



**SO KÖNNEN SIE IHRE  
RENTABILITÄT  
STEIGERN**

**VBG**

# INHALT:

Einführung	3
Ulrics Kommentar	3
Wie Sie Ihr Transportunternehmen auf Trab bringen!	5
Ulrics 5 besten Tipps	5
Wie haben andere das gemacht?	7
Checkliste	16

# EINFÜHRUNG

Ringen Sie auch mit der Rentabilität des Transportunternehmens? Dann sind Sie nicht der einzige. Über die Hälfte der Transportunternehmen in Schweden kämpfen um die Sicherung ihrer Existenz, und die Lage ist vielerorts in Europa, aber auch in den USA, genauso angespannt. Noch nie waren die Herausforderungen angesichts einer Reihe von ungünstigen Bedingungen so groß wie jetzt. Preisdruck, verschärfte Konkurrenz um Aufträge, wichtigere Akteure, unlauterer Wettbewerb, Fahrermangel, strengere Vorgaben für Sicherheits- und Qualitätszertifizierung, Forderungen nach saubereren, klimagerechten Transporten ... Das sind nur einige der Herausforderungen, die von den Fahrern selbst als Hindernisse für eine gute Rentabilität angeführt werden. Gleichzeitig deuten mehrere Prognosen darauf hin, dass Transportbedarf und Güteraufkommen in den kommenden 20 Jahren um über 50 % zunehmen werden. Zudem werden die zulässigen Gesamtgewichte und die Länge der Lkw zunehmen. Es gibt also erhebliches Entwicklungspotenzial für ein Unternehmen.

Die Transportindustrie wird manchmal mit dem Blutkreislauf oder fleißigen Ameisen verglichen, die einen ganzen Haufen bauen. Da reicht schon ein mehrtägiger Transportstopp, um große Teile der Gesellschaft an den Rand eines Kollapses zu bringen - die Regale in den Lebensmittelgeschäften sind leer, Arzneimittel fehlen - ja, die Liste ließe sich beliebig verlängern. Die Bedeutung der Transportunternehmen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden, aber trotz der großen Nachfrage haben viele Spediteure die gleichen Probleme. Wie können die Speditionen also ihre Unternehmen an aktuelle Herausforderungen anpassen und gleichzeitig die Rentabilität ihres eigenen Betriebs wahren?

## ULRICS KOMMENTAR

Laut Ulric Långberg, Berater und Chef des Branchenverbandes Sveriges Åkeriföretag (Schwedens Transportunternehmen), ist ein wichtiger erster Schritt eine veränderte Denkweise im Hinblick auf das eigene Unternehmen:

„Bei der Auseinandersetzung mit immer neuen Anforderungen muss die Planung gestrafft werden. Und diejenigen, denen es gelingt, ihre Rentabilität zu steigern, das sind die, die ihr Business umgestalten, indem sie betriebswirtschaftlicher denken. Heutzutage werden nämlich ganz anderen Anforderungen an einen Spediteur gestellt.“

*Ulric weiter:*

„Viele würden davon profitieren, ihr Unternehmen und auch ihr Selbstverständnis zu überarbeiten, sich zum Beispiel nicht nur als ein Subunternehmer von vielen zu sehen, sondern eher als ein Partner, der mehr Dienstleistungen und hohe Qualität anbieten kann. Das klingt vielleicht hart, aber im Grunde kann es doch nicht nur darum gehen, rechtzeitig anzukommen und Kraftstoff zu sparen“, meint er.



**Ulric Långberg**

Berater und Chef des Branchenverbandes Sveriges  
Åkeriföretag

# WIE SIE IHR TRANSPORTUNTERNEHMEN AUF TRAB BRINGEN!

Natürlich gibt es eine ganze Reihe von Maßnahmen, mit denen man seinen Fuhrpark effizienter gestalten kann. Ein erster Schritt ist dabei die Überarbeitung des Geschäftskonzeptes. Haben Sie in Erwägung gezogen, vielleicht mehr anzubieten als nur den Gütertransport von A nach B? Können Sie mit anderen Spediteuren zusammenarbeiten, um Leertransporte zu vermeiden? Wenn man anfängt, sein Geschäftskonzept zu überprüfen, tauchen viele Fragen auf, aber auch viele Ideen und Möglichkeiten. Welche Ideen haben Sie?

