Logistik Life 5

Transformation der Gezeiten
Unternehmenskultur im Wandel

Österreichische Post
Logistik-Partnerschaft für höchste Ansprüche

Mysterium GEN Z
Welches Potenzial birgt die neue Generation?

WANKO

Inhalt

Vorwort	2
Transformation der Gezeiten	4
Transgourmet	8
KRAFT	12
MADMEN Onlinemarketing	16
Fraunhofer IML	18
Österreichische Post	20
Generation Z	24
Wanko Suite	26
Schulungen	28
Messer	29
Intelligente Telematiksysteme	32
MapTrip FollowMe	34
Consumer-Geräte in Unternehmen	38
Wanko Rätselecke	42
Abschied Yvette Wanko	43
Main Capital Partners	44
Unsere Partner und Kunden	46
Impressum	48

Liebe Leserinnen und Leser,

ich bin stolz, Ihnen die 5. Ausgabe unseres Magazins Logistik Life präsentieren zu dürfen.

Seit unserer letzten Ausgabe ist viel passiert, darunter die Erholung von der weltweiten Pandemie und der Übergang zur “neuen Normalität”. Ich freue mich jedoch, Ihnen berichten zu können, dass die Dinge wieder zur “alten Normalität” zurückgekehrt sind und in unserem Büro wieder eine rege Tätigkeit herrscht. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist nach wie vor unser Hauptanliegen. Deshalb bin ich froh, dass wir uns wieder auf Veranstaltungen und Messen treffen können, um die engen Beziehung zu unseren Kunden zu pflegen. Darunter ist auch die LogiMAT 2023 in Stuttgart vom 25.-27. April, auf der wir ausstellen und Ihnen unser Unternehmen und unsere Lösungen näherbringen..

Ein besonderes Highlight für uns ist die Tatsache, dass wir jetzt Teil der FleetGO Group sind, einer Software-Unternehmensgruppe, das sich zum Ziel gesetzt hat, eine umfassende Software-Suite für die moderne Logistik zu entwickeln, die alle Aspekte moderner Logistikabläufe unterstützt. Durch den Beitritt zur FleetGO Group haben wir die Basis unseres Unternehmens gestärkt und sind optimal für die Zukunft aufgestellt.

Als Teil der FleetGO Group können wir unsere derzeitige Strategie fortsetzen unsere äußerst anpassungsfähige Software-Suite weiterzuentwickeln. Wir sind besser auf die internationale Expansion vorbereitet und können weiterhin neue Funktionen entwickeln, die unsere Kunden verlangen. Darüber hinaus bieten wir jetzt innerhalb der Gruppe eine robuste Flottentelematiklösung und alles, was mit digitalen Fahrtenschreibern zu tun hat. Mehr über unsere neuen Telematiklösungen erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

Schließlich möchte ich Ihnen noch den CEO der FleetGO Gruppe, Ronald van Tiel, vorstellen. Seine Vision und Leidenschaft für die Entwicklung der Logistikbranche und die Einführung von KI-Technologie in unsere Software werden dabei helfen, uns noch weiter zu verbessern und den Bedürfnissen unserer Kunden noch mehr zu entsprechen.

Ich wünsche Ihnen so viel Freude beim Lesen dieses Magazins, wie es uns beim Erstellen bereitet hat, und ich freue mich darauf, Sie bald wieder persönlich zu treffen.

Mit herzlichen Grüßen,

Alexander Wanko

Geschäftsführer Wanko Informationslogistik

Ich bedanke mich bei Alexander Wanko für die Möglichkeit, die FleetGO Group in dieser Ausgabe von Logistik Life vorstellen zu können. Als Softwareunternehmen, das sich auf den Transport- und Logistiksektor konzentriert, kennen wir die Herausforderungen, die mit dem Betrieb komplexer Prozesse verbunden sind. Die FleetGO Group wurde 2008 als niederländischer Anbieter von Telematiksoftware gegründet. In den letzten 14 Jahren haben wir das Unternehmen zusammen mit der „FleetGO Family“ zu einem führenden Softwareunternehmen mit Kunden in ganz Europa ausgebaut. Im Jahr 2022 schlossen wir uns mit MAIN Capital Partners zusammen, einem der größten Software-Investoren in Europa.

Die Aufnahme von Wanko Informationslogistik in unsere Gruppe war für uns eine klare Entscheidung. Das Unternehmen verfügt über ein großartiges Team und wir sehen viel Potenzial in den Bereichen Routenplanung, Optimierung und Lagerverwaltung. Mit unserer starken Basis in den Bereichen TMS und Telematik sind wir nun einzigartig positioniert um die umfassende Softwaregruppe, die wir uns vor ein paar Jahren vorgestellt haben, weiter auszubauen und unsere marktführende Position zu behaupten. Und mit der Unterstützung von MAIN Capital Partners planen wir weiter zu wachsen und unsere Dienstleistungen zu verbessern um unserem treuen Kundenstamm einen noch größeren Nutzen zu bieten.

Ronald van Tiel

Geschäftsführer FleetGO Group BV

Vorwort.

TRANSFORMATION DER GEZEITEN

Transformation der Gezeiten

Es war dieser eine Tag, der alles verändert hat. Dieser eine Tag an dem es in Deutschland auf einmal hieß: Homeoffice angeordnet.

Wie das Wasser einer exponentiellen Ebbe zogen sich alle Mitarbeiter aus der Firma zurück. Ich war einer, der aufgrund des Jobs schlichtweg nicht dauernd die Möglichkeit hatte dauerhaft im Homeoffice zu arbeiten. Was mich persönlich in diesen Wochen sehr beeindruckte war nicht nur die Kompetenz innerhalb von 24 Stunden alles auf Homeoffice umzustellen, sondern vielmehr die Leere, die auf einmal einkehrte.

Die Anzahl der längeren Meetings reduzierte sich schlagartig und die Kurzzeit-Meetings zogen ein. Man buchte nun 15 Minuten-Termine. Mit ein bisschen Zeitversatz wurde die Schlagzahl höher, denn man konnte ja auf einmal einfach kurz mal durchklingeln, per Klick und ohne den Hörer in die Hand zu nehmen. Es war schlichtweg bequemer per VideoCall in Kontakt zu treten, als einfach mal zum Kollegen rüberzugehen. Die Arbeitswelt ist also auf einen Schlag moderner, höher frequentiert und zeitgleich auch bequemer geworden.

Mein täglicher Weg zur Kaffeemaschine war somit einsam. Kein Flurfunk, nur das Röcheln der nicht mehr entkalkbaren alten Kaffeemaschine war zu hören. In dieser Zeit stellte ich mir oft die, zugegeben sehr eigensinnige Frage: Bleibt das jetzt so einsam? Sehe ich die Leute nun nur noch per Video?

Ein junger Student stellte in seiner Bachelor-Arbeit vor einigen Wochen genau die richtige Frage: „Wer lebt denn eigentlich Unternehmenskultur, wenn keiner im Büro ist?“

Ich gehe noch einen Schritt weiter. Ich glaube, Unternehmenskultur muss völlig neu definiert werden. Denn letztendlich ist der Schritt in die Verstärkung der „digitalen“ Kommunikation nicht nur ein Schritt nach vorne. Bereits in den 90ger Jahren gab es den Begriff des „Cocooning“. Damals nahmen Trendforscher wahr, dass das „Zuhause“ einen neuen Stellenwert einnahm. Man zog sich aus dem zivilen sozialen Umfeld zurück und legte Wert auf ein gemütliches Zuhause. Es war auch die Zeit als die Eckkneipen starben.

Ich kann mich noch gut an die Werbung von einer Bausparkasse erinnern, die damals für „Zuhause“-Kredite warb und es war auch die Zeit als IKEA zu fragen begann „wohnst du noch oder lebst du schon“.

Sicher werden Sie sich, liebe Leserinnen und Leser, nun Fragen: was hat das jetzt mit Video Calls zu tun? Wenn Sie sich diese Frage stellen, dann haben Sie sich noch nie auf den Tellerrand gesetzt und mal geschaut in welchem Umfeld Ihr Gegenüber nun arbeitet. Oder fallen Ihnen nur der verschwommene Hintergrund oder kreative Hintergrundbilder auf? Genau darum geht es doch, wenn wir heute von Unternehmenskultur sprechen. Wir müssen den Blick auf das Dahinter richten.

Nicht weil wir neugierig sind, sondern weil wir alle dafür Verantwortung tragen, dass Unternehmenskulturen nicht ganz verschwinden in einer Zeit, in der der Mensch zu Hause arbeitet und auch lebt.

Albert Schweitzer sagte einmal...

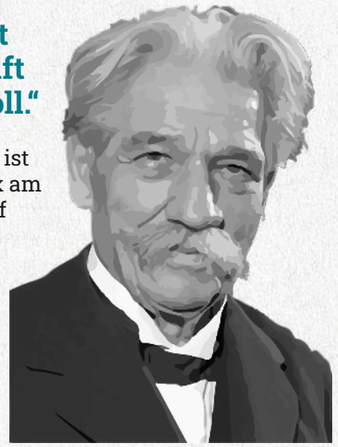
„Wer lebt denn eigentlich Unternehmenskultur, wenn keiner im Büro ist?“

TRANSFORMATION DER GEZEITEN

„Kultur fällt uns nicht wie eine reife Frucht in den Schoß. Der Baum muss gewissenhaft gepflegt werden, wenn er Frucht tragen soll."

Ok, der eine oder andere wird jetzt sagen: Albert Schweitzer ist Baujahr 1875, der hatte mit moderner Arbeitsweise doch nix am Hut. ABER: Setzen wir mal ein Unternehmen vor den Begriff Kultur:

„UNTERNEHMENSkultur fällt uns nicht wie eine reife Frucht in den Schoß. Der UNTERNEHMENSbaum muss gewissenhaft gepflegt werden, wenn er Frucht tragen soll."



Originalbild: Rolf Unterberg

Und zu dieser Formel ergänzen wir nun noch moderne Studien ob nun von Strategie Experten wie Jay Barney oder Gesellschaftsforschern: Es ist bewiesen, dass Unternehmenskultur ein Wettbewerbsvorteil sein kann.

Und hier geht es nicht zwingend um die Produktivität der Mitarbeitenden. Zumindest nicht heute. Denn hier ist die Lage wohl so, dass alles beim Alten geblieben ist und Veränderungen kaum richtig erhebbar sind in der Gesamtheit unserer Ökonomie. Heute genießen viele die geringere Zeit auf der Straße und die zusätzlich gewonnene Freizeit. Es geht um die Kommunikation, sie ist anders geworden, weniger, reduzierter. Und genau hier liegt ein hohes Risiko.

Heute geht es darum, dass Menschen vereinsamen können, gerade in Zeiten, in denen die Hälfte der Menschen allein lebt.

Also sollten wir uns alle Gedanken zumindest über das Morgen machen. Denn nur dann denken wir gesellschaftlich, kulturell und wirtschaftlich wirklich nachhaltig.

Morgen könnten die Menschen dann einsamer sein. Schon heute stellt man doch subjektiv fest, dass es nur noch um Benefits geht, die Unternehmen bieten oder die Anzahl der Homeoffice-Tage. Der Begriff Beruf kommt ja von Berufung. Und hier geht es doch auch darum, dass man für das, was man tut, brennt, eine Emotion entwickelt.

Am Ende eines Verlustes an sozialem Miteinander stehen auch zwei andere Dinge. Zum einen werden Unternehmen, aber auch Mitarbeiter austauschbar. Aus diesem „austauschbar" könnte zukünftig – so wie es uns der Fußball vorlebt – ein Söldnerdasein entstehen. Und weiter gedacht auch der Verlust von Emotion. Und aus Emotion und Leidenschaft entsteht doch der kreative Schöpfergeist, der uns in Deutschland so produktiv und besonders gemacht hat oder glauben Sie, dass Manfred von Ardenne das Fernsehen im Homeoffice erfunden hätte?

Um was geht es also nun in diesen Gezeiten? Was können wir tun?

Ich bin der Überzeugung, dass in diesen wilden Gezeiten in denen wir leben, wir auch maßgeblich ein Stück (Unternehmens-)Kultur verloren haben. Mit so seltsamen Werten wir Loyalität oder Disziplin kann man sich schnell als Dinosaurier fühlen.

Aber meine These ist eine positive und ich spüre diese auch darin, dass zwar die Kaffeemaschine immer noch röchelt, aber mein Weg dorthin nicht mehr einsam ist. Die Menschen kehren zurück.

Ich glaube wir – und hier sind alle gefragt, ein einfaches Abwälzen auf die definierten Führungskräfte ist hier nicht zulässig – sollten wieder dazu übergehen, Dinge bewusst vorzuleben, die uns wichtig sind. Wir sollten uns um unsere Kollegen, um unser Umfeld, kümmern. Auch brauchen wir den Mut, Ansprüche an das Team zu formulieren und diese selbst zu leben, wenn diese für das Unternehmen wichtig sind. Wir sollten so opportunistisch sein und die Chancen nutzen, die uns diese Veränderungen bringen.

Und wir sollten uns auch im Klaren darüber sein,
...dass Mut frei von Selbstzweifeln macht.
...dass ein Team das Gegenteil von Einsamkeit ist.
...dass Kreativität und Produktivität irgendetwas von Berufung und Leidenschaft in sich tragen.

In diesem Sinne, vielen Dank für das Momentum, dass Sie mir mit dem Lesen meiner Zeilen geschenkt haben.

Christian Schulz
Head of HR, Controlling and PR

Schlanke Touren mit gutem Geschmack

Transgourmet Deutschland und das Tochterunternehmen Frischeparadies haben die eigene IT-Landschaft grundlegend modernisiert. Bei den ebenfalls zum Konzern zugehörigen Selgros Cash&Carry-Märkten befindet sich dieser Prozess noch in der Umsetzung. Wesentlicher Teil der Neuerungen ist die Tourenplanungs- und Telematiksoftware von Wanko. Die Schwerpunkte liegen auf optimierten Touren, reduzierten Fahrstrecken und Fuhrparkkapazitäten, maximaler Transparenz, einfachen Retoureprozessen und einer niedrigen Fehlerquote.

Hotels und Restaurants, Betriebskantinen oder Schulen und Seniorenheime: an vielen Orten, wo Essen in vielfältigen Facetten serviert wird, kommen Lebensmittel von Transgourmet Deutschland zum Einsatz. Täglich schwärmen dafür bis zu 800 Lkw aus 13 Verteilzentren aus, um Just-in-time frisches Obst, Gemüse, Tiefkühlkost oder andere Produkte zu liefern. Als Vollversorger handelt Transgourmet mit insgesamt 35.000 verschiedenen Artikeln, von denen 15.000 permanent auf Lager sind. Den Auftraggebenden aus Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung geht es vor allem um eine hundertprozentige Lieferzuverlässigkeit. Denn was sagen die Gäste, wenn beim angekündigten Chicken Biryani das Huhn fehlt?

