



LOGISTIKER Johann Huber (rechts) und Herbert Wied, hier im neuen Logistiklager in St. Lorenzen, streben nach „wertschöpfenden Dienstleistungen“.



AUS DER PRAXIS

Steirische Größe

Sich seiner Heimat und seiner Stärken besinnen und trotz Variantenreichtum immer intensiver eigene Wertschöpfung generieren, könnte ein Erfolgsrezept für österreichische Transportunternehmen sein. In St. Lorenzen verfolgt man dieses Ziel konsequent.

Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an: Der Titel des Udo Jürgens-Klassikers stand jüngst Pate, als Johann Huber seine 250 Mitarbeiter zum Grillfest lud. Die Headline war freilich nicht aus der Luft gegriffen, wurde doch im Jahr 1956 der Grundstein für die Firmengruppe Huber gelegt, die heute nicht nur zu den führenden Speditionen bzw. Transportunternehmen der Steiermark zählt, sondern auch zwei Lkw-Werkstätten (MAN/Volvo) und drei Autohäuser betreibt, letztere aber mittlerweile operativ von Geschwistern des 46-jährigen Firmenchefs geführt werden.

Mit 66 Jahren ...

„Mit 66 Jahren, da hat man Spaß daran“, heißt es bekanntlich weiter in Udos Meisterwerk. Also, wie steht es um den Spaß eines 46-jährigen, der sich in der hart



KONZENTRATION AUF KERNKOMPETENZ Mit 25 Kippern bedient man die regionale Bauwirtschaft – aus dem klassischen Baustellenverkehr hat man sich zurückgezogen.

umkämpften Transportbranche bewähren muss? „Wenn du keinen Spaß an deiner Arbeit hast, dann machst du sie auch nicht gut“, schießt es dem sympathischen Unternehmer sogleich heraus. „Einmal in dieser Branche angekommen, kommt man nicht mehr raus“, ergänzt Herbert Wied. Er steht Johann Huber in der Leitung des Transportbereichs neben weiteren fünf Abteilungsleitern in der Gruppe zur Seite und weiß, wovon er spricht, ist er doch seit 1988 in der Speditionsbranche beheimatet.

Johann Huber ist vor 12 Jahren in das Unternehmen eingestiegen (Vater Walter zieht sich nach und nach aus der Firmenleitung zurück) und hat in dieser Zeit eine klare Strategie für die Johann Huber Spedition- & Transport GmbH entwickelt: Sich auf das Kernsegment zu konzentrieren!

Man ist mit 120 Fahrzeugen in drei Bereichen erfolgreich: Das Gros ist im Planen- und Silobereich unterwegs, mit rund 25 Kippern – ausschließlich 4-Achser und Sattel – bedient man weiters die regionale Bauwirtschaft, aus dem klassischen Baustellen-Verkehr hat man sich zurückgezogen, eben auch, um sich auf das Wesentliche konzentrieren zu können. Die Vielfalt im Fuhrpark ist interessanterweise doch gegeben: So findet man bei genauerer Betrachtung auch Kranfahrzeuge und sogar einen Aufzieger mit Mitnahmestapler.

Weniger ist mehr

In den drei beschriebenen Bereichen könne man eine „kritische Größe“ aufweisen, „mit der du auch entsprechend wahrgenommen wirst“ – ein wichtiger Faktor, den Johann Huber im Gespräch



VERBUNDEN Zum Eigenfuhrpark von rund 120 Planen-, Kran-, Silo-, Kipper-, WAB-, Mitnahmestapler- und Hebebühnen-Lkw gesellten sich jüngst erstmals zwei Hängerzüge von Krone. Regionalvertriebsleiter Wolfgang Koppensteiner demonstriert Firmenchef Johann Huber die Vorzüge der verstellbaren Deichsel.

mit „Der Österreichische Transporteur“ immer wieder hervorhebt. Und um zurückzukommen auf die Konzentration auf Kernsegmente: Der „Bauchladen“ wurde deutlich reduziert, Geschäftsbereiche, wie Tanksattel oder Schubböden hat man aufgegeben. Auch eine Niederlassung in Graz wurde wieder geschlossen. „Unser Fokus ist die Steiermark und hier insbesondere das Mürztal bis St. Michael“, bringt es Johann Huber auf den Punkt. Man strebe nach „wertschöpfenden Dienstleistungen“, ergänzt Herbert Wied. Fündig geworden ist man hier u.a.

beim Gesamtpaket aus Lagern, Kommissionieren und Ausliefern.

Neues Hochregallager

Am Standort St. Lorenzen wird schon länger sowohl ein Paket (GLS)-, Express (Fedex)-, als auch ein Stückgutdepot (Systempo) mit 24h-Laufzeit innerhalb Österreichs sowie ein Teilladungsnetzwerk betrieben. Anfang des Jahres hat man zusätzlich ein 4.000 Quadratmeter großes Hochregallager mit 5.600 Palettenstellplätzen und vier Lkw-Andockstationen in Betrieb genommen. 3/4 der



MODERNER FUHRPARK Silotransporte sind ein wesentliches Standbein des Unternehmens.

