

Aufstieg durch Ausstieg

UMSATZ

Hoyer peilt Milliarde an

Der Chemie-Logistiker Hoyer hat im Berichtsjahr 2007 seinen Umsatz um zwölf Prozent auf 935 Millionen Euro verbessert. Das operative Ergebnis vor Steuern stieg um 6,5 Millionen Euro auf 17,3 Millionen Euro. Dieses Jahr will die Hoyer-Gruppe nach eigenen Angaben die Umsatzmarke von einer Milliarde Euro knacken.

ONLINE SYSTEMLOGISTIK

Nothegger neuer Slowakei-Partner

Die Mittelstandskooperation Online Systemlogistik hat einen neuen Partner in der Slowakei. Das österreichische Unternehmen Nothegger Transport Logistik aus St. Ulrich ermöglicht mit seiner Niederlassung in Velke Bierovce bei Trencin einen neuen Hubverkehr. Bislang wurde die Verbindung in die Slowakei ausschließlich über das Partnerunternehmen Interhoek mit Sitz in Prag regelmäßig bedient. Die Verteilung und Abholung der Sendungen vor Ort erfolgt zum Großteil durch Nothegger selber sowie zusätzlich durch Subunternehmen. Nothegger ist im Netzwerk von Online Systemlogistik bereits mit seinen Standorten in Radfeld und Klaus (beide Österreich) aktiv.

Unternehmensgründung: Vom Angestellten eines Großkonzerns zum Kleinstbetrieb – zwei junge Logistiker haben den Weg in die Selbstständigkeit gewagt. Im Fokus ihrer Projektlogistik steht der Schwer- und Sondertransport.

Der Startschuss für das Stuttgarter Unternehmen Trans Auriga International Logistics war im März. Seitdem ist die ständige Bereitschaft für die Logistikwünsche ihrer Kunden angesagt. Tobias Pisall und Timo Wittmann sind zufrieden.

»Mit der Selbstständigkeit wollten wir das enge Korsett der Konzernhierarchien verlassen«, erklärt Timo Wittmann. Die beiden Diplom-Betriebswirte haben zuletzt in der Projektabteilung des Logistikriesen Schenker gearbeitet. »Wir wollten mehr für unsere Kunden machen, aber die Strukturen gaben das einfach nicht her«, führt er fort. Tobias Pisall erklärt die Vorteile des kleinen Unternehmens: »Uns ist es wichtig, das Produkt, das transportiert werden soll, auch kennenzulernen.« Dazu gehören auch, die Prozesse des Kunden zu verstehen.

Besuche in der Produktion ihrer Kunden wie den Anlagenbauern Eisenmann sowie Dürr sind obligatorisch. Wenn es gilt, Bauteile von Lackieranlagen zu transportieren, haben sich die beiden bereits ein Bild von den

bis zu sechs Meter langen und drei Meter hohen Teilstücken gemacht und können von der Verpackung bis zum Transport und der Aufstellung am Bestimmungsort ein ganzheitliches Konzept anbieten.

Die Planung des kompletten Transportprojekts kommt von Trans Auriga, für den Transport selber sucht sich das Unternehmen Expeditionen, deren Dienstleistungen auf die Aufgabe zugeschnitten sind. »Bei Schwertransporten greifen wir beispielsweise auf einen Frachtenpool von 20 Firmen zurück«, sagt Wittmann. Bei der Auswahl der Partnerspedition für ein Projekt setzten die beiden Jungunternehmen auf Erfahrung und ihr Bauchgefühl. »Wenn nach der Offerte die Anfrage sauber und schnell bearbeitet wurde«, sagt er, »sehen wir das als Zeichen, dass später der Auftrag genauso gut erfüllt werden kann«.

Als Logistikpartner beispielsweise für Kunden aus dem Maschinenbau hat das junge Unternehmen auch deren Export-Kernmärkte Russland, China, Indien oder Brasilien im Blick. Die meisten Transporte gehen über den Seehafen Ham-

burg auf die Reise. Übergroße Bauteile, die nicht in normale Seecontainer passen, werden hauptsächlich auf so genannten Flatracks befördert. Hat der Carrier die Sendung übernommen, benachrichtigt Trans Auriga seinen Transportpartner im Bestimmungsland, der durch seinen Frachtführer den letzten Teil der Transportkette bewältigt. Auch in diesem Bereich wollen die beiden Logistiker die Trumpfkarte des Inhabergeführten Unternehmens ausspielen: »Unser Ziel ist es, den Kunden im kompletten Prozess zu begleiten«, sagt Wittmann. Dies beinhaltet auch Reisen in die Empfangsländer, »um die Gegebenheiten vor Ort zu verstehen«. Ihre Kunden sollen dieses Engagement auch als Vorteil gegenüber einem Großkonzern sehen und erwarten können, dass Trans Auriga bei Problemen schnell und flexibel eingreift.

Der Einsatz hat einen Preis. Beide haben sich eine telefonische Bereitschaft rund um die Uhr verschrieben. Aber für ihren Traum vom Rundum-sorglos-Paket für ihre Kunden ist den beiden Neustartern von Trans Auriga kein Weg zu weit. ilo



Foto: Trans Auriga

Timo Wittmann (links) und Tobias Pisall haben ihre Jobs bei Schenker aufgegeben und organisieren jetzt Sondertransporte.