Besserer Kundenservice

2016 hat der Profi im Abhol- und Belieferungsgroßhandel ein umfangreiches Projekt zur Modernisierung der eigenen IT-Struktur gestartet. Ziel war, die neuen technologischen Möglichkeiten konsequent zum Verbessern der eigenen Dienstleistungen zu nutzen. In diesem Zuge wurde auch die Warenwirtschaft durch automatisierte Prozesse zur Lagerverwaltung und Tourenplanung weiterentwickelt. Transgourmet wollte seine Kundschaft noch besser und individueller bedienen können.

Die neue IT-Struktur besteht aus drei ineinandergreifenden Programmen: dem Warenwirtschaftssystem von SAP, der Lösung von Wanko mit den Modulen PraCar (Tourenplanung) und PraBord (Telematik) sowie dem Lagerverwaltungssystem WAMAS von SSI Schäfer. „Das war eine echte Herausforderung. Denn alle Systeme mussten schrittweise ersetzt werden“, betont Peter Grille, Logistikplaner von Transgourmet. Doch damit nicht genug. Die IT-Landschaft sollte zudem noch von den dezentralen Stand-Alone-Terminals an den einzelnen Standorten auf eine zentrale Client-Server-Lösung umgestellt werden.

Positive Erfahrungen machen Wanko zur ersten Wahl

Die Entscheidung für Wanko war geprägt von den sehr guten Erfahrungen, die der Schweizer Mutterkonzern Coop seit vielen Jahren mit der Tourenplanungs- und Telematiksoftware der mittelständischen IT-Spezialisten gemacht hat. Die Eidgenossen waren von Funktionalität, Qualität und Nutzen komplett überzeugt. „Durch die Erfahrungen von Coop.ch wussten wir, dass sich die Lösungen von Wanko leicht in bestehende oder neue Systeme wie SAP implementieren lassen. Das hat uns nachhaltig von Wanko überzeugt“, so Grille.

Pilotprojekt startet im Allgäu

Den Zuschlag für das Pilotprojekt erhielt im März 2019 der Standort Kempten. Bereits zwei Wochen vor der Software-Umstellung waren die Schulungsteams zur Unterstützung vor Ort. Die Disponenten planten Demo-Touren, die Lkw-Fahrer probten den Umgang mit den neuen Handhelds, Kundenbetreuer stellten Test-Aufträge ins SAP-System und die Kommissionierer machten sich mit dem neuen Lagerverwaltungssystem vertraut. Nicht zuletzt waren auch die Kunden über die Umstellung informiert, denn auf sie kamen Änderungen der Workflows bei Auftragsbestätigungen und Retoureprozessen zu.

Teamwork an jeder Position

Die Umstellung erfolgte dank der sehr guten Zusammenarbeit problemlos. „Freitagabend legten wir die Schalter um“, erinnert sich Janik Lüders, Teamleiter IT Fuhrparklogistik bei Transgourmet. Alle neuen Aufträge konnten nun mit den frisch implementierten Lösungen erfasst werden. Die Stammdaten und Standardaufträge – zum Beispiel wiederkehrende Lieferungen im wöchentlichen Rhythmus – waren ebenfalls im neuen System hinterlegt.

In der ersten Praxiswoche lag der Fokus auf einem engmaschigen Support und dem schnellen Eingreifen bei eventuell auftretenden Fehlern. „An jedem Arbeitsplatz waren zu-

sätzlich ein bis zwei Teammitglieder des Projekts bei Fragen und Probleme zur Stelle“, berichtet Lüders. Aber auch in den folgenden Wochen wurde die intensive Betreuung fortgesetzt und der Support dem wachsenden Kenntnisstand der Mitarbeitenden angepasst. „Nach dem Erfolg in Kempten zogen wir unseren straffen Rollout-Plan durch. Ende 2020 wurde der Standort Hamburg, als letztes deutsches Transgourmet-Verteilzentrum, umgestellt“, so Grille.

Digitale Prozesse sparen Arbeit

Im Fuhrparkmanagement kommt die Wanko-Lösung gut an. „Wir sind mit der neuen Technik in vielen Bereichen pünktlicher, können Routen optimieren und Fahrzeuge reduzieren und sind darüber hinaus schneller auskunftsfähig. Damit sparen wir viel Arbeit ein, beispielsweise bei fehlenden Abliefernachweisen. Vor der Umstellung mussten wir hier die Informationen manuell aus den Ordnern heraussuchen. Auch das händische Einpflegen von Leergutscheinen und Retourenscheinen entfällt: Ein nicht zu unterschätzender Zeitaufwand, bei bis zu 800 Kunden allein an unserem Standort“, erklärt Dominik Drzastwa, Fuhrparkleiter von Transgourmet am Standort Riedstadt.

„Wir sind mit der neuen Technik in vielen Bereichen pünktlicher, können Routen optimieren und Fahrzeuge reduzieren ...“

Niedrige Fehlerquoten durch Scannen der Rollcontainer

In den Logistikhallen in Riedstadt stehen dutzende mit verschiedenen Waren befüllte Rollcontainer in langen Schlangen aufgereiht. Mit Hilfe von Wanko werden diese den jeweils richtigen Fahrzeugen zugeordnet. „Die neue Software bietet uns die Möglichkeit, unsere Rollcontainer bei der Be- und Entladung der Fahrzeuge zu scannen. Nur wenn der richtige Container auf den richtigen Lkw eingebucht wird, erhalten die Fahrzeugführenden nach „Einchecken“ der bis zu 36 Rollcontainer das OK-Zeichen für die Abfahrt. Wir haben damit unsere Fehlerquoten noch mal deutlich gesenkt“, erzählt Drzastwa.

Schnelle Auskunft durch Live-Daten

Die Fahrer schätzen die spezifischen Informationen, die sie unterwegs auf dem Handheld abrufen können – wer soll zum Beispiel vor Ort über die Lieferung informiert werden und wie die Entladung erfolgen? Doch auch die Kunden profitieren von der Wanko-Lösung. Das Übermitteln der Daten erfolgt in Echtzeit per Handheld. Dadurch können direkt bei Verzögerungen oder kurz nach der Belieferung Informationen ausgetauscht werden.

Service-Level-Agreements im grünen Bereich

Eine der Anforderungen an die Wanko-Lösungen war die noch zuverlässigere Einhaltung der abgestimmten Lieferzeitfenster. „Durch permanente Nachkontrolle der Touren konnten Planungsparameter optimiert werden, was eine deutliche Erhöhung der Pünktlichkeitsquote zur Folge hatte. Denn die Handhelds melden uns auch Ist-Daten zurück: Wie lange dauert das Abladen tatsächlich? Wie viel Zeit vergeht zwischen der Ankunft und Unterschrift der Kunden? So können wir realistische Touren planen“, beschreibt Grille ein für die Kundenzufriedenheit sehr essenzielles Thema. Für ein positives Feedback sorgen auch neue Wanko-Services wie der digitale Bargeld-Prozess, der vor allem von kleineren Abnehmern wie Kiosken genutzt wird. Dabei wird dem Fahrer am Display seines Handhelds exakt angezeigt, welchen Betrag er dem Kunden abverlangen muss. „Hier greift PraCar direkt auf die in SAP hinterlegten Auftragsdaten zu und berücksichtigt dabei auch aktuelle Stornos und Leergutrücknahmen“, erklärt Lüders.

Weitere Umstellungen im Konzern

Alle 13 Verteilzentren von Transgourmet Deutschland arbeiten mittlerweile mit Wanko-Lösungen und auch das polnische Distributionszentrum in Ozarow nutzt PraCar und PraBord. Gleiches gilt seit März 2023 für das Tochterunternehmen Frischeparadies mit seinen 10 Standorten in Deutschland. Auch die Umstellung der ebenfalls zum Konzern gehörigen Selgros Cash&Carry-Märkte ist bereits angelaufen. Seit Dezember 2022 arbeitet der erste von 38 Märkten mit Wanko. Bei allen Projektschritten ist Janik Lüders involviert und der Projektmanager Logistics & IT sieht die künftigen Herausforderungen mit Gelassenheit: „Die Zusammenarbeit mit Wanko macht einfach Spaß, was vor allem an Johannes Neuhaus liegt, der das Projekt seitens Wanko vom ersten Tag an betreut. Die Kommunikation ist perfekt und die Kooperation läuft extrem flexibel und sehr kundenorientiert.“

Marcus Walter
Freier Journalist

Digital mit voller Kraft

Die Kraft Baustoffe GmbH hat ihre Logistikprozesse zu einem großen Teil digitalisiert und nutzt dafür sämtliche Module der Wanko-Suite für Lager-, Transport- und Fuhrparkmanagement. Die enge Zusammenarbeit zwischen Wanko und Kraft führt zu permanenten Verbesserungen.

Was das Digitalisieren der Lieferprozesse angeht, gilt die Baustoffbranche nicht gerade als Vorreiter. Umso mehr fallen Unternehmen wie die Münchner Kraft Baustoffe GmbH auf, die schon 2007 die Zeichen der Zeit erkannt haben. „Wir wollten das große Potenzial der IT für mehr Kundenservice und Transparenz nutzen und machten uns auf die Suche nach einer passenden Logistiksoftware“, erklärt Logistikleiter Michael Herzner.

Kurze Anlernzeiten

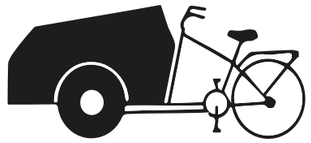
Bereits 2008 installierte der traditionsreiche Baustoffhändler und Dienstleister das Lagerverwaltungssystem PraMag von Wanko. Die Software führt die Mitarbeitenden schrittweise durch die Einlagerungs- und Kommissionierprozesse. Für jeden Lieferschein errechnet PraMag die wegeoptimierte Route, die anhand des Dialogs auf dem Display der mobilen Scanner abgearbeitet werden. „Durch PraMag haben sich die Fehlerquellen minimiert und die Einarbeitungszeit neuer Mitarbeiter drastisch verkürzt. Heute ist es nicht mehr notwendig, dass man unsere 12.000 Artikel kennt und beim Auslagern auseinanderhalten kann. Neue Kollegen und Kolleginnen sind schon nach wenigen Tagen sehr produktiv“, berichtet der stellvertretende Logistikleiter Georg Hempel.

Bei Kraft ist PraMag direkt an das Warenwirtschaftssystem Unitrade angeschlossen. „Wanko war damals der einzige Anbieter, der nicht nur unsere Lieferprozesse, sondern auch unser 500 bis 700 täglichen Selbstabholer digital abbilden konnte“, so Herzner. Ein weiteres Argument für Wanko war die große Flexibilität und der Wille, die Lösung ständig weiterzuentwickeln und an die Bedürfnisse der Kunden anzupas-sen. „Hier macht sich bemerkbar, dass Wanko genau wie wir ein mittelständisches Unternehmen ist, dem wir auf Augenhöhe begegnen“, betont der Logistikleiter.

Durchgängige Lösungen

Hinzu kam, dass Wanko eine durchgängige Lösung für sämtliche Warenbewegungen zwischen Wareneingang und Auslieferung offerieren konnte. Eine Option, die von Kraft Baustoffe konsequent genutzt wird: Seit 2012 werden auch die rund 300 täglichen Lieferaufträge mit Hilfe des Tourenplanungs- und Transportmanagementsystems PraCar auf die 30 Fahrzeuge verteilt und innerhalb von 24 Stunden nach Be-stelleingang zugestellt. Kraft liefert im Umkreis von rund 60 Kilometern um München – für kleinere Lasten bis zu einem Gewicht von 300 Kg im näheren Umfeld setzt Kraft zwei Lasten-E-Bikes ein.

Lasten-E-Bikes und LKWs werden von vier Disponenten zentral für alle Münchner Standorte eingeteilt. Die Zentraldisposition ist erst durch PraCar möglich geworden, was einen enormen Einspareffekt brachte. Schließlich liegen die Baustellen nicht immer im Liefergebiet der beauftragten Niederlassung und werden manchmal effizienter von einem anderen Standort angefahren. Zudem verfügt nicht jeder Standort über das gesamte Sortiment, so dass für manche Touren zwei Standorte zum Beladen angefahren werden müssen.



Aufträge jederzeit veränderbar

In diesem Zusammenhang kommt ein weiterer Vorteil der Wanko-Suite zum Tragen: „Lieferaufträge können auch noch im Zuge der Tourenplanung verändert beziehungsweise aufgeteilt werden. Dies ist wichtig,

Kraft Baustoffe GmbH

Die KRAFT-Gruppe ist derzeit das größte Baustoffhandelsunternehmen im Raum München. In und im Umkreis der bayerischen Landeshauptstadt betreibt KRAFT 5 Standorte mit großen Lager- und Ausstellungsflächen. Sie befinden sich in Freimann, Sendling, Aubing, Parsdorf und Höhenkirchen. Einen weiteren Standort betreibt das Unternehmen in Mönchengladbach. Das Sortiment besteht aus rund 12.000 Artikeln, von denen die meisten auf einer Lagerfläche von 55.000 qm permanent verfügbar sind. Für das Lagersortiment bietet das traditionsreiche Unternehmen im Raum München einen 24 Stunden Lieferservice.

Der Fuhrpark umfasst rund 30 Fahrzeuge, die für fast alle Entladesituationen ge-wappnet sind: Dazu zählen LKW mit Spezialkränen, Hebebühnen oder Mitnahmestaplern sowie die Möglichkeit für die Stockwerksentladung. Sprinter und Lasten-E-Bikes runden die eigene Flotte ab. Die Geschichte des Unternehmens geht zurück bis auf das Jahr 1886.

Weitere Infos unter www.kraft-baustoffe.de

wenn ein Artikel zum Beispiel nicht mehr am vorgesehenen Standort verfügbar ist und an anderer Stelle geladen werden muss," weiß Dispositionsleiter Patrick Bouassida. Durch die Nähe zwischen Lagerverwaltung PraMag und Tourenplanung PraCar sieht der Disponent auf einen Blick, welche Ware an welchem Ort geladen werden kann. Die eigentliche Tourenplanung erfolgt dann mittels „drag & drop" übersichtlch an drei großen Bildschirmen.

> „Selbst für neue Kollegen ohne Affinität zur IT lässt sich der Umgang mit der Wanko Suite schnell erlernen. Wenn man es einmal gesehen hat, kommt man schnell damit zurecht."

