



Foto: www.fine-images.de

Verkehr, soweit das Auge reicht: In ihrem Büro in Pragstättel-Nähe sind die Jungunternehmer Timo Wittmann und Tobias Pisall (v.l.) ganz in ihrem Element.

Im Sternbild des Steuermanns

Trans auriga heißt das junge Logistikunternehmen, mit dem sich die Stuttgarter Tobias Pisall und Timo Wittmann selbständig gemacht haben.

► Ein Blick aus dem Fenster im fünften Stock lässt keinen Zweifel an der Branche aufkommen, in der Tobias Pisall und Timo Wittmann ihr junges Unternehmen etabliert haben: Rechts der Pragsattel, links die Bundesstraße – Verkehr, soweit das Auge reicht. Das richtige Panorama also für den Logistikdienstleister „Trans auriga International Logistics GmbH“, den die beiden langjährigen Arbeitskollegen im März gründeten. Und so passend wie das Büro, so passend ist auch der Name: „Trans“ steht für Transport, „Auriga“ ist das Sternbild des Steuermanns, internationale Logistik ist das Geschäft.

Wie so viele junge Existenzgründer machten sich Pisall und Wittmann selbständig, weil sie bei ihrem früheren Arbeitgeber, einem Großunternehmen mit fast 60000 Mitarbeitern, ihre Ideen nicht verwirklichen konnten. „Wir wollten unseren Kunden einen Mehrwert

generieren, aber in so einem großen Konzern ist die Grenze der Flexibilität schnell erreicht“, erinnert sich Pisall.

Die Idee wurde beim Abendessen geboren

Bei der täglichen Zusammenarbeit entdeckten die beiden studierten Betriebswirte, dass sie dieselben Dienstleistungsideen hatten. Bei einem gemeinsamen Abendessen wurde dann die Idee für ein Konzept geboren. Der 32-jährige Pisall, der eigentlich Luftverkehrskaufmann werden wollte und auf Rat der Berufsberatung des Arbeitsamtes „glücklicherweise“ doch lieber in die Logistikbranche ging, und der 28-jährige Wittmann konnten zu diesem Zeitpunkt bereits auf acht beziehungsweise fünf Jahre Branchenerfahrung zurückgreifen.

Trans auriga konzentriert sich auf Projektlogistik vor allem im

Maschinen- und Anlagenbau. Dabei planen die beiden Jungunternehmer kundenindividuelle Transporte und wickeln diese auch operativ ab. Zum Beispiel die Verschiffung einer Lackieranlage von Dürr zum neuen VW-Werk im indischen Pune.

600 Container aus aller Welt müssen koordiniert werden, damit sie zur richtigen Zeit an der Baustelle ankommen. So etwas geht natürlich nicht ohne ein umfassendes Netzwerk. Deswegen ist Trans auriga Mitglied im WCAPN geworden, einem Branchenverband mit weltweit 150 Partnern.

Und warum sollten Kunden zu Pisall und Wittmann kommen, statt zu den großen Konkurrenten, die Transport und Logistik aus einer Hand bieten? „Wir können das Angebot individuell zuschneiden und auf den gesamten Frachtgutmarkt zurückgreifen. Dadurch

wird der Markt für den Kunden transparenter“, erklärt Pisall.

Einen großen Vorteil sieht Wittmann auch in der individuellen Beratung: „Bei einer frühzeitigen Einbeziehung können wir zum Beispiel bereits beim Verkauf einer Anlage Ratschläge für den späteren Transport geben und so möglicherweise hohe Kosten sparen“, sagt Wittmann und erinnert sich an eine Maschine, die ausdrücklich ohne sichtbare Schweißnaht verkauft wurde. „Das hat den Transport enorm verteuert. Wahrscheinlich hätte es beiden Seiten mehr gebracht, ein wenig mit dem Preis herunterzugehen und dafür die Maschine erst vor Ort zusammenzuschweißen.“

Schlaflose Nächte - Fehlanzeige!

Ein Standardwerkzeug ist auch eine individuelle Plattform im Internet, das für jedes Projekt eingerichtet wird. Dort kann jeder Beteiligte jederzeit sehen, welcher Container gerade beim Zoll festhängt, ob ein Frachtschiff verspätet ausgelaufen ist, oder ob die steigenden Ölpreise zu einer Preisänderung geführt haben.

Der Erfolg gibt den Unternehmensgründern Recht. An schlaflose Nächte können sich beide nicht erinnern, denn das Geschäft „läuft super“. Bereits jetzt sichert sie Pisall und Wittmann ihr Auskommen. Neue Kunden kommen durch Mundpropaganda hinzu. Seit Sommer haben beide einen Azubi, seit Oktober den ersten Angestellten. Und weil die beiden selber schon immer viel gearbeitet haben, ist das in der Selbständigkeit auch kaum mehr geworden.

Kein Wunder, dass ihr Rat an andere Existenzgründer lautet: „Mut zum Risiko! Wenn man ein gutes Konzept hat, lässt sich das auch durchsetzen.“

Dr. Annja Maga, Redaktion
Magazin Wirtschaft.