## ULRICS 5 BESTEN TIPPS

### 1. AUSEINANDERSETZUNG MIT IHREM GESCHÄFTSKONZEPT

Erstaunlicherweise haben die wenigsten überhaupt ein eindeutiges Konzept. Einfach nur Fahrten abzuwickeln, ist keine Geschäftsidee. So lässt sich kein Geld verdienen. Und wenn es eine Herausforderung ist, mit leeren LKWs zu fahren, dann ist das eine unhaltbare Geschäftsidee. Bessere Übersicht über Einnahmen und Ausgaben. Das mag merkwürdig klingen, aber es ist auch wichtig, sich zu fragen, warum man das eigentlich macht. Selbst wenn einem die Branche zusagt, ist das noch keine Garantie dafür, dass man mit seinem Unternehmen auch Erfolg hat. Viele verwechseln Interesse mit Arbeit, und aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es riskant, eine Firma zu gründen, nur weil man LKW mag.

### 2. WARUM NICHT SEIN EIGENER SPEDITEUR WERDEN

Setzen Sie Ihre eigenen LKW in Ihrer eigenen Logistik ein. Es macht keinen Unterschied, ob Sie nun Lebensmittelhändler für Geschäfte oder Spediteur sind. Sie müssen enger mit Ihren Kunden zusammenarbeiten. Falls Sie nichts anderes als die Konkurrenz anbieten können, warum soll sich der Kunde da ausgerechnet für Sie entscheiden?

### 3. KOSTEN IM AUGE BEHALTEN

Warum nicht Nebenleistungen anbieten? Auch andere Produkte verkaufen, sich in andere Branchen einbringen, z.B. Schotter- und Kiestransporte, Holztransporte, Fernlaster. So lassen sich saisonale Differenzen ausgleichen. Wenn Sie nur mit dem Preis konkurrieren, werden Sie schnell zum Verlierer. Denn von dem Preis, den Sie anbieten müssen, kann bei der heutigen Marktsituation keiner leben.

### 4. DEN RICHTIGEN PREIS VERLANGEN!

Denken Sie so: das richtige Fahrzeug, richtig eingesetzt, richtig bezahlt. Das Problem ist, dass viele Spediteure keine eigenen Geschäfte machen. Ich hatte mal einen Spediteur, der zu mir kam, als er Rentabilitätsprobleme hatte. Aber da stellte sich heraus, dass er einen viel zu großen Motor hatte, der enorm viel Kraftstoff schluckte. Aber er sagte, dass er Motoren mag. Natürlich war das sein eigentliches Problem. Ein anderer Spediteur hatte das Fahrerhaus üppig und teuer ausgestattet, konnte den LKW dann aber kaum verkaufen. Das Problem ist, dass viele Fahrer ihren Job als ihr Hobby betrachten und viel zu viel arbeiten, sich aber nicht entsprechend bezahlen lassen. Gehen Sie auf die Kunden zu, und verkaufen Sie sich auf keinen Fall unter Wert!

## 5. SEIEN SIE MEHR LOGISTIKER

„Planen Sie Ihren Betrieb und führen Sie sorgfältige Follow-ups durch, damit Sie Ihrem Kunden zeigen können, wie der Transport verlief und ob die Lieferzeit eingehalten wurde. Viel zu viele Spediteure bezeugen, dass Transporte verspätet sind, weil sie nicht vertragsgemäß abgewickelt werden konnten. So ist beispielsweise die Straße nicht immer geräumt, obwohl das so vertraglich vereinbart war. Viele Fahrer sind zwar trotzdem Herr der Lage, aber es wirft kein gutes Licht auf die Spedition, wenn so gearbeitet wird.