Die Benutzeroberflächen von PraCar folgen dabei derselben Logik wie die Bildschirmansichten von PraMag, wodurch ein weiterer großer Vorteil entsteht: „Aufgrund der Ähnlichkeit der Softwareanwendungen können unsere Mitarbeitenden problemlos zwischen den Arbeitsbereichen Lagerverwaltung und Disposition wechseln," sagt Hempel. Doch nicht nur der Wechsel zwischen den Abteilungen, auch der völlige Neustart im Kraft-Team fällt mit Wanko leicht. „Selbst für neue Kollegen ohne Affinität zur IT lässt sich der Umgang mit der Wanko Suite schnell erlernen. Wenn man es einmal gesehen hat, kommt man schnell damit zurecht," hat Herzner beobachtet.

Leben wesentlich erleichtert

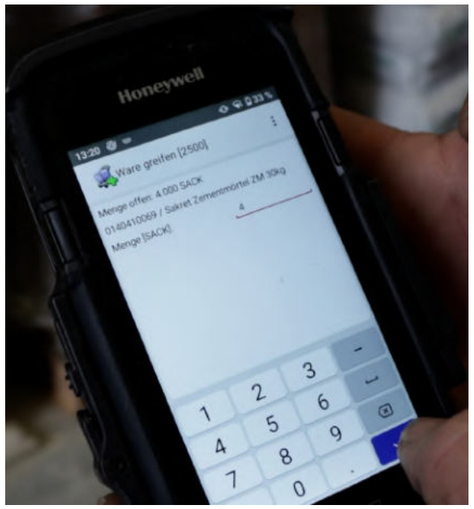
Seit 2014 werden die Disponenten zusätzlich von der ebenfalls von Wanko stammenden Telematiklösung PraBord unterstützt. „Die Telematik und ihre Trackingfunktion hat Disponenten und Fahrern das Leben wesentlich erleichtert", stellt Bouassida fest. Mittlerweile laufe fast die gesamte Kommunikation über die Bordrechner, wodurch sich die Fahrer besser auf ihre Arbeit konzentrieren können. Besonders während der Abladeprozesse, die nicht selten durch Ladekrane oder Mitnahmestapler unterstützt werden, ist jedes Telefonat eine Störung.

Auch unabhängig davon wollen die Fahrer nicht mehr auf die Telematik und den damit verbundenen mobilen Bordrechner verzichten. Auf dessen Display sehen sie nämlich nicht nur die laufenden Aufträge, sondern auch die kommenden Touren des Tages. Dadurch kann sich jeder Fahrer gut darauf einstellen, was noch auf ihn zukommt.

Wachstum aufgefangen

Durch die Arbeitserleichterungen für die Disponenten konnte nicht zuletzt auch das Wachstum des Fuhrparks aufgefangen werden, der zwischen 2015 und 2022 um 50 Prozent von 20 auf 30 Fahrzeuge gewachsen ist. „Ohne die Wanko-Suite wäre die Arbeit längst nicht mehr durch vier Disponenten zu schaffen", meint Bouassida.

Doch mit Einführung des dritten Moduls der Wanko-Suite war das IT-Projekt von Kraft Baustoffe noch lange nicht abgeschlossen. „Wir stehen in ständigem Kontakt zu Wanko und arbeiten gemeinsam an weiteren Verbesserungen", so Herzner, der diesbezüglich noch einen wesentlichen Vorteil der durchgängigen Softwarelösung nennt: „Durch die Wanko-Suite entfallen zwischen den einzelnen Modulen Schnittstellen, die immer ein Risiko bedeuten – das gilt vor allem für Änderungen." Bei mehreren Anbietern kann jedes Software-Update Probleme verursachen, für die niemand verantwortlich sein will.



Beschleunigter Abholprozess

Solche Sorgen müssen sich Herzner und sein Team nicht machen, wenn sie mit Wanko an Verbesserungen und optimierten Abläufen arbeiten: Aktuell geht es um einen beschleunigten Abholprozess, der derzeit in Höhenkirchen getestet wird. „Der Verkäufer sendet den Auslagerungsauftrag direkt zum mobilen Scanner des Staplerfahrers. Der Fahrer kann den Auftrag jedoch jederzeit ändern, wenn dem Kunden im Lager noch ein weiterer Bedarf in den Sinn kommt", erklärt Hempel. Anschließend unterschreibt der Kunde auf dem Display des mobilen Computers vom Typ Honeywell CT60XP, woraufhin der Druck der Quittung angestoßen wird.

Eine andere geplante Verbesserung der Software betrifft die Kostenaufteilung. Eine neue Funktion wird es demnächst ermöglichen, dass Vertriebsmitarbeiter noch während des Verkaufsgesprächs am Monitor sehen können, welche Logistikkosten der betreffende Auftrag verursacht. „Dadurch werden unsere Vertriebsmitarbeiter gezielt vor Aufträgen mit negativem Deckungsbeitrag gewarnt", so Hempel, der sich durch die neue Funktion erhebliche Einsparungen verspricht.

Geballtes Know-how

Den noch bevorstehenden Abstimmungsgesprächen mit Wanko sieht man bei Kraft Baustoffe gelassen entgegen: „Die Zusammenarbeit mit Wanko funktioniert sehr gut, zumal inzwischen mehrere Mitarbeiter von Wanko unsere spezifischen Anforderungen kennen und tief in der Materie stecken", hebt Herzner hervor. Dieses geballte Know-how wird auch die geplante Einführung des elektronischen Lieferscheins im Jahr 2023 vereinfachen.

Marcus Walter
Freier Journalist

JOSEF UND LUISE KRAFT-STIFTUNG
Hilfe für die Älteren

Die Josef und Luise Kraft-Stiftung unterstützt als gemeinnützige Stiftung zahlreiche Projekte zur Unterstützung älterer Menschen. Sie unterstützt vor allem Institutionen sowie Forschungs- und Lehrprojekte im Bereich Altenhilfe.

Auch die aktuelle Situation stellt die Kraft-Stiftung vor große Herausforderungen in Bezug auf ihren Stiftungszweck, älteren Menschen zu helfen. Insbesondere die exorbitanten Steigerungen im Energiepreissektor führen zu neuen Existenzängsten, die das Leben im Alter stark beeinträchtigen. Die Stiftung und die Firma Kraft gemeinsam mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern setzen sich ein, den betroffenen Menschen in ihrer Not beizustehen und ihnen zu helfen.

Mehr Leads, mehr Neukunden, neue Mitarbeiter – mit Onlinemarketing

Wie generiere ich am einfachsten Neukunden? Wie kann ich Personal sparen? Und wie finde ich neue Mitarbeiter? Die Antwort auf all diese Fragen ist stets dieselbe - mit gezielten, passgenauen Onlinemarketing-Maßnahmen. Gerade in der Logistik-Branche hat sich diese Erkenntnis bislang nicht flächendeckend durchgesetzt. Eine Chance für Sie, sich einen Vorsprung gegenüber Ihrer Konkurrenz zu erarbeiten.

Diese Onlinemarketing-Disziplinen sollten Sie kennen (lernen):

SEO
Suchmaschinenoptimierung

Was machen Sie, wenn Sie einen Anbieter suchen? Oder wenn Sie eine Frage haben? Sie fragen Google. So machen das auch Ihre potenziellen Kunden. Für Sie bedeutet das: Ihre Website muss für ausgewählte Suchbegriffe möglichst früh in den organischen Google-Suchergebnissen auftauchen. Alle Maßnahmen, die es dafür zu ergreifen gilt, fallen unter den Begriff SEO (search engine optimization) beziehungsweise Suchmaschinenoptimierung. Bis die getroffenen SEO-Maßnahmen greifen, ist in der Regel ein wenig Geduld gefragt. Aber: Sie bezahlen nicht dafür, gelistet zu werden, profitieren nachhaltig von den erreichten Ergebnissen und erreichen Nutzer, die sich bereits nahe am point of sale befinden.

SEA
Suchmaschinenwerbung

Sie möchten für Ihre Suchbegriffe sofort ganz oben in der Google-Suche erscheinen? Dann dürfte SEA (search enginge advertising), beziehungsweise Suchmaschinenwerbung, oder Google Ads der richtige Kanal für Sie sein. Anders als bei der Suchmaschinenoptimierung ergreifen Sie keine Maßnahmen zur Verbesserung der organischen Performance ihrer Seite, sondern bezahlen je Suchbegriff einen bestimmten Preis je Klick auf Ihre Website. Die Vorteile: Sie erreichen Nutzer nahe am point of sale, können sich ganz oben auf der Google-Suchergebnis-Seite listen lassen und brauchen im Vergleich zur Suchmaschinenoptimierung deutlich weniger Vorlauf. Aber: Jeder Klick kostet Geld. Ohne entsprechendes Mediabudget keine Website-Besucher.

Social Media Marketing

Oft wissen potenzielle Kunden gar nicht, dass Ihr Unternehmen die Lösung für ein bestimmtes Bedürfnis oder bestimmtes Problem bereitstellt. Diese Zielgruppe erreichen Sie über Social Media Marketing. Und zwar ohne dass der Nutzer aktiv nach Ihrem Unternehmen, Ihrer Dienstleistung oder Ihren Produkten gesucht hat. Hinzu kommt, dass Sie anhand bestimmter Nutzer-Merkmale sehr zielgenau steuern können, wer Ihre Social Media Anzeigen zu Gesicht bekommt, anstatt Mediabudget nach dem Gießkannenprinzip auszuschütten. Sie erreichen sowohl Privatkunden – in erster Linie über Facebook und Instagram – als auch Firmenkunden – vornehmlich über LinkedIn. Sie möchten neue Mitarbeiter gewinnen? Auch das klappt über Social Media hervorragend.

Content Marketing

Wie überzeugen Sie die Nutzer auf Ihrer Website? Mit Texten, die wirken. Die zum Weiterlesen animieren. Die überzeugen. Die verkaufen. Die Ihre Unternehmenssprache sprechen. Die Ihre Message transportieren. Die Ihr Unternehmen ins richtige Licht rücken. Und die gefunden werden. Ob als Unterseite Ihrer Website oder als Blogbeitrag. Helfen Sie Nutzern, Ihre Produkte und Dienstleistungen besser zu verstehen und Sie geben ihnen mit gezielten Inhalten wertvolle Tipps im Branchenumfeld Ihres Unternehmens. So erhöhen Sie nicht nur den Absatz Ihrer Produkte und generieren neue Leads für Ihre Dienstleistungen, sondern stärken auch den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke. Denn wer Probleme löst, bleibt in Erinnerung. Und zwar in positiver.

Wer Ihnen dabei hilft? MADMEN Onlinemarketing

MADMEN Onlinemarketing ist eine inhabergeführte Onlinemarketing-Agentur in Wolfratshausen, südlich von München. Die Paradediszipline unserer inzwischen rund 30 Mitarbeiter sind Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung, Social Media Marketing und Content Marketing. Wie bei vielen anderen Agenturen.
Was uns unterscheidet: Wir liefern keine Produkte „von der Stange“, sondern maßgeschneiderte, auf unsere Kunden zugeschnittene Konzepte. Wir pflegen persönlichen Austausch mit unseren Kunden. Und: Wir sind bezahlbar. Einfach echt.

Bastian Huber
Content Manager MADMEN

MADMEN ONLINEMARKETING

Kontakt

Tobias Meschkat
Geschäftsführer

Bastian Huber
Content Manager

+49 8171 81892-0
info@madmen-onlinemarketing.de

Fraunhofer IML - Wissenschaftler des Fraunhofer IML sorgen für ein individuell angepasstes Kartonageset zur Optimierung des Volumennutzungsgrades.

Alles im CASTN!

Fraunhofer optimiert Kartonsets nach Maß

Der Onlinehandel unterliegt einem stetigen Wandel. Aktuelle Trends und saisonale Schwankungen beeinflussen die Artikel- und Auftragsstruktur im Versandhandel und sorgen für ständige Veränderungen der Sendungen an die Endkunden. Mit der steigenden Vielfalt an Produkten und der variierenden Auftragsstruktur wächst in vielen Unternehmen mit der Zeit auch das Spektrum an Kartonagen, in denen die Artikel an die Kunden verschickt werden. Trotz der steigenden Vielfalt der Versandkartonagen nimmt der Volumennutzungsgrad häufig ab. Das liegt vor allem daran, dass die Verpackungen nicht ausreichend auf die veränderten Anforderungen (z.B. Abmessungen, Gewicht) der Produkte abgestimmt sind. Die Folgen sind zu große Versandkartonagen, in denen viel Luft verschickt wird, große Mengen an benötigtem Verpackungsmaterial, um die Waren in den Kartons zu sichern, und Transportfahrzeuge, die schneller voll sind als sie es sein müssten.

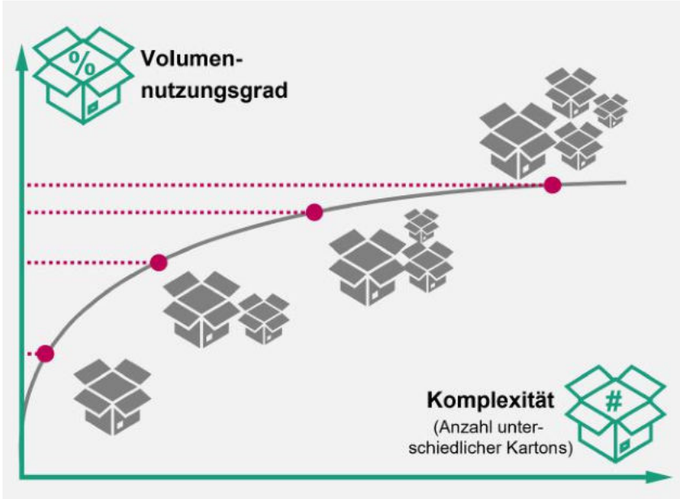
An dieser Stelle bietet die Optimierungssoftware CASTN (Carton Set Optimization) Abhilfe. CASTN ermöglicht es, auf Basis der Artikel- und Auftragsstruktur, des vorhandenen Verpackungsspektrums sowie Use-Case-bezogener Rahmenbedingungen ein unternehmensspezifisches, optimiertes Versandkartonage-Set zu ermitteln.

Dazu kombiniert die Software Lösungsverfahren des Behälterproblems mit evolutionären Iterationsalgorithmen, um den Trade-Off aus der Anzahl an vorzuhaltenden Kartonagen und dem erreichten Volumennutzungsgrad zu bestimmen. Das auch als „Bin-Packing“ bekannte Behälterproblem beschreibt die Fragestellung, wie Gegenstände in unterschiedliche Behältnisse einsortiert werden können. Bei CASTN handelt es sich bei den Behältnissen um Kartonagen, deren Abmessungen durch den evolutionären Algorithmus nach dem „Survival of the Fittest“-Prinzip iterativ an vorliegende Auftragsstrukturen angepasst werden.

