch in den Genuss des Nahverkehrs kommen können. Darüber hinaus sitzt bei Hoco seit kurzem die erste Frau „auf dem Bock“. Der langjährige und sehr loyale Hoco-Fahrer Christian Ritter fragte an, ob noch Bedarf und Platz für seine Frau Simone als Berufskraftfahrerin sei. Diese besaß zwar eine Lkw-Ausbildung, arbeitete bisher aber in einem anderen Bereich. Nach kurzer Probezeit steuert sie jetzt erfolgreich ihren eigenen Hoco-Lkw. „Unsere Frau Ritter hat sich damit in einer klassischen Männerdomäne

durchgesetzt und kommt trotz anfänglicher Skepsis sehr gut bei ihren zufriedenen Kunden an“, so Eva Heller.

Zwei Fliegen mit einer Klappe

Für Hoco hat sich das Investment auf zwei Seiten mehr als gelohnt. Zum einen wird das Ziel der Geschäftsführer Harald Meyer und Philipp Stiehl erreicht, die hauseigene Logistik zu einem schlagkräftigen Instrument der Kundenzufriedenheit zu machen. Pünktliche Lieferungen bei günstigen Kosten sind langfristig sichergestellt.

Zum anderen trägt die Distributionslogistik bereits jetzt zum Unternehmenswachstum bei. Denn Rückfahrten beziehungsweise Leerfahrten werden dank moderner Telematik genutzt, um Waren bei den eigenen Lieferanten abzuholen, die Lieferfähigkeit sicherzustellen oder Frachtraum an externe Kunden zu vermarkten. Die ersten Partner gibt es mit einigen sehr kooperativen Spediteuren, die durch die Nutzung des Hoco-Rückfrachtraums eigene Transportspitzen abfangen. Damit zeigt die Hoco-Unternehmensgruppe, dass es möglich ist, trotz Fachkräftemangel und internationaler Konkurrenz erfolgreich am Markt zu bestehen und zu wachsen. ■