Das ist ein Problem, wenn man sich selbst als Subunternehmer versteht. So ist man dann eher ein Taxi oder ein Charterflugzeug. Klettern Sie in der Wertschöpfungskette weiter hoch und kommen Sie näher an den Kunden und die Verträge heran! Und was wohl das Wichtigste ist: Haben Sie keine Angst vor Veränderungen!“

Ein Problem, das in jüngster Zeit in der Transportbranche angesprochen wurde, ist das sog. Lohndumping. Mit immer mehr Akteuren am Markt sind immer mehr bereit, Dienstleistungen zu niedrigeren Preisen anzubieten. In Europa kommen immer mehr Transportunternehmen aus Ländern mit erheblich niedrigeren Löhnen, was zur Folge hat, dass das Lohnniveau in einer Reihe von Ländern gesunken ist. Für Schweden bedeutet dies nach Ansicht vieler Spediteure im Lande, dass die Tarifverträge unterlaufen werden. Allerdings ist Ulric Långberg nicht ganz dieser Meinung:

„Es hängt davon ab, in welchem Segment man tätig ist. Einige Branchen sind da wesentlich empfindlicher als andere. Aber wir müssen einen EU-weiten Plan haben, in dem die Länder nicht gegeneinander gestellt werden und nicht ihren eigenen Kreislauf beeinträchtigen. In der Transportbranche fehlen viele Spiegel. Andererseits sind die Handelsmuster ständigen Veränderungen ausgesetzt, und da geht es darum, wie man als Unternehmer darauf reagiert. Wir können nichts dagegen machen, dass mehr und mehr Akteure mit geringeren Lohnforderungen mitmischen. Aber als Branchenorganisation können wir dazu aufrufen, dass man seinen Zahlen und dem Geschäftsinhalt mehr Aufmerksamkeit schenkt, und dass die Vereinbarungen auch umgesetzt werden.

Ulric Långberg spricht auch aus eigener Erfahrung, er war selbst elf Jahre lang Spediteur und hat dabei Geld verdient und auch verloren. „Wichtig ist, dass eine Frage im Unternehmen dominiert: Was kann ich tun, um mein Geschäft zu stärken?“

## WIE HABEN ANDERE DAS GEMACHT?

Wir haben einige Kollegen in der Branche gefragt, wie sie ihre Produktivität einsetzen, um auf einem zunehmend tafferen Markt profitabler zu arbeiten. Vielleicht werden Sie davon inspiriert und können Lösungen entwickeln, die zur Förderung Ihres Transportunternehmens beitragen können.

### GLIMÅKRA ÅKERI AB

**Name:** Christian Bilde

**Position:** Geschäftsführer

**Wohnhaft:** Helsingborg, Schweden

**Alter:** 55 Jahre

**Familie:** Partnerin, sechs eigene Kinder, drei Bonuskinder und Enkel

**Hobbys:** Golf, Reisen und gutes Essen



Glimåkra Åkeri AB ist ein Transportunternehmen, das seine Hauptaufgabe darin sieht, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu fördern, und zwar unter dem Motto „Wir wollen ein aktiver Teil der Entwicklung unserer Kunden am Markt sein“. Glimåkra AB hat gezielt auf mehr Rentabilität hingearbeitet und hat kein Problem mit seinem ehrgeizigen Bestreben. Mit der Devise, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden stärken zu wollen, sehen sich die Unternehmen als Kooperationspartner von Weltklasse.

Glimåkra Åkeri AB hat die Perspektive umgedreht und sieht seine vorrangige Aufgabe darin, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu stärken. Durch proaktive Arbeit, Transparenz, Langfristigkeit und ein kontinuierliches „Win-Win“-Denken ist es ihnen gelungen, ein schlagkräftiges Unternehmen mit guter Rentabilität zu schaffen. 2005 belief sich der Umsatz des Unternehmens auf rund 43 Mio. SEK.



Einige LKW des Fuhrparks der Glimåkra Åkeri.