Für die Unternehmen ergibt sich daraus ein entsprechend des Volumennutzungsgrads optimiertes Versandkartonage-Set inklusive relevanter Kennzahlen und Visualisierungen. Ein höherer Volumennutzungsgrad – also weniger Luft im Karton – bedeutet geringere Kosten für Bestellung und Lagerung, niedrigere CO_2-Emissionen beim Transport sowie nachhaltigeres Verpacken, da weniger Kartonage- und Füllmaterialien anfallen und somit auch weniger Verpackungsmüll entsteht.

In bisherigen Testläufen mit historischen Datensätzen konnten Volumennutzungsgrade durch größere – im Rahmen realer Bedingungen angepasste – Versandkartonage-Sets um bis zu 50% verbessert werden.

CASTN wurde durch Mitarbeitende des Fraunhofer IML im Rahmen des »Leistungszentrum Logistik und IT« entwickelt und während der Projektlaufzeit von Juli 2022 bis Februar 2023 durch ein Konsortium von Industriepartnern aus der e-Commerce-Branche begleitet. Seitens des Fraunhofer IML wird die Optimierung mittels CASTN in Planungs- und Beratungsprojekten als Dienstleistung bereitgestellt und richtet sich an Versandhändler und Unternehmen, die eine Vielzahl unterschiedlicher Artikel verschicken, einen hohen Verpackungsaufwand und hohe Beschaffungskosten haben oder mit einer komplexen und historisch gewachsenen Verpackungsstruktur konfrontiert sind.



Fraunhofer IML - Volumennutzungsgrad in Abhängigkeit der Komplexität des Kartonagesets.

Julius Mackowiak
Wissenschaftliche Mitarbeiter
julius.mackowiak@iml.fraunhofer.de

Christina Braun
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
christina.braun@iml.fraunhofer.de

Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik IML | Intralogistik- und IT-Planung

Wanko, das erste Unternehmen Europas mit vollständig validierter Software Suite.

Mit Wanko geht die Post ab

Die Transportlogistik der Österreichischen Post wird von der Disposition über die Touren-Rückerfassung bis hin zur Abrechnung durch das Tourenplanungssystem PraCar und die Telematiklösung PraBord von Wanko gesteuert. Auch in Krisen- und Boomzeiten erwies sich die Lösung in rund 10 Jahren als absolut ausfallsicher.

Die Dimensionen sind beeindruckend: Mit mehr als 1.500 Lkw-Touren und einer Fahrleistung von über 280.000 Kilometern pro Tag ist die Österreichische Post AG der mit Abstand größte Transporteur der Alpenrepublik. Alle 379 Filialen und jeder der 1.350 Postpartner, jede Zustellbasis und darüber hinaus noch einige Firmenkunden werden täglich innerhalb fest vereinbarter Zeitfenster angesteuert. Um diese Aufgabe zu bewältigen, wurden in Österreich 10 Paket- und 6 Brieflogistikzentren etabliert.

Außerordentlich stabil

Die gesamte Disposition basiert hier seit 2014 auf dem Tourenplanungssystem PraCar von Wanko. Ein Systemausfall hätte schwerwiegende Konsequenzen. Was die Standfestigkeit der Softwarelösung angeht, ist man bei der Österreichischen Post jedoch sehr entspannt. „Selbst 2020, als wir durch die enormen Steigerungsraten im Paketaufkommen an der Belastungsgrenze gearbeitet haben, lief unsere Transportsoftware PraCar wie ein Schweizer Uhrwerk“, erinnert sich Andreas Schulreich, der das System seitens der Österreichischen Post seit 2019 betreut – damals lag die Zahl der täglichen Touren noch bei rund 1.100. „Ich habe bislang noch keinen Ausfall erlebt, der von Wanko verschuldet wurde. Diese außerordentliche Stabilität führe ich auf die langjährige Erfahrung von Wanko mit Großkunden zurück“, so Schulreich weiter.

> **„Selbst 2020, als wir durch die enormen Steigerungsraten im Paketaufkommen an der Belastungsgrenze gearbeitet haben, lief unsere Transportsoftware PraCar wie ein Schweizer Uhrwerk.“**

Der Systembetreuer für den Bereich Transportlogistik ist für die reibungslose Funktion der Software verantwortlich, die in den Logistikzentren verwendet wird – so auch in Allhaming.

Dort hat die Österreichische Post im Oktober 2022 einen 50.000 qm großen und 80 Mio. Euro teuren Erweiterungsbau in Betrieb genommen. Seitdem beträgt die maximale Sortierleistung 30.500 Pakete pro Stunde. Allhaming ist damit das größte Paket-Logistikzentrum Österreichs. Allein von hier starten täglich im Durchschnitt 260 Touren, die auf der Basis von Rahmentouren am Vortag von nur vier Disponenten gebildet werden. Hinzu kommen 2 bis 15 Sondertouren für Firmenkunden, die erst am Tag der Auslieferung entstehen.

Individuelles Arbeiten

„PraCar ist sehr anwenderfreundlich und für jeden Mitarbeitenden mit Kenntnissen von Outlook und Excel leicht verständlich. Zudem können die Kolleginnen und Kollegen ohne fest vorgegebene Workflows sehr individuell arbeiten und sich je nach Aufgabenbereich ihre Bildschirmmasken bedarfsgerecht einstellen“, erklärt Werner Kreimer, der als Transportlogistikleiter für die Region „Mitte“ – bestehend aus Oberösterreich und der Steiermark – verantwortlich ist. Während die Disponenten für jeden Auftrag Detailinformationen benötigen, genügen den Mitarbeitenden im Logistikzentrum in der Verladung vereinfachte Eingabemasken zum Erfassen der Mengen und Lademeter.

Die im Hintergrund ablaufenden Planungsprozesse sind hingegen sehr komplex und haben im Rahmen der Software-Einführung im Jahr 2014 viel Platz eingenommen. „Wanko hat viel Entwicklungsarbeit für uns geleistet“, bestätigt Thomas Fellner (unten), der die Transportlogistik in ganz Österreich leitet. Schließlich wird ein Großteil der Touren durch Gliederzüge absolviert, deren Anhänger zwischendurch an strategischen Orten abgestellt werden. Solche Stopps können problemlos in PraCar abgebildet werden. Als weiteres Beispiel nennt Fellner verschiedene Konstellationen von Begegnungsverkehren, bei denen manchmal der gesamte LKW, in anderen Fällen aber nur einzelne Wechselbehälter mit Briefpost oder Paketen getauscht werden.

Österreichische Post AG - ÖPAG

Die Österreichische Post AG ist ein international tätiger Post-, Logistik- und Dienst-leistungskonzern. Die Post bündelt ihre Geschäftsaktivitäten in drei Divisionen: Brief & Werbepost, Paket & Logistik und Filiale & Bank. International ist die Post selektiv präsent in den Märkten Deutschland, sieben Ländern Zentral- und Osteuropas und der Türkei.

Weitere Infos unter www.post.at

Offen für Sonderwünsche

„In jedem Fall ist es wichtig, dass die Übergabe von Behältern oder Fahrzeugen auch an den Handhelds nachvollzogen wird“, bestätigt Kreimer, der die Projektabwicklung und die Zusammenarbeit mit Wanko in guter Erinnerung hat. „Die Einführung von PraCar und PraBord bei der Österreichischen Post ist gut gelaufen und wir haben die Entscheidung für Wanko nicht bereut“, so der Regionalleiter. Bei der Ausschreibung habe es eine große Rolle gespielt, dass die Österreichische Post bei Wanko als ein sehr wichtiger Partner gesehen werde. „Wanko war bereit, auf unsere zahlreichen Sonderwünsche einzugehen“, bekräftigt Kreimer.

„Die Einführung von Pracar und Prabord bei der Österreichischen Post ist gut gelaufen und wir haben die Entscheidung für Wanko nicht bereut“

Die sehr komplexen Software-Anpassungen sind für den Anwender nicht spürbar: Das Anlegen einer Tour mit PraCar ist prinzipiell einfach. Es müssen lediglich der Fahrer sowie die Abhol- und Lieferaufträge zugeordnet werden. Anschließend werden die Daten an eines der rund 1.000 Handhelds vom Typ „Bluebird“ gesendet, mit denen alle Fahrzeuge beziehungsweise Fahrer ausgestattet wurden. Jedes Terminal verfügt über die ebenfalls von Wanko entwickelte Telematik-App PraBord. Die Lösung differenziert zwischen den fest angestellten Fahrern der Österreichischen Post und jenen der Frächter. Während die „Eigenlenker“ die Tourdaten direkt nach Anmeldung am Handheld erhalten, müssen die Fahrer der Subunternehmer dafür den jeweiligen Tourbericht scannen. „Diese Unterscheidung war erforderlich, weil wir die vom Frächter eingesetzten Fahrer vorher nicht kennen“, betont Günter Pfann, der in Allhaming als Gruppenleiter Güterbeförderung und Logistik fungiert. Auch die rund 150 posteigenen LKW werden nicht immer vom selben Chauffeur gesteuert. Die in drei Schichten eingesetzten Trucks rollen bis zu 14 Stunden pro Tag und werden von bis zu 12 verschiedenen Fahrern gelenkt.

Schnelle Rückerfassung

Zu ihren Aufgaben zählt nicht nur das Fahren, sondern auch das Erfassen von Daten am Handheld. Dabei geht es vor allem um die exakten Daten der unterwegs abgeholten Pakete, die danach sofort im System zur weiteren Disposition bereitstehen. „In früheren Zeiten wurde diese Rückerfassung mühsam durch die Kollegen im Büro durchgeführt, nachdem der Fahrer seine Tour beendet hatte“, erinnert sich Pfann.

Wenn die Tour läuft, überträgt das Handheld außerdem die GPS-Daten an PraCar zurück, damit auf dieser Basis die tatsächlich gefahrenen Kilometer errechnet werden können. Dieser Wert bildet wiederum die Grundlage für die Abrechnung mit den Frächtern, die im Gutschriftenverfahren entlohnt werden. Auch hier spielt PraCar in der gesamten Prozesskette eine Schlüsselrolle und sorgt für stark vereinfachte Prozesse. „Die Fahrer müssen keine Kilometerstände mehr manuell erfassen, wodurch eine wesentliche Fehlerquelle weggefallen ist“, sagt Disponent Jürgen Pillinger, der neben seinen Planungstätigkeiten die gesamte Abrechnung mit allen Frächtern in Oberösterreich verantwortet. Allein für Oberösterreich geht es dabei um siebenstellige Beträge, die zuverlässig und schnell an die Transportpartner überwiesen werden müssen.

Schnell amortisiert

Fazit: Allein das rationelle Abrechnen mit den Frächtern und die per Bluebird vorgenommene Rückerfassung der Touren hat bei der Österreichischen Post für eine schnelle Amortisierung der Investition gesorgt. „Ohne PraCar und PraBord könnten wir unser Arbeitspensum in Allhaming unmöglich mit nur vier Disponenten schaffen“, ist Kreimer überzeugt. Es ging bei dem Projekt jedoch nicht nur um die Kosten, sondern vor allem um die Qualität. Mit Hilfe der in PraCar gesammelten Daten lässt sich zum Beispiel jederzeit ein Pünktlichkeitsreport erstellen und durch die Rückverfolgbarkeit können Anschuldigungen gegenüber Fahrern im Zweifel schnell entkräftet werden.

Marcus Walter
Freier Journalist

Das Mysterium Generation Z

Der Arbeitsmarkt untersteht einem andauernden Wandel. Sei es die Konjunktur, politische Maßnahmen und unvorhersehbare Ereignisse wie COVID. Aber auch die Arbeitskräfte selbst führen zu einer Transformation im Arbeitsmarkt. In den letzten Jahren begann der Arbeitsantritt der sogenannten „GEN Z“, also der Generation Z, diejenigen Personen, die nach 1995 geboren wurden.

Dieser Wandel verlief und verläuft aktuell alles andere als geräusch- und nahtlos. Denn er führte zu einer Erschütterung des Verhältnisses zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Auf einmal geht es nicht mehr darum, dass der Arbeitnehmer sich mit viel Konkurrenz auf eine Arbeitsstelle bewerben muss, vielmehr müssen Unternehmen heutzutage aktiv um Personal werben und auf Forderungen der Mitarbeiter eingehen. Selbst die Politik weiß nicht, wie mit diesen jungen Menschen umzugehen ist.

Anhänger früherer Generationen sind mit der neuen Rolle der GEN Z im Arbeitsmarkt teilweise überfordert, können nicht nachvollziehen, warum die jungen Leute keine Karriere machen wollen, sondern lieber auf ihre Work-Life-Balance achten und eine 4-Tage-Woche wünschen. Gleichzeitig werden die Arbeitskräfte benötigt. Arbeitgeber bemühen sich um Einigkeit und versuchen ihre Führungskräfte anhand von Workshops auf das Thema zu sensibilisieren.

Das Ergebnis: Seminare wie „Was will die Generation Z?“, „Will die GEN Z arbeiten?“ und „Wie Sie junge Leute motivieren“, die verzweifelt Einblicke in das komplexe Gedankengut der GEN Z geben möchten.

Ja aber was will sie denn nun?

Verehrte Leserinnen und Leser, ich will die Notwendigkeit von Seminaren nicht anzweifeln, aber ich habe hier einen viel einfacheren und kostengünstigeren Vorschlag: Gehen Sie zu Ihren Auszubildenden oder Werkstudenten und reden Sie einfach mal selbst mit ihnen.

Denn dann werden Sie erkennen, dass diese Generation unglaublich viel Potenzial birgt. Die junge Generation ist hoch kommunikativ, sie will sich austauschen, ist neugierig und will etwas sehen von der Welt. Studien zeigen, dass die Jugend politisch partizipieren will, etwas verändern möchte. Vorverurteilungen, dass die GEN Z einfach nur faul ist und nicht weiß was Arbeit ist, bringt weder dem Arbeitgeber noch den Jungen etwas.

Sorgen Sie stattdessen für einen Austausch, finden Sie Gemeinsamkeiten und positive Entwicklungen. Seien Sie froh, dass endlich über psychische Krankheiten am Arbeitsplatz geredet wird. Die GEN Z hat ihre Eltern schuften gesehen, einschließlich der Auswirkungen wie Burnout, Depressionen und eine Vernachlässigung des sozialen Lebens, weil es nur um die Karriere ging. Ist es da nicht nachvollziehbar, dass junge Leute diesen Lebensweg nicht mehr anstreben? Dass sie lieber mehr Freizeit für Familie und Freunde möchten, lieber Homeoffice machen, um nicht von ihrem sozialen Umfeld weg alleine in eine andere Stadt ziehen zu müssen, nur für die Arbeit?

