

Transoflex macht wieder Gewinn

Der neue Firmenchef **Wolfgang Albeck** strebt eine Umsatzrendite von 5 Prozent an

Von **Erwin Maruhn**

Als Wolfgang Albeck Anfang April seine neue Aufgabe als Chef des Schnell-Lieferdienstes Transoflex antrat, gab es zunächst mehr Fragen als Antworten. Sie kreisten einerseits um seine Person. Dazu später mehr. Andererseits gab es Stirnrunzeln, weil Transoflex ein weiteres Mal den Spitzenmann austauschte. Zudem galt der in Weinheim ansässige Dienstleister damals als ein Unternehmen, das sein Kerngeschäft aus den Augen verloren hatte, wie Albeck im Gespräch mit der DVZ einräumt.

Für den 66-Jährigen ist das nach gut sechs Monaten harter Arbeit Schnee von gestern. Die operativen Verluste der vergangenen Jahre, als Transoflex zur Österreichischen Post gehörte, sind nach seinen Worten gestoppt. Gleichwohl gesteht er ein: „Wir sind noch nicht da, wo wir dauerhaft hingehören.“ Er strebt eine Umsatzrendite von 5 Prozent an. Genaue Zahlen nennt der Manager nicht. Bekannt ist immerhin der Umsatz von 490 Mio. EUR für das vergangene Jahr. Wer den als Basis nimmt, kommt auf einen angepeilten Jahresgewinn von rund 25 Mio. EUR.

Zur Rückkehr in die schwarzen Zahlen haben laut Albeck mehrere Faktoren beigetragen. So hat sich Transoflex ganz bewusst von bestimmten Umsätzen getrennt, die entweder unprofitabel oder Fremdkörper im System waren. „Reifen passen beispielsweise nicht zu Arzneimitteln“, stellt der Manager kategorisch fest. Unter dem Strich sind die Kosten stärker gesunken als der Umsatz. Folglich steht der rund 1.800 Mitarbeiter beschäftigende Dienstleister finanziell viel besser da als vorher mit höherem Umsatz, erläutert Albeck.

Fehler der Vergangenheit

Für einen Fehler der Vergangenheit hält der Manager Pläne, aus dem Unternehmen einen Paketdienst zu machen. „Das können andere besser“, sagt er. Aber wenn es darum geht, sensible und hochwertige Güter flexibel in verschiedenen Größen - ob auf Palette oder als Paket - zu verteilen, dann kommen die Kunden zu Transoflex, erläutert Albeck. Daneben werden Sonderdienste wie Gefahrguttransporte (ohne Mindermengenregelung), Express- und Zeitfensterzustellungen oder Direktfahrten angeboten.

Auch in puncto Qualität galt es, Versäumnisse aufzuarbeiten. Einst hatten gelegentliche Ausreißer nach unten dazu geführt, dass die Qualität nicht stabil war. Mit einer Null-Fehler-Strategie will der Manager verhindern, dass sich so etwas wiederholt.

Transoflex operiert mit einer Mischung aus selbst und fremdbetriebenen Depots. Albeck sieht darin einen „fruchtbaren Wettbewerb

Wolfgang Albeck

Seit dem vergangenen April ist Wolfgang Albeck Chief Executive Officer von Transoflex. Der gelernte Speditionskaufmann blickt auf fast 50 Jahre Berufserfahrung in der Logistikbranche zurück. Begonnen hatte er einst bei mittelständischen Speditionen. Danach folgten rund zehn Jahre bei TNT Express und rund 20 Jahre bei der Deutschen Post. Beim Bonner Logistikkonzern war Albeck die letzten Jahre als Chef der Tochter DHL Express Germany tätig.



Albeck: „Wir sind noch nicht da, wo wir dauerhaft hingehören.“

zwischen zwei Betriebsformen“, an dem er nicht rütteln will. Sollte ein Systempartner die Lust verlieren, „wären wir jederzeit in der Lage, das aufzufangen“, betont er.

Im traditionellen Schnell-Lieferdienst mit Transporten bei Raumtemperatur verfügt Transoflex über 39 Standorte. Davon werden 19 Standorte selbst betrieben, die für rund zwei Drittel aller Sendungen stehen. Bei Thermomed, dem Netz für aktiv temperaturregulierte Sendungen zwischen 2 und 8 Grad Celsius, arbeitet Transoflex mit 38 Stationen. Von diesen werden bis auf fünf alle selbst betrieben.

Das Kerngeschäft von Transoflex liegt seit jeher im B2B-Segment. Aber auch die B2C-Logistik ist für das Unternehmen schon lange kein Fremdwort mehr. Beispielweise wurden Angebote für Patienten entwickelt, die zu Hause wohnen. Dabei ergeben sich Stopps, die aufgrund ihrer Dauer nicht in einem normalen Netz unterzubringen sind. Außerdem müssen die Fahrer besonders geschult werden, wenn es etwa um die Lieferung von Dialysegäten geht. Neben der Anlieferung der Grundausstattung in die Wohnung des Empfängers übernimmt Transoflex auch den Abtransport nicht mehr benötigter Verbrauchsmaterialien.