2015 betrug der Umsatz 60 Mio. SEK, bei unveränderter Rentabilität. Glimåkra Åkeri hat 45 Fahrzeuge und beschäftigt 65 Mitarbeiter. Die Spedition hat sich auf Lebensmitteltransporte spezialisiert, bedient aber auch andere Bereiche. Charakteristisch für die Aufträge sind kurze Vorlaufzeiten und ein hohes Maß an Service und Verfügbarkeit. Durch die ständige Kontrolle des Kraftstoffverbrauchs konnte das Unternehmen seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß in fünf Jahren um 35 % senken. Die Spedition arbeitet u.A. mit dem Scania Fleet Management und dem Mercedes Benz Fleetboard, hat darüber hinaus aber auch eigene, einfachere Systeme entwickelt, mit denen für das Unternehmen entscheidende Schlüsselzahlen in den Bereichen Umwelt und Ökonomie beobachtet werden.



„Für reibungslose Prozesse und Abläufe sind eine durchdachte Logistik und viel Planung erforderlich.“

Dank langfristiger Maßnahmen zur Entwicklung des Unternehmens zu einem attraktiven Arbeitgeber sind Personalfuktuation und Krankheitsurlaube der Mitarbeiter sehr gering. In diese Maßnahmen waren nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Unternehmensführung und die Zulieferer eingebunden. Im Gegensatz zu vielen anderen Spediteuren, die oft selbst einmal Fahrer waren, hat Glimåkras Geschäftsführer Christian Bilde noch nie als LKW-Fahrer gearbeitet. Er hat noch nicht einmal den dafür erforderlichen Führerschein.

## Erzählen Sie uns aus Ihrem Leben!

„Ich komme aus der Automobilindustrie und habe lange mit Führungsmanagement und Organisationsentwicklung gearbeitet. Ich war auch Produktionsleiter bei Absolut Vodka. 2001 machte ich mich selbständig und war eine Zeitlang für Glimåkra beratend tätig, bis ich gefragt wurde, ob ich die Spedition kaufen wollte. Meiner Ansicht nach war es ein Vorteil, dass ich aus einer ganz anderen Branche kam. Ich habe kein nostalgisches Verhältnis zum Beruf und dieser Industrie, was sonst durchaus ein Hindernis hätte sein können. Viele wachsen darin auf, und dann wird es ein Familienunternehmen. Das hat seine Vor-, aber auch seine Nachteile.“

---



„Es geht darum, einen Mehrwert für die Fahrer zu schaffen. Mit unserem Konzept können sie planen, und das kommt ihnen entgegen. Das ist wichtig für die Fahrer, denn so haben sie Zeit für Familie und Hobbys.“

**Glimåkra AB hat eine gute, ja sogar zunehmende Profitabilität, was ist Ihr Erfolgskonzept?** „Wir stehen vor denselben Herausforderungen wie alle anderen auch, aber wir haben ganz gezielt mit Komplettlösungen gearbeitet. Wir arbeiten nur mit zeitgebundenen Transporten. Wir garantieren, dass wir zu einem bestimmten Zeitpunkt an Ort und Stelle sind. Und damit das klappt, sind eine durchdachte Logistik und viel Planung erforderlich.“

**Fahrmangel und die Schwierigkeit, die Fahrer zu behalten, sind zwei von vielen Problemen für Transportunternehmen, aber Sie bei Glimåkra haben ja nicht einmal ein Management, sondern nur ein Güterverkehrsmanagement. Jeder Fahrer ist sein eigener Chef, warum klappt das bei Ihnen?** „Es ist wichtig, dass ein Unternehmen seine Unternehmenskultur deutlich vermittelt und die Unternehmenswerte vorlebt. Unsere Fahrer haben ihre Strecken, die sie fahren. Es kann vorkommen, dass sie eine Woche über 40 Stunden hinter dem Steuer sitzen und in der nächsten Woche dann weniger als 40 Stunden. Aber das ergibt 80 Stunden in zwei Wochen, und sie arbeiten jedes zweite Wochenende. Es geht darum, einen Mehrwert für die Fahrer zu schaffen. Mit unserem Konzept können sie planen, und das kommt ihnen entgegen. Das ist wichtig für die Fahrer, denn so haben sie Zeit für Familie und Hobbys.“