Kapazitäten sind mit den Produkten eines großen deutschen Futtermittelherstellers belegt, mit dem man einen 7-Jahres-Vertrag abgeschlossen hat, und der natürlich so etwas wie eine Initialzündung für den Bau war. „Vorgespräche und Planung erstreckten sich über gut einhalb bis zwei Jahre“, blickt Johann Huber zurück.

Grundsätzlich habe sich das verstärkte Engagement der Huber-Gruppe in die Lager- und Logistikaktivitäten vor etwa drei Jahren entwickelt. „Wir hatten unsere Ohren in diese Richtung offen“, erläutert Herbert Wied, „das ganze aber nicht offensiv beworben. Eher nach dem Grundsatz: Du hast ein Problem – wir haben die Lösung!“ Letztlich lukrierte man aus diesen Aktivitäten Transportgeschäft. „Und was gibt es Schöneres als von und zur eigenen Firma zu transportieren“, bringt es Johann Huber auf den Punkt. Grundsätzlich bediene man nur den nationalen Verkehr mit dem eigenen Fuhrpark, ansonsten vertraut man Subunternehmern. Konzentration auf das Wesentliche halt.

Fulfillment

Das Lager- und Logistikgeschäft weiter auszubauen – ganz im Sinne der von Johann Huber bereits angesprochenen

„wertschöpfenden Dienstleistungen“ – steht im Fokus der Firmengruppe. Die neue Logistikhalle, in dessen Bau man 3,5 Millionen Euro investierte (der Gruppenumsatz beläuft sich auf 42 Millionen Euro), sei relativ rasch um weitere 2.000 Quadratmeter erweiterbar. „Fulfillment“, die Übernahme des gesamten Prozesses



WORKFLOW VERBESSERT Dank Einführung der Software „CarLo“ konnte man bei Huber 15- bis 20-prozentige Umsatzzuwächse mit dem bestehenden Personalstand realisieren. Der Soloplan Österreich-Verantwortliche Tobias Rucht (links) unterstützt Thomas Tichi in allen Belangen.

der Auftragsabwicklung von Kunden, insbesondere im Bereich E-Commerce, soll vorangetrieben werden. Mit einem

In unseren drei Kernsegmenten können wir jene kritische Größe aufweisen, mit der wir auch entsprechend wahrgenommen werden.“

■ Johann Huber

kleinen steirischen online-Schnapshändler sammelt man hier aktuell erste Erfahrungen.

Go CarLo Go

Was die Digitalisierung angeht, hat man intern vor gut drei Jahren einen Schnitt vollzogen: Excel, Papier und eine selbstgeschneiderte Access-Datenbank wichen der Software-Lösung „CarLo“ von Soloplan. „Ein Umstieg von Puch 500 auf Ferrari“, so Thomas Tichi, der den Bereich Internationale Transporte bei Huber verantwortet, treffend. Die Umstellung erfolgte Zug um Zug nach Geschäftsbereichen. Auf das Produkt ist man nach einer Internetrecherche gestoßen. Dabei hat man festgestellt, dass

NEUES STAPLER-DESIGN DANK LITHIUM-IONEN-BATTERIEN



Agilität und Komfort im Lagerbetrieb

POWERLINE In der Lagertechnik haben Lithium-Ionen-Batterien längst Einzug gehalten. Jungheinrich galt hier schon vor gut zehn Jahren als Vorreiter und hat mit seiner „Powerline“-Serie die Vorteile der neuen Akkugeneration vortrefflich „in Stahl gegossen“. Die Geräte sind nun wesentlich kompakter und agiler, was sie insbesondere für den Einsatz in engen Gängen und Warenumschlagsituationen qualifiziert. Mit beeindruckender Beschleunigung und Hubgeschwindigkeit erzielen die bis zu 30 Zentimeter kürzeren Fahrzeuge eine Steigerung der Flächenproduktivität und punkten bei Umschlagleistung und Warendurchsatz. Durch schnelles Heben und Schieben wird der Umschlag von Paletten im Vergleich zu herkömmlichen Fahrzeugen signifikant erhöht.

Vorteile, die man auch im neuen Huber-Hochregallager schätzt, wo neben zahlreichen „Ameisen“ auch zwei Jungheinrich Lithium-Ionen-Schubmaststapler der „Powerline“-Serie für die Bewirtschaftung der aktuell zu rund 80 Prozent ausgelasteten 5.600 Palettenstellplätze auf 4.000 Quadratmeter Fläche zum Einsatz kommen. Zur vollsten Zufriedenheit des Lager-Verantwortlichen Werner Zirngast. Auf bis zu 7,5 Meter Höhe wird mit den Geräten des Typs ETV216i im Einschichtbetrieb gestapelt. Besonders hilfreich seien da Kamera und Bildschirm, wie einer der Fahrer, Florian Höfer, beim „Der Österreichische Transporteur“-Besuch hervorhebt und zugleich von der Bedienfreundlichkeit der Geräte schwärmt: „Mit einem derart tollen Gerät

bin ich vorher noch nicht gefahren!“ Der Arbeitsplatz punkte durch viel Freiraum, optimale Rundumsicht und leichte Bedienbarkeit.

