

SHORT

Logistik-Kosten lassen sich drastisch senken



Heinrich Biss: „Wir helfen unseren Kunden, effektiv Kosten zu sparen.“

Wien. Analyse, Umsetzung, Reorganisation und Controlling – mit diesem Rezept schafft es das Unternehmen Biss& Partner Logistik Consulting, eine Einsparung von bis zu 20% an Logistikkosten bei seinen Kunden zu erreichen.

„Wir analysieren die Kosten unseres Kunden über einen Leistungszeitraum von sechs Monaten. Aus der Analyse des Ist-Zustandes entwickeln wir danach zahlreiche Verbesserungs- und Rationalisierungsmaßnahmen“, erklärt Heinrich Biss.

Dabei verspricht das Unternehmen Biss&Partner die Kosten durch Variabilität in einem wirtschaftlichen Verhältnis zum Ergebnis des Projektes zu halten. „Außerdem bieten wir zahlreiche zusätzliche Controlling-Instrumente an, um die gesetzten Maßnahmen bei unseren Kunden auch langfristig zu etablieren“, so Biss.

www.bisslogistik.at

Fenix: One-Stop-Shop für Warenauszeichnung



„Mit unseren Produkten bekämpfen wir Warenschwund“, Ilija Medic, Fenix.

Wien. Die Fenix Systems Handels GmbH betreut über 4.000 Einzelhandelskunden in ganz Österreich.

Geschäftsführer Ilija Medic erklärt sein unternehmerisches Prinzip: „Mit unserem umfassenden Know-how in den Bereichen Radiofrequenz-Technik, Barcoding, Drucktechnik und Etikettierung können wir unseren Kunden eine Komplettlösung – ein One-Stop-Shop – für die Bekämpfung von Warenschwund, bessere Auszeichnung und ansprechende und sichere Warenpräsentation von der gesamten Logistikkette bis zum Point-of-Sales offerieren.“

Künftig werden von Fenix auch im Bereich Produkt-Identifikation, Artikel-Auszeichnung und Warensicherung verstärkte Systemlösungen angeboten, die von Beratung/Ideeneinbringung und Planung über die Installation und Personalschulung bis zur Wartung reichen.

Schachinger Im Sog der EU-Erweiterung dehnte sich das Logistik-Unternehmen auf 18 Standorte aus

Hightech-Logistik für den aufstrebenden CEE-Markt

Im Jahr 2006/07 verzeichnet Schachinger wieder einen zweistelligen prozentuellen Umsatzgewinn.

GREGOR LOHFINK

Hörsching/Linz. Die EU-Erweiterung brachte einen Markt mit knapp 500 Millionen Konsumenten. „Damit erweiterte sich auch der Raum für das internationale Zusammenwirken von Staaten, Regionen und Unternehmen – dem eigentlichen Motor des Fortschritts“, meint dazu Max Schachinger.

Der Geschäftsführer des gleichnamigen Logistikunternehmens verweist in diesem Zusammenhang auf die Entwicklung seines Unternehmens. „Praktisch im Sog dieser Entwicklungen hat sich Schachinger Logistik auf 18 Standorte ausgedehnt, von denen bereits ein Drittel in den neuen EU-Nachbarländern liegen und mit etwa 100 Beschäftigten einen beachtlichen Anteil von unseren insgesamt 620 Mitarbeitern haben.“

Steigende Umsatzzahlen

Insgesamt entwickelte sich das letzte Geschäftsjahr von Schachinger durchwegs positiv. Im Jahr 2006/07 verzeichnete das Unternehmen wiederum einen zweistelligen prozentuellen Umsatzgewinn, so Max Schachinger, der gleichzeitig darauf verweist, dass dies nur durch konstantes, organisches Wachstum und durch Zukäufe erreicht werden kann.

„Die jüngste Erweiterung der Angebotspalette unserer Branchenlogistiklösungen ist die Gründung der Schachinger techlog, der ein Unternehmensteilerwerb voraus-

ging.“ Mit dem Kauf der Sparte High-Tech-Logistik der Firma Fida&Schüch kann der oberösterreichische Logistik-Spezialist nun den Markt der High-Tech-Industrie entsprechend bearbeiten.

Das Ziel des neu gegründeten Tochterunternehmens Schachinger techlog ist bereits klar gesteckt, wie Geschäftsführer Werner Lassmann präzisiert: „Wir möchten in Österreich der Marktführer für High-Tech-Logistik werden.“

Schnelle Hightech-Welt

Dabei ist der Markt für die High-Tech- und Elektronikhersteller sowie deren Distributoren und Lieferanten ein Markt mit speziellen Rahmenbedingungen.