„... betrachte ich mich als Partner statt nur als Zulieferer. So habe ich gleich eine ganz andere Verhandlungsposition.“

**Mehr Akteure am Markt, dazu noch mehr ausländische Akteure bedeuten für die schwedischen Transportunternehmen das, was viele Lohndumping nennen. Wie gehen Sie damit um?**

„Man muss den Mut haben, sich richtig bezahlen zu lassen. Sonst haut das nicht hin. Aber es geht ja auch mehr denn je darum, innovativ zu denken und mehr Leistungen anzubieten. Herausfinden, was die Kunden brauchen. Wenn Sie einen neuen Kunden haben, geben Sie ihm am besten gleich eine Broschüre. Sich und sein Unternehmen in ansprechender Form zu präsentieren, ist einfach das A und O. Ich bin überzeugt, dass der Status des Spediteurs erhöht werden muss, aber dafür ist jeder einzelne selbst verantwortlich. Niemand kann Ihnen sagen, wie Sie Ihr Geschäft führen sollen. Wir arbeiten viel am äußeren Erscheinungsbild, dass man einwandfrei aussieht, angenehm und höflich auftritt. Darüber hinaus wäre es wünschenswert, wenn sich mehrere Spediteure zusammenschließen und sich für nachhaltigere Transporte einsetzen würden.“

**Ihr Motto lautet: „Aktiv an der Kundenentwicklung am Markt teilhaben“. Aber wie kann Glimåkra AB damit erfolgreich sein?**

„Es geht um unser Selbstverständnis. Wenn ich mich als Kooperationspartner verstehe, statt einfach nur als Zulieferer, dann habe ich gleich eine ganz andere Verhandlungsposition. Ich kann mir zum Beispiel erlauben, eigene Ideen und Lösungen anzubieten. Kann ich glaubwürdig auftreten und halten, was ich verspreche, und mich in positiver Art und Weise präsentieren, dann ist schon sehr viel gewonnen. Vergessen Sie aber auf keinen Fall Planung und Berechnungen, dann kann nichts mehr schiefgehen. Dann halten Sie Ihre Versprechen gegenüber dem Kunden und Ihren Mitarbeitern.“

## RENOVA MILJÖ AB



„Arbeiten Sie mit Zuckerbrot und Peitsche!“

**Name:** Tony Carlsson

**Position:** Logistikmanager

**Wohnhaft:** Vänersborg, Schweden

**Alter:** 46 Jahre

**Familie:** Partnerin, zwei eigene Kinder und ein Bonuskind

**Hobbys:** Angeln, Eishockey und Lesen

Renova AB ist sowohl Transportunternehmen als auch Spediteur in der Abfallbranche und derzeit der führende Umweltkonzern in der Abfall- und Recyclingindustrie in Westschweden. Renova hat eine Tochtergesellschaft, die Renova Miljö AB, die sich um die Konzernlogistik kümmert und als Verkäufer wie auch als Käufer fungiert. Das Unternehmen betreibt eigene Transporte, kauft aber auch Transportdienste von anderen Fuhrunternehmen durch Vergabe öffentlicher Aufträge.

### **Was sagt Renovas Logistikmanager Tony Carlsson über die**

**Herausforderungen der Transportbranche?** „Es gibt eine ganze Reihe Probleme.“

Früher herrschte z.B. eine gute Gewichtung zwischen Qualitätsvorgaben und Preis, aber heutzutage geht es praktisch nur noch um den Preis, würde ich sagen. Mehr Akteure am Markt sorgen für mehr Konkurrenz, und an den einzelnen Fahrer werden tagtäglich immer höhere Anforderungen gestellt, damit die Kalkulationen stimmen. Heute reicht es nicht mehr aus, „einfach nur“ Fahrer zu sein, also Transporte von A nach B zu bringen, sondern das muss auch noch alles dokumentiert werden.