Glauben Sie nun bitte nicht, dass ich zu parteiisch für die GEN Z bin. Deutschland ist ein Industriestaat, wurde aufgebaut von den Generationen nach dem Krieg. Um uns unseren Wohlstandstatus zu erhalten, müssen wir in Zukunft sicherstellen, wie wir den Arbeitsmarkt ausrichten, um ein Verheizen der Arbeitskräfte zu vermeiden, aber gleichzeitig nicht unser wirtschaftliches Wachstum einzubüßen. Hier braucht es Kompromisse beider Seiten.

Die GEN Z muss erkennen, dass die 4-Tage-Woche nicht auf jede Branche oder jedes Unternehmen transformierbar ist und das Arbeit manchmal das ist, was es ist: viel Arbeit. Arbeitgeber und Führungskräfte hingegen müssen sich bemühen, für das Mindset der jungen Leute offen zu sein. Die GEN Z hat heutzutage alle Chancen der Welt, ein Hauptschüler kann heutzutage problemlos einen Masterabschluss erreichen. Gleichzeitig wird das Leben teurer, durch Social Media bekommen wir mehr Einblicke über Krisen und Probleme in der Welt. So viele Einflüsse können für junge Menschen psychisch überwältigend sein.

Mein Rat an Sie:

Geben Sie den jungen Leuten Führung, lernen Sie sie mit den richtigen Ansätzen zu motivieren. Geben Sie ihnen Sicherheit und zeigen Sie, dass ein Arbeitgeber seine Mitarbeiter nicht verheizen will und Arbeit eine Pflicht ist, sondern zeigen Sie ihnen, dass ein gut gelebter Teamspirit und eine wertschätzende Unternehmensvision viele Vorteile im Leben mit sich bringen und einen Mehrwert für die Gemeinschaft und das Individuum bilden. Nehmen Sie Ängste und Sorgen der jungen Menschen ernst, lassen Sie sie teilhaben, sich kreativ in Ihr Unternehmen einbringen und stempeln Sie sie nicht nur als ahnungslose junge Hüpfer ab.

Ein Wandel bedeutet zugleich neue Chancen. Und ich kann Ihnen versprechen, dass Sie mit einem Gegenübertreten auf Augenhöhe das enorme Potenzial Ihrer Mitarbeiter von morgen erfahren werden. Und davon profitieren letztendlich beide Seiten.

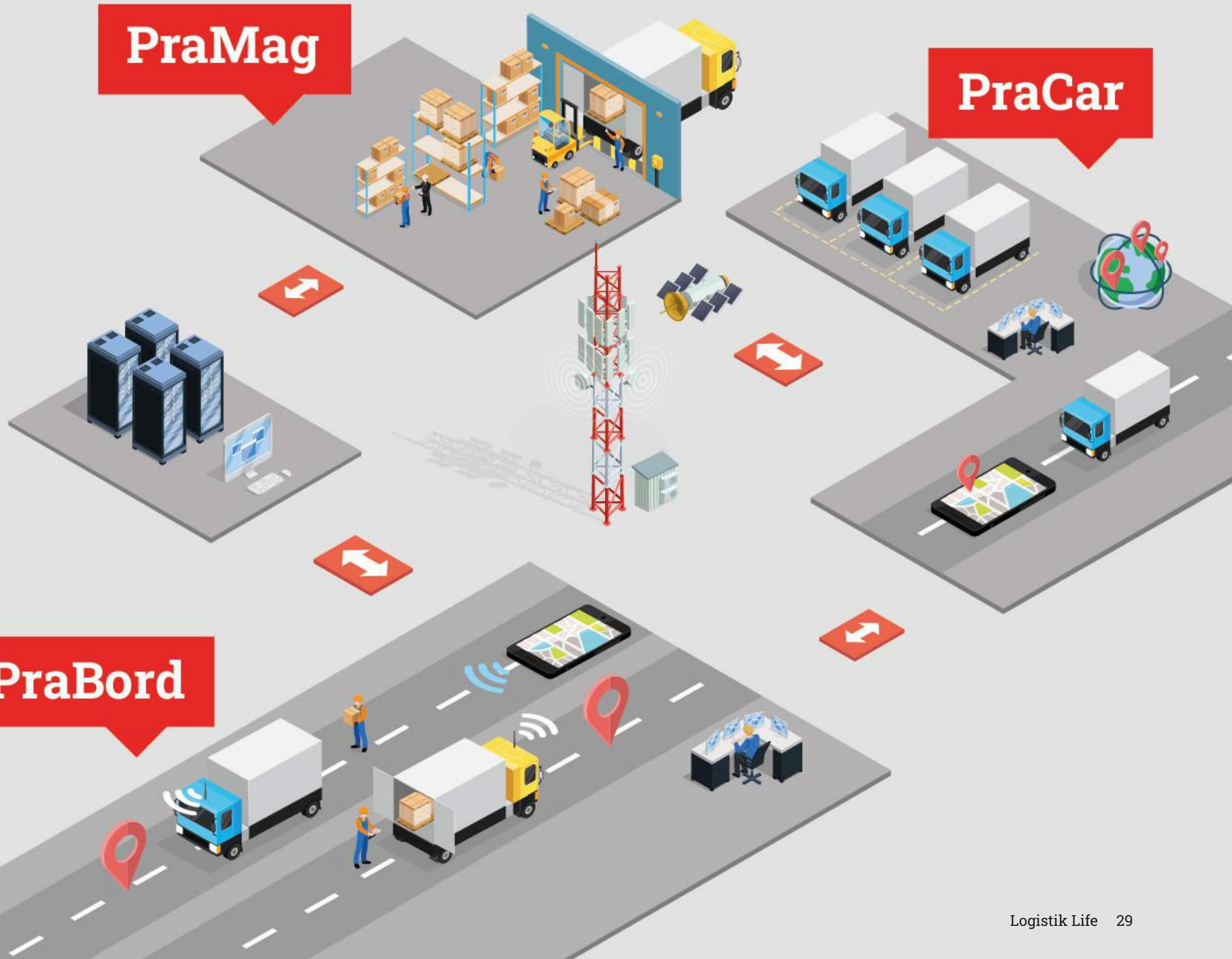
Freundliche Grüße und gutes Gelingen von jemanden, der 1998 geboren ist.

Franziska Reichel
HR Wanko

WANKO SUITE

WANKO
INFORMATIONSLOGISTIK

Die Softwaresuite für Warehouse Management, Transport Management und Fleet Management.



Wanko Schulungsprogramm 2023 / 2024

Basisschulung

- Stammdaten
- Auftragsdaten
- Listen- und Maskenkonfiguration
- Disposition Tourenplanung
- Beschränkungen
- Zeitfenster und Standzeiten
- Rechte- und Rollenverwaltung
- Tourenbewertung und Einsatzplan

Erweiterte Schulung

- Strategisch-Operative Planung
- Automatische Fahrerzuordnung
- Tourenplan
- Register Touraufträge
- Umschlaglager
- Gebietsplanung
- Referenzkunden

WMS Basisschulung

Neu!

- Grundlagen Lageraufbau in PraMag
- Einführung PraMag Programme
- MDE Prozesse

WMS Aufbauschulung

Neu!

- Artikelprogramm - Stammdaten
- Bestandsauskunft - Bestandsverwaltung und Troubleshooting
- Auftragsprogramm - Auftragsverwaltung und Troubleshooting
- Leitstand - Überwachung Warenausgang und Troubleshooting
- Konfigurationsprogramm - Stammdaten und Benutzerverwaltung
- Inventur - Vorbereitung, Durchführung und Troubleshooting
- Protokolle - Erstellen und Auswerten
- Nützliches - Masken- und Listenkonfiguration

Administratorschulung

- Installation und Einrichtung von MsSQL-/Oracle-Server
- Installation von PraCar
- Einrichtung von Schnittstellen
- Hintergrundprozesse und –wissen zu PraCar

Crystal Reports

- Datenstruktur
- Layoutgestaltung
- Aufruf und Ausgabe

Workflows

- Sinn und Einsatz von Workflows
- Prozesssteuerung durch Programmierbaukasten
- Einbettung von Workflows in die tägliche Arbeit

Crystal Reports II

- Crystal Reports für Fortgeschrittene

Frachtabrechnung

- Konditionen
- Frachtverträge
- Rechnungsläufe
- Gutschriftenläufe
- Simulationen
- Kostenvergleich

Leitung

Manuel Döring

Investition

Kunden mit Wartungsvertrag*	425,00 €
Kunden ohne Wartungsvertrag*	525,00 €

*pro Teilnehmer und Tag (inkl. Schulungsunterlgaen, Mittagessen, Getränke, Snacks)

Begrenzte Teilnehmerzahl - Bitte melden Sie sich rechtzeitig an und beachten Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungnen auf unserer Homepage.

Organisation

Stephan Schwab
+49 (0)8654 / 483131
Stephan.Schwab@wanko.de

Online-Anmeldung unter www.wanko.de

Messer macht´s besser:

Touren und Abrechnung optimiert

Der Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase Messer optimiert seine Lieferlogistik europaweit mit den Tourenplanungssystemen PraGas und PraCar sowie der darin integrierten Telematiklösung PraBord von Wanko. Dadurch sinken die Logistikkosten um 3 bis 5 Prozent und die Abrechnung wird wesentlich beschleunigt.

Ein pochierter Pfirsich auf Vanilleeis: Diese gedankliche Verbindung liegt nahe, wenn man sich mit dem Transport- und Fleetmanagement System der Messer Group beschäftigt. Diese trägt den internen Namen MELBA, was für „Messer European Logistics Bulk Application“ steht. Tatsächlich nutzt das Familienunternehmen seit 2004 die von Wanko programmierte Lösung bereits in 12 europäischen Ländern, um die Gastransporte in Tankaufliegern und Flaschen zu optimieren. Die Liste reicht von Deutschland, Österreich, Ungarn, Frankreich und der Schweiz bis hin zu Polen, Tschechien, Kroatien, Rumänien, Serbien, Polen und Benelux. Weitere Staaten sollen sukzessive folgen.

„Wir wollen europaweit mit einer zentralen Datenbank und mit vergleichbaren Kennzahlen arbeiten“, erklärt Markus Renner, der in der Logistik von Messer das Tourenplanungssystem betreut. Die strategische Bedeutung von MELBA für die Messer Group sei „sehr groß, was eine hohe Verfügbarkeit der Lösung voraussetze. „Wenn MELBA nicht funktioniert, dann haben wir erhebliche Probleme, insbesondere dann, wenn der Stillstand Tage andauern sollte,“ bringt es Maik Otto auf den Punkt, der bei der Messer Group für Prozessoptimierungen zuständig ist.

Wer ist Messer?

Messer wurde 1898 gegründet und ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase mit rund 11.000 Beschäftigten. Unter der Marke ‚Messer – Gases for Life‘ werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten. Die Gesellschafterfamilie Messer wird heute in dritter Generation durch Stefan Messer, CEO, und durch seinen Sohn Marcel Messer, Referent der Geschäftsleitung, im Konzern vertreten. Die internationalen Aktivitäten werden aus Bad Soden bei Frankfurt am Main gelenkt.

Die Messer Group hat durch das Joint Venture Messer Industries GmbH mit Wirkung zum 1. März 2019 gemeinsam mit CVC Capital Partners Fund VII („CVC“) den überwiegenden Teil des Gasegeschäfts der Linde AG in Nordamerika sowie einzelne Geschäftsaktivitäten von Linde und Praxair in Südamerika übernommen. In den nächsten Jahren soll das Joint Venture zu 100 Prozent in das Familienunternehmen Messer Group integriert werden, sodass ein globaler Gasekonzern entsteht.

Weitere Infos unter www.messergroup.com

„Je nach Volumen können in jedem neuen Land mehrere LKW eingespart werden“

Dank zentraler Datenbank: Messer optimiert Lieferlogistik während Corona

Jedes Land disponiert eigenverantwortlich, da es in jeder Region spezifische Vorschriften für den Transport der vielfach als Gefahrgut eingestuften Gase gibt. Durch die zentrale Datenbank hat Renner jedoch jederzeit den Überblick über die eingesetzten Fahrzeuge. „Während der Coronakrise konnten wir damit einzelne LKW für andere Länder zur Verfügung stellen, um Lieferengpässe mit medizinischem Sauerstoff zu vermeiden“, erinnert sich Renner.

MELBA optimiert nicht nur die täglichen Fahrstrecken von über 1.000 Tankaufliegern, sondern berücksichtigt auch die Zuordnung der Aufträge zu den Fahrzeugen und deren Reihenfolge bei der Anfahrt. Dabei kommen aufwändige Algorithmen zum Einsatz, die sich bereits in verschiedenen Branchen bewährt haben. Das Ziel ist es, nicht nur die Zahl der gefahrenen Kilometer, sondern auch den notwendigen Zeitaufwand zu minimieren und somit die Effizienz der Lieferlogistik zu steigern. Ähnlich verhält es sich mit den mehr als 300 LKW für den Transport von Flaschengas, die mit dem ebenfalls von Wanko entwickelten Tourenplanungssystem PraCar gesteuert werden. Maik Otto geht davon aus, dass die Logistikkosten durch das Optimieren der Bulk- und Flaschentransporte um rund 3 bis 5 Prozent gesenkt werden. „Je nach Volumen können in jedem neuen Land mehrere LKW eingespart werden“, berichtet Renner, der die Lösung 2023 in Slowenien etablieren will. Dort sind derzeit 10 LKWs aktiv. In manchen Landesgesellschaft ließen sich oft noch weitaus größere Effekte erzielen.

Nahtlos integrierte Fahrzeuge

Auch dort arbeitet Messer mit Transportunternehmern zusammen, die im Rahmen langfristiger Verträge meistens auf Kilometerbasis bezahlt werden. Während die Tanktrailer grundsätzlich von Messer zur Verfügung gestellt werden, gehören die Zugmaschinen den beauftragten Spediteuren. Um die Fahrzeuge nahtlos in den digitalen Lieferprozess zu integrieren, werden die Fahrer seit 2015 schrittweise mit der ebenfalls von Wanko entwickelten Telematik-App PraBord ausgerüstet. PraBord ist ein integrierter Bestandteil des Transportplanungssystems MELBA, das wiederum an das bei Messer eingesetzte Warenwirtschaftssystem SAP angeschlossen ist.