„Ständige Änderungen stehen an der Tagesordnung, der Trend zum Outsourcing und zu geringeren Beständen wird immer stärker. Daher wird es in Zukunft umso wichtiger, logistische Vorgänge effektiv auszuführen und Informationen in Echtzeit auszutauschen“, meint Max Schachinger. Insgesamt beurteilt der Logistikexperte, das gesteckte Ziel, Österreichs Nummer Eins bei High-Tech-Logistik zu werden, als positiv: „Die Chancen stehen gut, mit den Mitbewerbern sind wir auf Augenhöhe und zusätzlich können wir im Unternehmen Synergien nutzen. Mittelfristig soll techlog auch über die Grenzen Österreichs etabliert werden.“

Schachinger: „Wir denken daran, Schachinger techlog im CEE-Raum zu verankern.“



Max Schachinger: „Wir wollen Nummer eins bei Hightech-Logistik werden.“

Schachinger Logistik konzentriert sich auf den Markt „Logistik-Outsourcing“ mit einem klaren Fokus auf Branchen-, Industrie- und Paketlogistik.

Die Schachinger Logistik Holding, eine 100%ige Familienholding mit 151 Mio. € Umsatz und knapp 620 Mitarbeitern, verfügt über eine eigene Fuhrparkflotte mit über 130 Lkw-Zügen. Schachinger ist an 18 Standorten in Österreich, Tschechien, Ungarn, der Slowakei und Kroatien vertreten.

Kontakt: Schachinger Logistik Holding GmbH & Co KG, Fischerweg 10, A-4063 Hörsching, Telefon: + 43-(0)7221/707-0, E-Mail: office@schachinger.com

ECS Globe Air Cargo Neue Verträge mit Airlines Ein Unternehmen im Steigflug

Wien. Der am Flughafen Wien beheimatete GSSA blickt auf erfolgreiche Monate zurück. „Wir konnten Verträge mit Fluglinien wie Thai Airways Cargo, British Airways World Cargo (BABC), Pegasus Airlines, Air Europa, Hainan Airlines und Cargo B abschließen“, so Wolf Maria Taborsky.

Lang vorbereiteter Erfolg

Der Managing Director Austria & EEC führt dieses Ergebnis auf die konsequente und harte Arbeit seiner Mitarbeiter zurück. In den vergangenen zwei Jahren habe das Unternehmen stark in kundenorientiertes und fachlich erstklassiges Personal investiert. Auch die EDV wurde von der Hardware über die Software erneuert.

„Nur mit der richtigen Einstellung der Mitarbeiter und mit dem richtigen Werkzeug kann es uns möglich sein, uns vom Markt abzuheben und „The bit more than others“, wie es Taborsky bezeichnet, den Kunden anzubieten. „Bei Globe wird die Qualität, Individualität und Kundenzufriedenheit noch groß geschrieben“ erklärt

auch Rudolf Soucek, Country Manager, die Unternehmensstrategie. Um dieses Ziel langfristig zu gewährleisten und neue Herausforderungen zu bestreiten, hat man in den vergangenen Monaten zusätzliches Personal verpflichtet. Globe Air Cargo hat somit nicht nur die Anzahl der vertretenen Fluglinien von 16 auf 22 erhöht, sondern sich auch personell fast verdoppelt. Soucek: „Damit unterstreichen wir unseren steilen Weg nach oben.“



Wolf Maria Taborsky, Globe Air Cargo: „Mitarbeiter sind Schlüssel zum Erfolg.“

Hermes Logistik 20%-Anteil schon 2008 angepeilt Flexible Lösungen für die Kunden

Wien. 100.000 Pakete wurden bereits in der Startwoche von Hermes Logistik zugestellt. Seit Anfang Juli ist der führende deutsche Paketlogistiker nun am österreichischen Markt vertreten.

„Damit haben wir genau jene Ziele erreicht, die wir uns bis jetzt auch gesteckt haben“, so Oliver Klingbeil. Der Österreich-Geschäftsführer von Hermes Logistik möchte bereits im Jahr 2008 einen 20%-Anteil bei der Zustellung und dem Versand von Paketen am heimischen Markt erreichen.

1.200 Hermes-Paketshops

Für die Logistik innerhalb der Gruppe zeigen sich neben den 1.200 Hermes-Paketshops insgesamt 700 Zusteller verantwortlich.

Die Vorteile gegenüber der Österreichischen Post beschreibt Klingbeil so: „Unsere Samstagszustellung unterscheidet uns mit Sicherheit positiv vom Wettbewerb“, um gleich nachzusetzen: „Flexibilität ist für uns kein Schlagwort. Das beginnt schon bei den Öffnungszeiten genauso wie auch unsere gesamte Firmenstrategie auf

Flexibilität ausgerichtet ist.“ So entscheide zum Beispiel der Kunde, wohin er sein Paket geliefert haben möchte.

Und was einen modernen Logistikanbieter ausmacht? Für Oliver Klingbeil ist die Antwort klar: „Das Know-how muss stimmen und das Team muss auch die Kundenwünsche verstehen.“ Außerdem dürfe man nie stehen bleiben, denn: „Jeder Tag ist eine neue Herausforderung für uns.“



Oliver Klingbeil: „Die Samstagszustellung ist mit Sicherheit ein Vorteil für uns.“