Ja, auch Tony Carlsson bestätigt das Bild, dass die Transportbranche einige schwierigen Aufgaben zu bewältigen hat. Allerdings hält er die Anforderungen bezüglich Qualitäts- und Umweltzertifizierung nicht für überzogen. Renova Miljö AB fährt mittlerweile komplett fossilfrei und mit Biokraftstoff.



„Ich persönlich halte sehr viel von Bonusregelungen ...  
... statt der Zahlung von Zwangsgeldern ... „

Tony Carlsson war früher Transportplaner in der Papierindustrie und damit für Frachten in ganz Europa zuständig. Für Renova Miljö AB mit seiner erheblich stärker begrenzten geografischen Ausdehnung auf einzig Westschweden hat die regionale Geschäftstätigkeit Vor- und Nachteile. „Vorteilhaft ist, dass wir überall zu sehen sind, weil wir jedes Haus anfahren. Aber das setzt auch voraus, dass wir den Anforderungen gerecht werden. Und was die Fahrer anbelangt, so ist deren angemessenes Verhalten gegenüber den Kunden ganz wichtig. Wir sind ein Dienstleister, was ein ausgeprägtes Servicebewusstsein voraussetzt, sonst sucht sich der Kunde jemand anders. Ich habe das Gefühl, dass der kundenseitige Druck heute viel höher ist.

Renova ist ein kommunales Unternehmen, das nach Ausschreibungen Rahmenverträge über Miettransporte mit mehreren Subunternehmern abschließt. Laut Carlsson funktioniert die Zusammenarbeit so, dass ein Unternehmen ganz oben auf der Liste steht. Kann dieses Unternehmen nicht, dann wendet man sich an das nächste auf der Liste und so weiter.

Genau wie Geschäftsführer Christian Bilde von Glimåkra AB so ist auch Carlsson überzeugt, dass kleine wie mittelgroße Transportunternehmen aus Gründen der Profitabilität umdenken müssen. Er hat eine Reihe guter Tipps, was diese Unternehmen tun können, um den gesamten Geschäftsbetrieb effizienter zu gestalten. „Wir arbeiten beispielsweise zunehmend leistungsabhängiger und ergebnisorientierter. Traditionell ist das Anfangsgehalt für Fahrer zum Beispiel recht niedrig, und da ist nicht viel Luft nach oben. Ein paar Hunderter drauf, aber dann ist auch schon Schluss.

Gleichzeitig erhöht sich die Arbeitsbelastung, deshalb machen wir es so, dass wir einen Bonus zahlen, mit Gegenforderungen. Also nach dem Motto „Wenn du das und das erfüllst, bekommst du einen Bonus“, so eine Art Leistung und Gegenleistung. Ich persönlich halte viel von Bonuszahlungen. Und wenn es um Ausschreibungen geht, sollte man nicht mit Zwangsgeldern drohen, sondern mit Boni locken, wenn die Vorgaben erfüllt werden. Zuckerbrot und Peitsche!



„Ohne Planung und Kalkulation läuft gar nichts. Und man muss sich grundsätzlich überlegen, was man mit seinem Unternehmen anstrebt. Und dann muss man das fokussieren, worin man gut ist.

**Leere Transporte sind teuer und der Albtraum der meisten Transportunternehmen. Gleichzeitig sind viele besorgt über die wachsende Anzahl von Akteuren am Markt.“ Haben Sie einen guten Rat, den man befolgen sollte?**

„Nehmen Sie Ihre eigene Logistik unter die Lupe. Wie nutze ich meine Zeit an besten? Man muss ständig optimieren, und da kann man schon Hilfe brauchen, um das zu lernen. Ich halte es zum Beispiel für ausgeschlossen, dass man 15 LKW von seinem eigenen Fahrerhaus aus steuern und davon ausgehen kann, dass das gut und profitabel ist. Ohne Planung und Kalkulation läuft gar nichts. Und man muss sich grundsätzlich überlegen, was man mit seinem Unternehmen anstrebt. Und dann muss man das fokussieren, worin man gut ist.