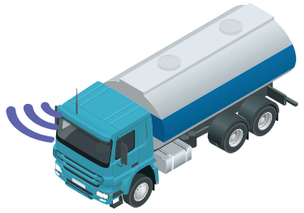
Die Auftragsdaten werden direkt aus MELBA an PraBord übertragen. Die für Android-Geräte programmierte Lösung führt die Fahrer anschließend Schritt für Schritt durch den Lieferprozess, der erst mit der Ablieferquittung durch den Empfänger endet. Lediglich die Messprotokolle und die Lieferscheine für die Kunden müssen weiterhin im LKW ausgedruckt werden. Zum Erfassen der tatsächlich gelieferten Menge scannt der Fahrer den vom Messprotokoll angedruckten Barcode auf dem Lieferschein, wodurch Übertragungsfehler vermieden werden.

Automatisch generierte Rechnungen

„PraBord war für uns eine Revolution. Dadurch erhalten wir nicht nur die aktuellen Positionsdaten und die tatsächlich gefahrenen Kilometer, sondern auch die Ablieferdaten – und das ohne Verzögerungen und fast völlig papierlos“, betont Renner, der die Vorteile am Beispiel der Landesgesellschaft Polen mit ihren rund 120 LKWs ver-deutlicht: „In Polen sind die Fahrer oft eine ganze Woche unterwegs. Bei ihrer Rückkehr bringen sie stapelweise Lieferscheine mit, die anschließend manuell erfasst werden müssen.“ Wie in den anderen Ländern auch wird dieser Prozess mit Einführung von PraBord hinfällig. „Mit PraBord werden die Ablieferdaten direkt an SAP übertragen, wodurch automatisch die Rechnungen generiert werden“, erläutert Otto.

Automatische Gasversorgung dank smarter Tanks

MELBA und PraBord vereinfachen und beschleunigen aber nicht nur die Fakturierung, sondern auch das Generieren von Aufträgen. Im Gasegeschäft sind Anlagen und Prozesse zwischen Kundschaft und Lieferant seit jeher miteinander verflochten. Viele Kunden mit großem Gasebedarf mieten die Vorratstanks, die Messer an ihren Standorten installiert. Europaweit existieren bereits mehr als 10.000 dieser Tanks. Rund 70 Prozent dieser Behälter sind so genannte „Smart Tanks“, die mit Füllstandmessgeräten und einer SIM-Karte ausgestattet sind: Damit kann der aktuelle Füllstand automatisch an den Anbieter übermittelt werden. Diese Funktion ermöglicht eine automatisierte, effiziente Versorgung und eine optimierte



Logistik.

Einmal am Tag wird der aktuelle Füllstand durch das Mobilfunknetz automatisch an Messer durchgegeben. Aus dem Verlauf der Füllstandsdaten kennt die Logistik das Verbrauchsprofil des Kunden, welches für eine optimierte Versorgung ausgewertet werden kann. Wenn das System aufgrund der integrierten Verbrauchsprognose erkennt, dass die kundenindividuell definierte Mindestmenge im Tank in naher Zukunft unterschritten wird, plant MELBA die Versorgung des Kunden automatisch rechtzeitig ein.

Kürzest mögliche Strecke

Der zuständige Disponent organisiert daraufhin die Lieferung für einen der nächsten Tage, wobei MELBA die optimale Route vorschlägt. Der Tanklastzug fährt die verschiedenen Abnehmer auf der kürzest möglichen Strecke und mit der effizientesten Verteilung des transportierten Gases ab. „In unserer Lieferkette haben wir immer eine gewisse Flexibilität für Ausnahmesituationen – etwa wenn in einer Extraschicht ungewohnt große Gasmengen verbraucht wurden und sofort Nachschub benötigt wird“, betont Renner. „Am effizientesten sind wir aber, wenn so viele Kunden wie möglich automatisiert beliefert werden.“

Auf dem weiten Weg zur europaweit durchgehenden Digitalisierung aller Transporte ist Messer schon weit vorangeschritten. Dennoch bleibt viel zu tun: Rund 3.000 restliche Tanks müssen mit Füllstandsmeldern und einige Länder mit der Telematiklösung PraBord ausgestattet werden. Zudem wird in Spanien, Bosnien, Albanien, Bulgarien (und der Ukraine) immer noch ohne MELBA disponiert. Für Markus Renner und Maik Otto wird es in den nächsten Jahren also nicht langweilig werden. Den bevorstehenden Aufgaben sehen sie dennoch gelassen entgegen. „Wir werden auch in Zukunft alle Herausforderungen gemeinsam mit Wanko meistern. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von großem Vertrauen.“

Marcus Walter
Freier Journalist

FleetGO stellt alle Fahrzeugdaten auf intelligente Weise bereit und lässt sich nahtlos in jeden Betrieb integrieren. Es kann vollständig in die Wanko Suite eingebunden werden oder als eigenständige Cloudbasierte Lösung betrieben werden, die sich flexibel an Ihren aktuellen Arbeitsprozess anpasst. Dies ermöglicht einen einfachen Zugriff auf alle wichtigen Daten Ihrer Flotte.

FleetGO geht noch einen Schritt weiter, indem es diese Daten in Lösungen umwandelt, die das Flottenmanagement vereinfachen, wie z.B. die automatische Verwaltung von Fahrtenschreiberdaten und die Berichterstattung über Fahrzeugdaten.

Der CubiQ

Zusätzlich zu der Cloudbasierten Software kann FleetGO dank seiner proprietären CubiQ-Telematikhardware nahtlos in jeden Betrieb integriert werden. Es handelt sich um ein benutzerfreundliches Gerät, das schnell installiert werden kann und verschiedene Daten sammelt, darunter GPS-Tracking, Fahrtenschreiberdaten, Kraftstoffverbrauch, Batteriestatus und vieles mehr. Es kann auch mit externen Quellen wie Temperatursensoren verbunden werden, was es zu einer vielseitigen und umfassenden Lösung mit einem einzigen Gerät macht.

Originalbild: FleetGO

Lösungen zur Verbesserung des Flottenbetriebs von FleetGO:

Tacho 360

Mit Tacho 360 haben Sie Zugriff auf alle Fahrtenschreiberdaten, einschließlich Live-Daten wie Restlenkzeiten und Fahrtenschreiberdaten sowohl für Fahrerkarten als auch für Massenspeicher. Um das Ganze abzurunden, bietet Tacho 360 auch eine Tachoanalyse, die eine sofortige Überprüfung von Verstößen und Arbeitszeiten der Fahrer ermöglicht. Tacho 360 vereinfacht den gesamten Prozess der Tachographendatenverwaltung.

Originalbild: FleetGO

Live-GPS-Ortung

FleetGO bietet Echtzeit-Standort-, Fahrzeug- und Fahrerdaten für Ihre gesamte Flotte, die jederzeit und überall abrufbar sind. Dazu gehört auch die Verfolgung von Anhängern oder Anlagen, bei der Sie immer über die Standortdaten aller Anhänger, Maschinen oder andere Bestände verfügen.

FMS- oder CAN-Daten-Analyse

Dies aktiviert den Zugriff auf verschiedene kritische Fahrzeugdaten, einschließlich FMS-Daten von Lastwagen und CAN-Daten wie Kraftstoffverbrauch, Kilometerzähler und EV-Batteriestatus. Diese Daten können in Echtzeit angezeigt oder von FleetGO in Form von Berichten bereitgestellt werden, um die Leistung von Fahrzeug und Fahrer zu verbessern.

Überwachung von Sensoren

Die FleetGO-Hardware fungiert als Drehscheibe für Daten aus verschiedenen Quellen, einschließlich Temperatursensoren. Drahtlose Sensoren vereinfachen die Installation und den Betrieb, und es können mehrere Sensoren verwendet werden, z.B. für verschiedene Kühlzonen. FleetGO überträgt alle Sensordaten live und zeichnet sie für Berichtszwecke auf.

Clif Nuyens
Head of Business Development FleetGO

Originalbild: FleetGO

Mit der MapTrip LKW Navigation sicher auf der letzten Meile unterwegs!

Ein 40T LKW ist kein Geländewagen! Sind die Fahrer bei der Anfahrt zu einer abgelegenen Lieferstation auf sich alleine gestellt und wählen den falschen Weg, kann dies schlimme Folgen haben. Im besten Fall verfahren sie sich nur und verlieren Zeit, in ungünstigeren Fällen können Sie sich festfahren oder sogar umkippen.

Wanko wünschte sich schon lange mehr Möglichkeiten für Ihre Disponenten, um eine Fahrtstrecke genau vorgeben zu können. Mit der MapTrip Navigationssoftware ist das jetzt möglich geworden und konnte bei der TRAVECO Transporte AG aus der Schweiz direkt in der Praxis angewendet werden.

Wanko und infoware arbeiten bereits seit 12 Jahren erfolgreich zusammen. infoware entwickelt die professionelle Navigationssoftware MapTrip, die speziell auf Routen für LKWs ausgelegt ist. Fahrzeuginformationen wie Höhe, Breite und Gewicht werden von MapTrip in der Wahl der Route beachtet. Dabei ist die MapTrip Navigation in die Logistiksoftware PraBord integriert und übergibt automatisch die Zieladresse und empfängt Rückmeldungen. Staus und die gesamte Verkehrssituation werden berücksichtigt.

Durch regen Austausch beider Experten hat sich über die Jahre eine starke Partnerschaft entwickelt, die gemeinsam auch spezielle Anforderungen an die Navigation lösen können, wie im Fall der TRAVECO Transporte AG.

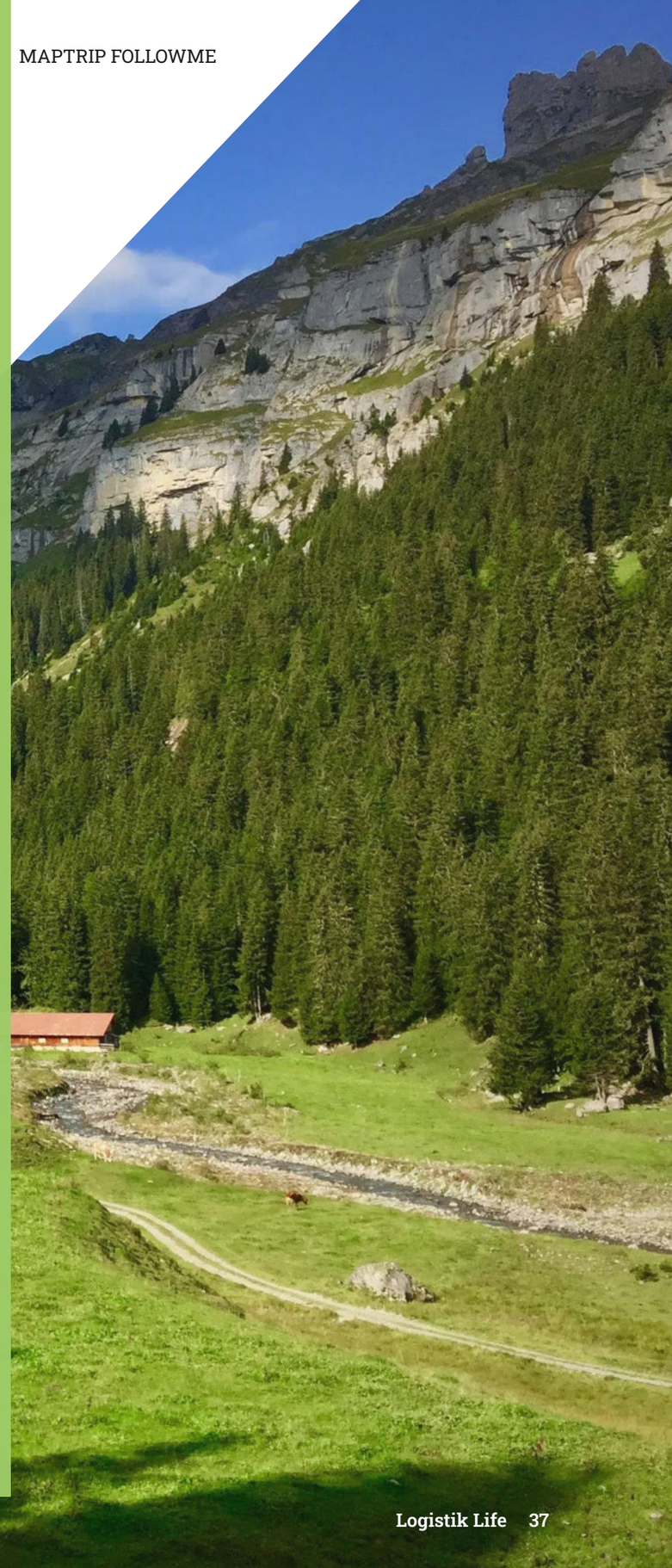
Fernab gelegene Ziele im landwirtschaftlichen Bereich

Die TRAVECO Transporte AG bietet maßgeschneiderte Dienstleistungen aus den Bereichen Transport und Logistik. Sie beliefert abgelegene Bauernhöfe und Almen insbesondere mit Futtermittel und Treibstoffen. Zu diesen Höfen gibt es oft keine detaillierten Adressdaten und die Straßen sind zum Teil nicht in den Kartendaten eingezeichnet.

Die Wege, die zu den Höfen führen sind teilweise schmal und nicht gut ausgebaut. Zudem gibt es manchmal mehrere Anfahrtsmöglichkeiten, von denen aber nur eine für LKWs geeignet ist. Normale Navigationen scheitern an dieser Aufgabe, weil sie die vermeintlich beste / schnellste Route berechnen, was in der Realität aber grob falsch sein kann.

Des öfteren sind für die Anfahrt befestigte Straßen zu wählen, welche nicht in den Kartendaten vorhanden sind. Befährt ein Fahrer eine solch nicht kartierte Straße, fährt er im sogenannten OffRoad-Modus.

Dazu muss man wissen, dass eine GPS Navigation regulärer Weise, aufgezeichnete GPS-Punkte immer auf die nächstgelegene Straße projiziert. Im OffRoad Modus von infoware dagegen versucht die LKW Navigation nicht wieder auf die nächstgelegene Straße zu lotsen, sondern folgt einer genau vom Disponenten vorgegebenen oder Vorab von einem erfahrenen Fahrer aufgezeichneten GPS-Strecke.



Der Navigation vorgeben wo es lang geht mit

MapTrip FollowMe

Um dem Fahrpersonal Sicherheit zu bieten und das Unfallrisiko aufgrund falscher Straßenwahl zu minimieren, bestand daher der Wunsch, die „letzte Meile“ der Anfahrtsrouten über unzureichend kartierte Wege genau festlegen zu können.