Neue Gesellschafter

Zufrieden mit dem Fortgang der Restrukturierung sind Albeck zufolge auch die Gesellschafter. Die hinter der Amberger-Gruppe stehenden Familien und die Schoeller-Holding hatten Transoflex im Frühjahr 2016 von der Österreichischen Post gekauft. Kurz danach investierten sie rund 60 Mio. EUR in das Unternehmen. Da Transoflex inzwischen profitabel arbeitet, sind weitere Investitionen seitens der Gesellschafter derzeit nicht notwendig, erläutert der Firmenchef.

Dass Albecks Wechsel zu Transoflex viele überrascht hatte, hängt auch damit zusammen, dass sein vorheriger Arbeitgeber, die Deutsche Post, den damals 65-jährigen Anfang dieses Jahres bereits in den Ruhestand geschickt hatte. Beim Bonner Logistikkonzern gibt es eben feste Vorgaben, mit welchem Alter

Führungskräfte ausscheiden, begründet Albeck dieses Vorgehen. Er weiß, wovon er redet, immerhin war er 20 Jahre bei der Deutschen Post, davon die letzten Jahre als Chef der Tochter DHL Express Germany.

Insgesamt blickt Albeck auf fast 50 Berufsjahre zurück. Er gilt als Urgestein der Branche. Viele sind durch seine Schule gegangen, die später in der Logistik Karriere gemacht haben.

Doch aus dem Berufsleben ausscheiden, das wollte Albeck nicht. „Ich arbeite gern“, stellt der Manager entschieden fest. Folglich zögerte er nicht lange, als die Transoflex-Gesellschafter ihm den Spitzenjob anboten. Ein paar Jahre will Albeck noch arbeiten und dafür sorgen, dass die von ihm angestrebte 5-prozentige Umsatzrendite erreicht wird.

MEINUNG SEITE 2

Frachtenbörse verspricht hohe Sicherheit

STRASSEN GÜTER VERKEHR Die in der Nähe von Barcelona beheimatete Frachtenbörse Wtransnet will auch auf dem deutschen Markt Fuß fassen. Unter der Marke Qualis Logistics soll am 3. November eine neue Frachtenbörse scharf geschaltet werden, die ein erhöhtes Sicherheitsniveau verspricht, kündigt Projektleiter Werner Schneider an. Sie richtet sich an Transportunternehmen und Speditionen. Die teilnehmenden Transportfirmen müssen eine Zertifizierung entweder unternehmensbezogen nach Iso 9001 und 28001, als zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO), Trusted Carrier (BGL) oder Qualified Carrier (DQS) nachweisen oder ladungsbezogen nach GDP-, SQAS- und Tapa-Standard.

Zudem müssen im System die Kennzeichen der eingesetzten Fahrzeuge hinterlegt werden. Auf dieser Basis kann der Auftraggeber sofort prüfen, ob auch ein gemeldetes Fahrzeug für den vereinbarten Transport eingesetzt wird. Ein Weiterverkauf der Transportaufträge ist nicht gestattet, betont Schneider.

Qualis Logistics finanziert sich über Jahresbeiträge der Teilnehmer. Bei Transportunternehmen richtet er sich nach der Größe des gemeldeten Fuhrparks, bei Speditionen wird eine Pauschale je nach Größe des Unternehmens berechnet. Diese betrage nach Schneiders Angaben maximal 2.000 EUR pro Jahr. Für Unternehmen, die sich bis zum operativen Start am 3. November anmelden, ist die Teilnahme in den ersten sechs Monaten gratis, verspricht Schneider.

Hinter Wtransnet steht die spanische Spediteursfamilie Esteve. Die vor allem in Spanien, Südf Frankreich und Italien präasente Frachtenbörse hat rund 11.000 Mitglieder. (la)

FOTO: TRANSOFLEX

ANZEIGE

DHL
FREIGHT EURAPID

IHRE PRIORITY LANE FÜR LANDVERKEHRE

Versenden Sie jetzt täglich in die wichtigsten Wirtschaftsregionen Europas in nur 24 oder 48 Stunden!*

Mit dem Premium-Service **DHL Freight Eurapid** profitieren Sie von kurzen Lieferzeiten, festen Laufzeiten und taggleichen Abholungen.

Für zeitkritische Stückgut-Sendungen mit höchster Priorität.
Einfach. Schnell. Zuverlässig.

DHL Freight – Excellence. Simply delivered.

Überzeugen Sie sich selbst wie schnell es gehen kann und finden Sie mit wenigen Klicks die exakten Laufzeiten von Destination zu Destination unter dhl.com/leadtime

* Laufzeiten in der Regel 24 Stunden < 1000 km, 48 Stunden < 2000 km.

facebook.com/DHLFreight
dhlfreighteurapid.com