Werner Zirngast hebt vor allem die Möglichkeit der schnellen Ladung und die hohe Einsatzdauer der Geräte hervor, die die Lithium-Ionen-Batterietechnologie

ermöglicht. Und was vor allem das Unternehmen freut: Im Vergleich zu den Bleisäure-Alternativen verringert sich der Energieverbrauch um gut 20 Prozent – in Zeiten wie diesen ein schlagendes Argument. Und auch die lästigen Batteriewechsel gehören für das Fahrpersonal der Vergangenheit an.



IM EINSATZ
Im Huber-Einsatz schätzt man die gute Beschleunigung und Hubgeschwindigkeit.

viele befreundete Firmen ebenfalls auf das deutsche Software-Haus als Partner setzen. „Die Komplexität unseres Unternehmens mit den vielen Abteilungen und unterschiedlichen Anforderungen war bei der Suche eine Herausforderung“, erinnert sich Tichi zurück. Zur Entscheidungsfindung beigetragen habe, dass es sich bei Soloplan um „ein etabliertes und lange am Markt befindliches Unternehmen“ handle. „Bei so einem Schritt muss man die Risiken bei der Partnerwahl abschätzen“, macht Herbert Wied auf einen wesentlichen Punkt aufmerksam.

Anforderung an die Software war, die gesamte Transportabwicklung abzude-

cken – Erfassung, Dispo, Fuhrparkverwaltung, Lademittel, Verrechnung, Auswertung, etc. Mit CarLo TMS und der Telematik-App „inTouch“ hat man die passende Lösung für 25 User gefunden. Neben der Telematik sind auch Schnittstellen zu Finanzbuchhaltung und Frachtenbörsen und -portalen integriert. Bei Huber nutzt man hier u.a. Transporeon. Kunden sollen künftig deren Statusmeldungen gar direkt über CarLo bekommen.

„Sehr übersichtlich gestaltet“

Die Software sei äußerst übersichtlich gestaltet, die Workflows lassen sich zudem sehr einfach an die eigenen

Anforderungen adaptieren, hebt Thomas Tichi hervor. Sein persönlicher Tipp an andere Anwender: „Stets darauf achten, die Masken aufs Wesentliche zu reduzieren.“ Auswertungen für das leitende Management der einzelnen Abteilungen seien jedenfalls „ohne Ende“ möglich, wie Herbert Wied anmerkt. Wichtig sei, dass nun alle Huber-Geschäftsbereiche in einer Software abgebildet werden. Auch was die Integration des elektronischen Archivs und den automatischen Versand von Dokumenten, Statusmeldungen etc. anbelangt. „Nicht zuletzt dank der Umstellung konnten wir seit der Einführung der CarLo-Software 15- bis 20-prozentige Umsatzzuwächse mit demselben Personalstand realisieren“, betont Wied.

Und wie hoch ist der Digitalisierungsgrad in St. Lorenzen nun tatsächlich? „Wir sind noch nicht ganz papierlos – aber auf dem besten Weg dahin“, sagt Thomas Tichi. Speziell im herausfordernden Stückgutbereich sei noch Luft nach oben. Papier diene in dem einen



BLOCKLAGER Huber ist in internationale Stückgutnetzwerke eingebunden.

„Wenn du keinen Spaß an deiner Arbeit hast, dann machst du sie auch nicht gut“

■ Johann Huber

oder anderen Bereich noch „als Sicherheit“. Grundsätzlich müssen beim Thema Digitalisierung vor allem die Mitarbeiter, auch ältere, ins Boot geholt werden. Das erfordere die entsprechende Sensibilität, viel Schulung und Unterstützung, „aber auch einen gewissen Nachdruck“, wie Tichi sagt, „sonst passiert nichts“!

... noch lange nicht Schluss!

Grundsätzlich ist man in St. Lorenzen mit der Geschäftsentwicklung zufrieden: „Einmal geht der eine Bereich besser, dann der andere“, plaudert Johann Huber abschließend aus dem Nähkästchen. Einzige Konstante ist überraschenderweise das Zollbüro in Niklasdorf, in dem nach wie vor acht (!) Mitarbeiter beschäftigt sind. Und dann gibt es ja auch noch die zwei Lkw-Werkstätten in Liezen und St. Lorenzen, letztere soll 2023 komplett neu gebaut werden. Wie heißt's so schön bei Udo Jürgens: Mit 66 ist noch lange nicht Schluss ...

MAD



AUSSERGEWÖHNLICH Mitnahmestapler für die Baustoff- und Eventlogistik.