Die Route sollte exakt für den Fahrer vorgeplant werden können, damit dieser zu 100 % den richtigen Anfahrtsweg wählt und auch genau weiß, wo er das kartierte Straßennetz sicher verlassen kann. Außerdem wollte man eine Möglichkeit haben, dem Fahrer punktgenaue, individuelle Anweisungen mitgeben zu können.

Die Lösung haben sie mit der Navigationssoftware MapTrip von der infoware GmbH aus Bonn gefunden, einem langjährigen Partner von Wanko. infoware ist Experte auf dem Gebiet der LKW Navigation und bietet darüber hinaus Spezialiösungen für die Feuerwehr und Polizei sowie für die Abfallwirtschaft, Winterdienste und Straßenreinigung.

Mit der Spezial-Navigation MapTrip FollowMe können ganz einfach auch Ziele angefahren werden, die nicht in den Karten enthalten sind und es können exakte Vorgaben zum Anfahrtsweg gemacht werden. Anders als bei einer regulären LKW-Navigation, bei der die Navi sagt, wo der beste Weg ist, verhält es sich bei MapTrip FollowMe umgekehrt: Der Disponent sagt der Navigation, wo sie langfahren soll und das auf eingezeichneten Straßen und auch OffRoad (unkartierte Straßen)!

Die Fahrer erhalten im FollowMe Modus neben den regulären Abbiegehinweisen (z.B.: in 300m rechts abbiegen) auch noch zusätzlich akustische und visuelle Sonderanweisungen, sogenannte Events: z.B: „Hier ist eine geeignete Wendestelle“, „Hier rückwärts anfahren“, „Abladestelle neben der Halle“, welche durch das Transportunternehmen individuell hinterlegt werden können.

Traumhafte Lage, doch die Navigation scheitert.

Was passiert im FollowMe Modus?

Eine FollowMe Route wird Vorab vom Disponenten am Rechner im Web-Editor erstellt oder von einem erfahrenen Fahrer im Endgerät während der Fahrt aufgezeichnet.

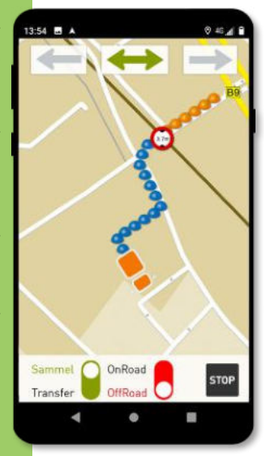
„So können auch nicht digitalisierte Straßenabschnitte aufgezeichnet werden und als Teil der Gesamtroute dem Fahrer übertragen werden“, erklärt Herr Bitter von Wanko.

Nach der Synchronisierung steht diese FollowMe Route für das Fahrpersonal im Navigationsendgerät zur Verfügung. Die Anfahrt zum Startpunkt der FollowMe Route erfolgt in einer ganz regulären LKW Navigation unter Berücksichtigung des Verkehrs.

TRAVECO nutzt MapTrip FollowMe vollständig integriert. Wenn ein Fahrer zu seiner Tour losfährt und das Ziel ein „FollowMe Abladepunkt“ ist, wird automatisch eine FollowMe Tour geladen. Dabei erfolgt die Anfahrt zum Startpunkt der FollowMe Tour mit regulärer LKW Navigation mit Verkehrsmeldungen.

Sobald der Startpunkt des FollowMe Abschnittes der Route erreicht ist, wechselt MapTrip automatisch in den FollowMe Modus mit optisch anderer Darstellung und der Fahrer folgt wie im VideoSpiel PacMan einer Spur von bunten Kugeln, die er einsammelt. Selbstverständlich erhält er weiterhin Ansagen der Routenführung wie rechts abbiegen, links abbiegen sowie individuell einstellbare Sonderanweisungen wie beispielsweise „Hier rückwärts anfahren“.

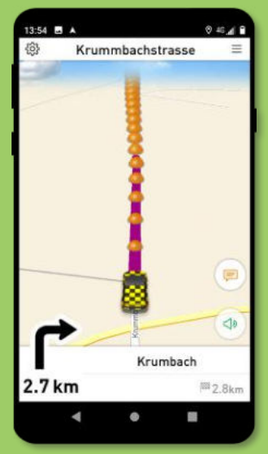
Sobald der Fahrer die Station beliefert hat, startet er eine neue FollowMe Tour oder eine reguläre Tour.



Kombinierte Expertise für besondere Anforderungen

Basis für FollowMe Touren bildet das enge Zusammenspiel von MapTrip mit den Systemen von Wanko, dem Telematiksystem PraBord und der Logistiklösung PraCar. Beide sind bei TRAVECO im Einsatz. Hier ist zu jedem Kunden hinterlegt, ob es sich um eine FollowMe Anfahrt handelt oder nicht. Die Fahrer können dadurch einfach in PraBord den jeweils nächsten Auftrag aufrufen. Dabei wird auf Basis der zum Kunden hinterlegten Daten die Anfahrt vollautomatisch entweder mit FollowMe Anteil oder als normale Anfahrtsroute berechnet. Damit wird sichergestellt, dass stets die beste und sicherste Route gewählt wird. Bei einer hinterlegten FollowMe Tour wird der Fahrer entsprechend informiert. Er ist in diesem Fall angewiesen, genau nach der vorgegebenen Route zu fahren. Die Fahrer erreichen so sicher und ohne Umwege auch die abgelegensten Abladestellen.

Marcus Walter
Freier Journalist



Consumer-Geräte in Unternehmen:

Am falschen Ende gespart?

Derzeit sehen sich viele Unternehmen gezwungen mit spitzem Bleistift zu kalkulieren. Ursache dafür sind Faktoren wie die Energiekrise, die Rohstoffknappheit und die angespannte Weltwirtschaftslage, um nur einige zu nennen.

Die wachsende Unsicherheit wirkt sich erwartungsgemäß auf die Budgets sowie die Budgetplanungen von Betrieben aus.

Um Kosten zu sparen, wird an vielen Stellen der Rotstift angesetzt. Eine Strategie des Einkaufs besteht darin, das Personal mit kostengünstigeren Consumer-Geräten auszurüsten, statt auf hochwertiges Industrie-Equipment zu setzen.

Wo liegt der Denkfehler? Der alte Spruch „Wer billig kauft, kauft zweimal“ ist hier eine Binsenweisheit. Investitionen in die Ausstattung sollten besser langfristig gedacht werden.

Zusätzlich gerät für Unternehmen das Thema IT-Sicherheit immer mehr in den Fokus.

Warum lohnt sich die Entscheidung für professionelles Equipment? Sehen wir uns einige Argumente am Beispiel von Mobilcomputern an:

Haltbarkeit und Widerstandsfähigkeit

Mobilcomputer, die beruflich genutzt werden, müssen höheren Anforderungen entsprechen als Geräte für den privaten Gebrauch.

Hohe Ausfallraten und Reparaturkosten sind für Unternehmen kontraproduktiv. Sind die Geräte sehr reparaturanfällig, muss ein entsprechender Pool an Backup-Geräten bereitgehalten werden. In der Industrie und in der Warenwirtschaft gehören zeitlich eng getaktete Abläufe und raue Umgebungsbedingungen zum Alltag.

Arbeitsgeräte müssen daher robust sein, Wind und Wetter standhalten und zuverlässig funktionieren. Hier stoßen herkömmliche Consumer-Geräte schnell an ihre Grenzen.

Im Gegensatz dazu werden Industriegeräte wesentlich anspruchsvolleren Tests unterzogen, beispielsweise was die Fallhöhe betrifft. Selbst Einsteigermodelle oder mobile Computer mit der Bezeichnung „semi-rugged“ sind bei Stürzen deutlich widerstandsfähiger.

In der Regel sind professionelle Handheld-Geräte gegen Wasser geschützt und können größere Temperaturunterschiede vertragen. Außerdem besteht die Möglichkeit von Serviceverträgen, die auch Gewaltschäden abdecken.

Laufzeiten und Lebensdauer von Akkus

Die Beanspruchung von Akkus in Mobilgeräten für industrielle Bereiche ist erheblich. Akkus in handelsüblichen Smartphones oder Tablets verfügen über eine geringere Kapazität und eignen sich bei weitem nicht für die Nutzung in der Industrie. Darüber hinaus sind in dieser Sparte die Akkus häufig fest verbaut und können, wenn überhaupt, nur mit hohem Arbeits- und Kostenaufwand ausgetauscht werden.

Moderne Industriegeräte sind dagegen mit smarten Akkus ausgestattet, die selbst bei kontinuierlicher Nutzung über eine gesamte Schicht und darüber hinaus volle Leistung bringen.

In der Regel sind die Akkus im Profibereich auch wechselbar. Statt für den Fall, dass Akkus vorzeitig erschöpft sind, zusätzliche Geräte anzuschaffen, muss lediglich eine ausreichende Anzahl von Ersatzakkus zur Verfügung stehen.

Zubehör und Ausstattung

Wer Mobilcomputer berufsmäßig verwendet, stellt andere Anforderungen an Handling und Ausstattung als jemand, der im privaten Bereich damit umgeht.

Soll das Gerät im Stapler genutzt werden? Wird eine gutsitzende Halterung fürs Handgelenk benötigt? Ist eine große Anzahl von Akkus aufzuladen? Entsprechendes Zubehör ist für den Consumer-Bereich nur schwer oder gar nicht erhältlich. Hersteller von Profigeräten denken die Anwendung in verschiedensten Industriezweigen gleich mit.

Halterungen, Multi-Ladestationen, Pistolengriffe usw. gehören ganz selbstverständlich zum Portfolio. Während Ausstattungsmerkmale, wie eine professionelle Scanengine oder ein serieller Port, bei Geräten für die Nutzung in der Industrie häufig Standard sind oder sich ergänzen lassen, sind sie für Smartphones oder Consumer-Tablets meist keine Option.

Verfügbarkeit

Mobilgeräte im Consumer-Bereich haben ein schnelles Verfallsdatum. Mit anderen Worten: ein Modell bleibt oft nur kurze Zeit auf dem Markt.

Ist es im Unternehmen also nötig, Geräte auszutauschen oder neu anzuschaffen, setzt sich der Bestand bald aus einem Sammelsurium von Mobilgeräten zusammen. Auch der Support von Consumer-Geräten ist oftmals sehr intransparent. Man erfährt zum Beispiel nicht, welche zukünftigen Android-Versionen unterstützt werden. Unter Umständen sind bereits nach zwei Jahren keine Updates mehr verfügbar. Das alles trägt dazu bei, dass Verwaltung und Support des Gerätepools schnell unübersichtlich werden. Für die Industrie ist das im Grunde ein No-Go.

Darauf sind Hersteller eingestellt. Industriegeräte sind daher zuverlässig über mehrere Jahre hinweg erhältlich und auch nachrüstbar. Außerdem ist das Zubehör häufig rückwärtskompatibel.

Konfiguration und Management

Im Gegensatz zum privaten Bereich, kommt in vielen Unternehmen eine enorme Anzahl von Mobilgeräten zum Einsatz. Um sie effektiv zu nutzen, müssen sie passend eingerichtet und verwaltet werden.

Hersteller professioneller Handhelds statten ihre Geräte daher neben den Standard-Android-Tools mit zusätzlichen Add-ons aus. Diese ermöglichen eine maßgeschneiderte Konfiguration, die sich an die Bedürfnisse der Branche, des Unternehmens und bestimmter Abteilungen anpassen lässt. Zum Beispiel können mit dem Kiosk-Modus die für den Nutzer zugänglichen Apps vordefiniert werden.

Häufig sind auch Tools vorhanden, die integrierte Funktionen optimieren, beispielsweise zur Erfassung von Barcodes. Zusätzlich bieten Industriegeräte oft erweiterte Konfigurationsmöglichkeiten sowie Schnittstellen für die gängigen Mobile-Device-Management-Tools. Festgelegte Konfigurationen lassen sich zentral und ohne großen Aufwand auf einzelne Geräte oder den gesamten Gerätepool ausrollen. All das erspart dem Administrator viel Zeit und relativiert die erhöhten Kosten.

Sicherheit

Consumer-Geräte sind schon aufgrund ihrer Verbreitung wesentlich anfälliger für Angriffe. Neue Android-Versionen werden, wie schon beschrieben, nur begrenzt mit Updates versorgt. Anschließend stellen Sicherheitslücken ein erhöhtes Risiko dar. Anders ist es bei Mobilcomputern, die dem hohen Sicherheitsniveau für Unternehmen entsprechen müssen.

Speziell für Unternehmen gibt Google mit dem Programm „Android Enterprise Recommended“ Hilfen an die Hand, um die Sicherheit von Daten und Endgeräten zu gewährleisten. Bereits zu Beginn des Lebenszyklus eines Geräts steht fest, welche Android-Versionen unterstützt werden. Über diesen Zeitraum hinaus werden noch für lange Zeit Sicherheitspatches zur Verfügung gestellt. So können, je nach Gerät, sogar bis zu zehn Jahre Support garantiert werden. Die verbauten Komponenten, zum Beispiel für das WLAN, genügen außerdem höheren Sicherheitsstandards und unterstützen Features wie Fast-Roaming, welche auf privaten Geräten nur selten Anwendung finden.

Fazit

Der Ansatz Kosten zu sparen, indem man in Unternehmen Consumer-Geräte anstelle von Industrie-Geräten einsetzt, geht nicht auf. Langfristig zahlen sich Lösungen aus, die bedarfsgerecht und umfassend gedacht sind, das heißt auch die Wirksamkeit, Lebensdauer, Robustheit und Sicherheit der Geräte in die Rechnung einbeziehen.

Michael Bödecker
Produkt Manager Globos

GLOBOS – Global Logistic Systems - steht für über 25 Jahre Erfahrung als herstellerunabhängiger Full-Service-Anbieter rund um die Themen Kennzeichnen, Identifizieren und Datenerfassung.

Gern beraten wir Sie zu allen Fragen in Bezug auf Auto-ID/Barcode-Lösungen und stehen Ihnen während der gesamten Projektimplementierung zur Seite – on-site oder remote.