## GÖRANSSONS ÅKERI AB



**Name:** Curt Göransson

**Position:** Geschäftsführer

**Wohnhaft:** Färila, Schweden

**Alter:** 74 Jahre

**Familie:** Verheiratet, 2 erwachsene Kinder

**Hobbys:** Rennsport (besonders Truckracing)

Göranssons Åkeri wurde 1928 gegründet und spezialisierte sich auf den Holzumschlag. Heute konzentriert sich der Betrieb auf das Terminal-Handling von Importholz im Hafen von Gävle sowie auf den Transport von Rohstoffen zur Forstindustrie in den Provinzen Hälsingland und Härjedalen. Seit vielen Jahren wird das Unternehmen von Curt Göransson geleitet. Momentan findet ein Generationenwechsel statt, nun übernimmt die dritte Generation.

Das Transportunternehmen mit Curt an der Spitze hat sich im Laufe der Jahre einen Namen gemacht für seine innovative Einstellung zur und Herangehensweise an die Branche. Das Unternehmen hat auch eigene Produkte entwickelt, so z.B. den *Göranssons Holzgreifer*. Einen handfesten Nachweis der Kapazität des Unternehmens erhielt die gesamte Forstindustrie, als Sturm Gudrun 2005 riesige Waldgebiete in der südschwedischen Provinz Småland zerstörte. Göranssons Åkeri erhielt damals den Auftrag, den Windbruch von verschiedenen Sammelstellen abzutransportieren. Und man legte den seinerzeit größten Polterplatz auf dem ehemaligen Flugplatz Byholma bei Ljungby an, auf dem ca. eine Million Kubikmeter Holz gelagert wurden. Ein logistische Mammutaufgabe, die sich über mehrere Jahre hinzog und als größte Maßnahme in die Geschichte der schwedischen Forstwirtschaft einging.

### **Veränderungen in der Branche stellen neue Herausforderungen an Transportunternehmer**

Curt Göransson, der praktisch im LKW seines Vaters groß geworden ist, konnte im Laufe seines Berufslebens beobachten, wie sich die Holztransportbranche verändert hat. Wie man von der langsamen, teils manuellen Handhabung zum rationellen, effektiven Handling großer Volumina überging.

„Als ich als Jugendlicher anfang, beim Be- und Entladen mitzuhelfen, dauerte das für eine kleine Ladung ein paar Stunden. Heute schaffen wir die doppelte Menge in gerade mal 10–15 Minuten.“

Aber es geht nicht allein um mehr Effizienz. Die Veränderungen in der Branche haben sich auch auf die traditionellen Transportunternehmen ausgewirkt, denn sie mussten sich gezwungenermaßen an neue Bedingungen in der Industrie anpassen. Ein großer Unterschied zu damals ist, dass die forstwirtschaftlichen Betriebe ihre Rohstoff-Logistik heute zunehmend selbst managen. Was u.A. dazu geführt hat, dass man jetzt Lager „unterwegs“ hat, statt wie früher große Polterplätze im Direktanschluss an die Produktionsstätten. Für den Transportunternehmer bedeutet dies, dass nicht mehr er selbst für Beladen, Transport und Entladen sowie die entsprechende Planung verantwortlich ist. Wann und wo das passieren soll, wird stattdessen von der branchenseitigen Logistik geregelt. Folglich wird dem Fahrer sehr kurzfristig per Rechner und SMS mitgeteilt, wo der Holzrohstoff abgeholt und zur Produktion gefahren werden soll.

„Jetzt sieht es so aus, dass man manchmal stundenlang da steht und aufs Entladen wartet, weil einfach keiner dafür verantwortlich ist. Früher hatten wir Direktkontakt mit der Industrie, aber mittlerweile hat die Logistikbranche übernommen, und wir sind praktisch zum Taxibetrieb degradiert. Abends wissen wir nicht, wo es am nächsten Morgen hingehen soll.“

Die Lösung dieses Problems sieht Curt Göransson in einer verbesserten Logistik sowie darin, dass die Transportunternehmen selbst die Verantwortung für den Güterumschlag übernehmen.

Doch selbst wenn jede Nische in der Transportbranche ihre Schreckensszenarien hat, so haben die Unternehmer doch durchaus Möglichkeiten, ihren Betrieb und ihre Rentabilität zu verbessern.