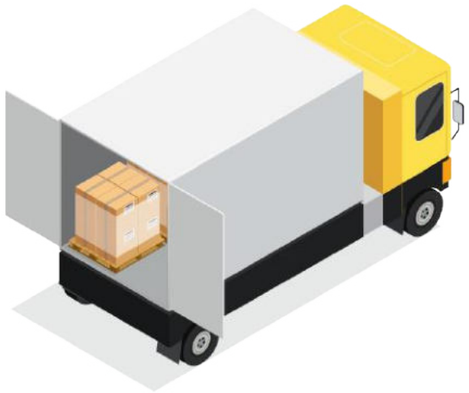
Neben verschiedenster Hard- und Softwarelösungen zeichnen uns vor allem unsere Dienstleistungen wie zum Beispiel Wartung, Helpdesk und Staging aus. Wir sorgen für optimale technische Betreuung durch zertifizierte Techniker und stellen durch verschiedene Service-Standorte eine deutschlandweite Abdeckung sicher. Von unserem Hauptstandort Hannover aus beliefern wir kleine Unternehmen sowie auch Großkonzerne rund um den Globus.

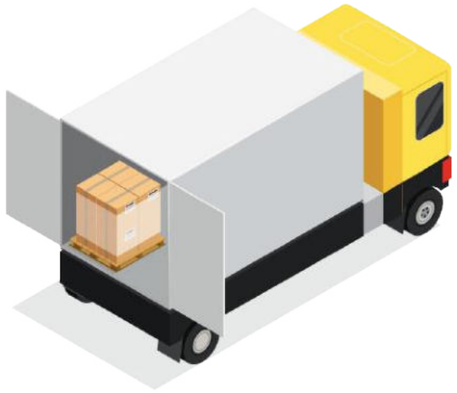
In langjähriger Zusammenarbeit unterstützen wir Hand in Hand mit Wanko Kunden bei der Umsetzung komplexer Lösungen, in welcher Hard- und Software perfekt aufeinander abgestimmt und individuell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind.

Möchten Sie mehr über uns und unser Angebot erfahren?
Dann besuchen Sie uns auf www.globos.de.

Finde die Fehler

Der Kunde wartet auf seine Lieferung, aber es haben sich 5 Fehler eingeschlichen. Finde alle Fehler, damit der Fahrer weitermachen kann!





Wortsuche

Z	N	E	N	O	P	S	Z	D	I	O	T	C	C
N	A	V	L	A	G	E	R	U	N	G	H	E	R
E	K	Z	A	K	D	W	A	R	N	P	C	P	E
A	T	O	T	R	T	R	O	P	S	N	A	R	T
L	A	G	E	R	T	N	H	T	R	G	R	L	A
I	G	L	P	I	E	D	T	G	E	R	F	K	L
M	D	E	R	S	C	N	D	I	I	Z	N	W	B

LAGERUNG
TRANSPORT
REGAL
FRACHT
MDE
LKW

Die Wörter können horizontal, vertikal oder diagonal, vorwärts oder rückwärts gelesen werden.

Versteckte KI

Auf 3 Seiten dieser Logistik Life haben wir bei den Bildern die Hilfe von Künstlicher Intelligenz eingesetzt. Erkennen Sie welche Seiten das sind?

Chère Madame Wanko,

Nach fast 40 Jahren im Unternehmen begab sich die ehemalige Geschäftsleitung Frau Yvette Wanko im Juni 2022 in den wohlverdienten Ruhestand.

Über viele Jahre war sie eine Instanz bei der Firma Wanko. Nicht zuletzt bei der Firmenneugründung im Jahr 2003 zeigte sie ihren Mut als Unternehmerin und brachte Wanko gemeinsam mit Alexander Wanko auf den Wachstumsweg, der die Firma noch heute prägt.

Ihre Markenzeichen waren die eiserne Disziplin im Umgang mit sich selbst und auch mit der Belegschaft. Dabei vergaß sie die menschliche Komponente jedoch nicht und hatte ein sehr gutes Gespür dafür, wenn es manchem nicht so gut ging.

Legendär bleiben vielen Anekdoten, die wir als Belegschaft mit ihr erlebten. Bei starken Schneefällen und anstehenden Kundenbesuchen griff sie, flankiert von Auszubildenden, selbst zur Schneeschaufel, wenn der Räumdienst nicht rechtzeitig vor Ort war.

Nun ist die gebürtige Französin im Ruhestand und genießt diesen in vollen Zügen. Das Aufhebens um ihre Person in der „Öffentlichkeit“ war ihr oft ein Graus und so war es auch bei ihrem Abschied aus dem Berufsleben, den sie mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in einer kleinen Feier vollzog.

Wir wünschen Frau Wanko alles Gute für ihren Ruhestand und bedanken uns für all die Jahre bei Wanko, die sie mit Eleganz, Witz und Charme gefüllt hat. Dank ihr steht die Firma Wanko heute dort, wo sie ist.

Au revoir et á bientôt, Madame Wanko.

FleetGO Group

Wanko Informationslogistik und FleetGO wird vom Software-Investor Main Capital Partners übernommen

Düsseldorf am 15. September 2022

Der Software-Investor Main Capital Partners gibt heute den Erwerb von zwei Mehrheitsbeteiligungen an den Logistiksoftware-Unternehmen Wanko und FleetGO bekannt. Die beiden Unternehmen werden unter dem Namen FleetGO Group zu einer neuen umfassenden Logistiksoftware-Gruppe zusammengeführt. Die Investition von Main unterstreicht die wachsende Bedeutung und den Wert der Bewältigung logistischer Herausforderungen wie der Planung von Arbeitskräftemangel, der Verwaltung zunehmend komplexer Netzwerke und der Umsetzung von ESG-Strategien durch die Gestaltung effizienterer Prozesse und die Reduzierung von Emissionen.

Beide Unternehmen haben eine beachtliche und gut etablierte Erfolgsbilanz als Marktführer in ihren jeweiligen Sektoren. Sie konzentrieren sich beide auf den Markt für Supply-Chain-Software in Deutschland bzw. in den Niederlanden. Wanko hat eine starke Position auf dem Softwaremarkt für Transportlösungen und bietet hauptsächlich Software für die Lagerhaltung und die Routenoptimierung an. FleetGO hingegen konzentriert sich auf High-End-Telematiklösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen. Ziel ist es, intelligentere Flotten mit verwertbaren Daten und Einblicken in die Fahrer- und Flottenleistung sowie Fahrzeugnutzungs- und Diagnoseinformationen zu schaffen. Das kombinierte Unternehmen FleetGO Group wird somit eine umfassende Softwarelösung für Warehouse Management, Transport Management und Fleet Management anbieten und hat eine starke Präsenz in der DACH- und Benelux-Region. Die FleetGO Group wird sowohl den KMU- als auch den Unternehmensmarkt in beiden Regionen bedienen.

Für das Jahr 2022 wird für die FleetGO Group ein kombinierter Umsatz von 20 Millionen Euro prognostiziert, der mit einer zweistelligen Wachstumsrate weiter ansteigen soll. Die Gruppe wird nun etwa 150 Mitarbeiter beschäftigen, um diesen Wachstumskurs durch eine Cross- und Upsell-Strategie voranzutreiben und zu unterstützen. Die Gruppe wird vom ehemaligen CEO von FleetGO, Ronald van Tiel, geleitet, der auch ein bedeutender Minderheitsinvestor in der neuen Gruppe ist.

Wanko, mit Hauptsitz in Ainring, Deutschland, hat eine starke Position auf dem Markt für Transportlösungssoftware, einem Teilsegment des Supply-Chain-Management-Marktes, der immer noch stark fragmentiert ist und mit zweistelligen Wachstumsraten deutlich wächst. Das Unternehmen hat eine starke Präsenz in der DACH-Region und bedient Kunden aus verschiedenen Branchen, wobei der Schwerpunkt auf der Chemie-, Transport- und Industriebranche liegt. Wanko hat mehr als 130 Kunden.

Das 2010 gegründete Unternehmen FleetGO mit Sitz in Hattem, Niederlande, bietet High-End-Telematiklösungen für Unternehmen jeder Größe an. Täglich vertrauen über

> „Der Markt für Supply-Chain-Software bietet signifikante Wachstumschancen für die DACH- und Benelux-Region und wird auch unter ESG-Gesichtspunkten für Unternehmen immer wichtiger."

5.000 Unternehmen, darunter DHL und Reym, mit insgesamt mehr als 50.000 vernetzten

Fahrzeugen in Europa auf die FleetGO-Plattform. Die End-to-End-Telematiklösungen werden für Fahrtenschreiber-Download & Dateimanagement, Fahrtenschreiber-Datenanalyse, Lenkzeitmanagement, Überwachung des Fahrerverhaltens, Kraftstoffverbrauch und Echtzeit-GPS-Tracking eingesetzt, um die Effizienz zu steigern, Kosten zu senken und Risiken zu minimieren.

Die FleetGO Group ist nun gut positioniert, um von den Vorteilen der Konsolidierung, den Größenvorteilen, der technologischen Integration, dem anorganischen Wachstum und der Zusammenarbeit mit gleichgesinnten, hochqualifizierten Fachleuten in allen Regionen zu profitieren.

Sven van Berge, Leiter der DACH-Aktivitäten bei Main Capital Partners, kommentierte:

„Der Markt für Supply-Chain-Software bietet signifikante Wachstumschancen für die DACH- und Benelux-Region und wird auch unter ESG-Gesichtspunkten für Unternehmen immer wichtiger. Beides sind wichtige Investitionskriterien für Main. Durch den Zusammenschluss zweier etablierter Unternehmen zu einer Gruppe verfügt Main über eine starke Basis, um den jeweiligen Markt mit einer umfassenderen Lösung besser bedienen zu können. Wir werden unsere bestehende, umfangreiche Erfahrung im Bereich der Supply-Chain-Software nutzen und sie einsetzen, um diese spannenden Geschäftssynergien weiter auszubauen und zu entwickeln, um die FleetGO Group voranzubringen".

Ronald van Tiel, ehemaliger CEO von FleetGO und neu ernannter CEO der FleetGO Group, sagte:

„Wir freuen uns auf die Partnerschaft mit Main Capital Partners, da wir die marktführenden Positionen von FleetGO und Wanko weiter stärken und eine führende europäische Logistiksoftwaregruppe aufbauen wollen. Mit der Hilfe und Unterstützung von Main erwarten wir, dass wir unser Dienstleistungsangebot weiter ausbauen und verbessern können, um unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert zu bieten".

Alexander Wanko, Geschäftsführer bei Wanko, fügte hinzu:

„Wir freuen uns sehr, das nächste Wachstumskapitel von Wanko gemeinsam mit Main Capital Partners und als Teil der FleetGO Group zu schreiben. Wir sehen zahlreiche Wachstumschancen für die kombinierte Gruppe und glauben fest daran, dass Main Capital mit seiner Software-Expertise der richtige strategische Partner ist, um uns dabei zu helfen, das Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben".

Über Main Capital Partners

Main Capital Partners ist ein führender Software-Investor in den Benelux-Ländern, der DACH-Region, den nordischen Ländern und den Vereinigten Staaten. Main hat ca. 20 Jahre Erfahrung in der Stärkung von Softwareunternehmen und arbeitet als strategischer Partner eng mit den Managementteams seiner Portfoliounternehmen zusammen, um nachhaltiges Wachstum zu erzielen und exzellente Softwaregruppen aufzubauen. Main beschäftigt rund 60 Mitarbeiter und unterhält Büros in Den Haag, Stockholm, Düsseldorf, Antwerpen und Boston. Main verwaltet über 2,2 Milliarden Euro und hat in mehr als 150 Softwareunternehmen investiert. Diese Unternehmen schaffen Arbeitsplätze für etwa 7.500 Mitarbeiter.

Sven van Berge Henegouwen
Partner bei Main Capital Partners

coop
KASTNER GRUPPE
Hiestand Schweiz AG
Debrunner Koenig kloeckner metals Your partner for a sustainable tomorrow
PALMBERG
HEINE+BEISSWENGER H+B Gruppe
Schröder Küchen QUALITY. MADE IN GERMANY.
Handelshof Riesa Partner für Technik
eisberg simply fresh
DB SCHENKER
BERG Autoteile
B+S Logistik und Dienstleistungen
BASF The Chemical Company
MESSER Gases for Life
KLAFS MY SAUNA AND SPA
Weinmann Aach stahl · edelstahl · aluminium
EDEKA Südbayern
Schönreiter bauen + modernisieren
SCHWARZ STAHL
ASSMANN
GROSSCHÄDL STAHL
HACKLÄNDER Ein Unternehmen der SPAETER-Gruppe
STAUD SCHLAFRÄUME HEUTE
Kicherer
roma ROLLLADEN RAFFSTOREN TEXTILSCREENS
dennree
DEG

tegut... gute Lebensmittel
SPAETER Stahl | Bauprodukte | Haustechnik
SWF
CHEFS CULINAR
DANKÜCHEN
TRANSGOURMET
Marcher FLEISCHWERKE
Josera
LDB LOGISTISCHE DIENSTLEISTUNGEN BADEN IHR BADISCHER LOGISTIKPROFI
WEINTRANS GmbH & Co.KG
KRAFT Baustoffe
T.R.A.V.E.C.O
ROSSMANN
Februü OFFICE meets INTERIOR
WERNSING
bremicker
MIGROS Verteilbetrieb AG
InterTranspo
NIPPON GASES The Gas Professionals
Simon Hegele Logistik und Service
HEINZ VON HEIDEN BAULEISTUNGSZENTRUM
weyland stahl + holz
Ehlert MIT SYSTEM ZUM GENUSS
LOTTER UNTERNEHMENSGRUPPE
rauch LEBEN RAUM GEBEN
PAIDI Kinderwelten

Impressum

Kolumnistinnen & Kolumnisten
Christian Schulz - Wanko Informationslogistik GmbH
Marcus Walter - Freier Journalist
Bastian Huber - MADMEN Onlinemarketing
Julius Mackowiak, Christina Braun - Fraunhofer IML
Franziska Reichel - Wanko Informationslogistik GmbH
Clif Nuyens - FleetGO
Michael Bödecker - Globos
Sven van Berge Henegouwen - Main Capital Partners

Gestaltung, Satz und Layout
Jennifer Wagner - Wanko Informationslogistik GmbH
Sabrina Richter - Wanko Informationslogistik GmbH

Redaktion Inhalt
Albert Bachmann - Wanko Informationslogistik GmbH
Alexander Sinadinoski - Wanko Informationslogistik GmbH
Frank Leiter - Wanko Informationslogistik GmbH
Jennifer Wagner - Wanko Informationslogistik GmbH

Fotos und Illustrationen
Wanko Informationslogistik GmbH, Marcus Walter, Transgourmet, MADMEN, Fraunhofer IML, FleetGO, Infoware, Globos, Shutterstock

Herausgeber
Wanko Informationslogistik GmbH
Gewerbestraße 1 | 83404 Ainring
Telefon: +49 8654 483-0

Geschäftsführer
Alexander Wanko

WANKO
INFORMATIONSLOGISTIK