„Man darf sich nicht scheuen, was Neues auszuprobieren.“

**Dazu gehört manchmal auch, dass man etwas Neues testet** Parallel zur Veränderung und Weiterentwicklung der Branche hat Curt Göransson seinen eigenen Betrieb engagiert weiterentwickelt und effizienter gestaltet, und so seine Rentabilität verbessert. Er hat u.A. die Transportkapazität erhöht und die Effizienz seines Maschinenparks gesteigert. Neben der Konstruktion und Entwicklung eigener Produkte war Göransson an zahlreichen Entwicklungsprojekten beteiligt, so etwa am leistungsverbessernden Holztransport von 4 Holzstapeln statt früher 3, dem Bogielift bei 6x4-Fahrzeugen und dem Separatlader.

„Weil ich selbst viel mitgearbeitet habe, bin ich auf diese Ideen gekommen. Man muss aktiv im Geschäft sein, man kann nicht zu Hause sitzen.“

Da das Unternehmen schon immer ein offenes Ohr für neue Ideen hatte und sich nicht scheute, neue Techniken zu testen und auszuwerten, profitierte es bereits im Frühstadium von technischen Verbesserungen, die sich zudem noch als sehr einträglich erwiesen.

# CHECKLISTE

Die meisten kleinen und mittelgroßen Transportunternehmen kämpfen um ihre Existenz. Die Herausforderungen sind vielfältig, aber es gibt so einiges, was man als Unternehmer geradeschon jetzt machen kann:

- Überprüfen Sie Ihr Geschäftskonzept.
- Denken Sie langfristig und arbeiten Sie strategisch, und am besten mit Komplettlösungen.
- Kann Ihr Unternehmen ein attraktiverer Arbeitsplatz für Ihre Mitarbeiter werden? Betonen Sie die Wertmaßstäbe des Unternehmens, sowohl gegenüber den Mitarbeitern als auch gegenüber den Kunden. Neben den LKW sind die Fahrer Ihr wichtigstes Kapital! Einige haben leistungsabhängige Arbeitsentgeltsysteme eingeführt.
- Klettern Sie in der Wertschöpfungskette weiter hoch, kommen Sie an die Kunden heran und machen Sie Ihre eigenen Geschäfte. Viel zu viele Transportunternehmen sind allerdings in den Händen anderer Firmen, die die Verträge abschließen und die Geschäfte machen.
- Viele Transportunternehmen sind nicht gerade daran interessiert, bestimmte Transporte mit anderen Unternehmen zu teilen, aber eine derartige Zusammenarbeit kann einen wichtigen Schritt in Richtung auf mehr Effizienz und Rentabilität bedeuten.
- Und vergessen Sie das Netzwerken nicht! Das bringt Ihnen ein wertvolles Kontaktnetz und ist eine wichtige Investition in das Überlebenspotenzial des Unternehmens.
- Planen Sie effizienter und kalkulieren Sie größere Margen für Zeit, Wartungskosten und eventuelle unerwartete Kosten, wie z.B. plötzliche Reparaturen.

# VBG MACHT IHR **UNTERNEHMEN** EFFIZIENTER

Wir beobachten den ständigen Wandel in der Branche und haben ein offenes Ohr für unsere Kunden. Daher wissen wir auch, welche Innovationen wirklich einen Vorteil bringen. Mit diesem Wissen als Ausgangspunkt sowie mit dem erforderlichen Sicherheits- und Verantwortungsbewusstsein sind wir in der Entwicklung immer einen Schritt voraus. Und das seit 1951.



Sicherheit



Verantwortung



Innovation

---

Alles passt zusammen und kooperiert in einem stabilen, durchdachten System, das sich schnell und einfach montieren lässt. Höchste Zuverlässigkeit und maximale Haltbarkeit mit langer Lebensdauer und geringem Wartungs- und Reparaturbedarf sorgen für einen problemlosen Einsatz und optimale Gesamtwirtschaftlichkeit.



Wissen



System



Produkte