

Systempo-Verbund ist im B2C-Geschäft angekommen

Bei der von mittelständischen Speditionen betriebenen österreichischen Stückgutkooperation Systempo neigt sich ein ereignisreiches und mengenmäßig starkes Jahr dem Ende zu. Für 2018 stellt Geschäftsführer Volker Binder eine Netzwerk-Verdichtung in Aussicht, vorausgesetzt die Gesellschafter genehmigen die entsprechenden Pläne.



Foto: Systempo

Systempo versteht sich als Marke für qualitativ hochwertige Stückgutlogistik.

Vor diesem Hintergrund suchen die Spezialisten in der Stückgutlogistik nach Lösungen zur Bewältigung der vorweihnachtlichen Sendungsflut bei gleichzeitiger Wahrung einer guten Qualität. Das sei schon einmal leichter zu bewerkstelligen gewesen, erläutert Volker Binder im Gespräch mit der *Österreichischen Verkehrszeitung*. Dazu muss man wissen, dass die Systempo-Kunden die Einhaltung eines Leistungsversprechens erwarten. Sie wissen wofür die Marke der im Jahr 1999 von mehreren mittelständischen Speditionen gegründeten Kooperation für Stückgutlogistik steht, nämlich für die bestmöglichen Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen und die Bereitschaft zur laufenden Umsetzung von Innovationen.

Bei der Erfüllung der Kundenwünsche agiert das von Volker Binder geführte Team unter zusehends komplizierter werdenden Rahmenbedingungen. Speziell in den städtischen Ballungsräumen gerät der Verkehrsfluss im Spätherbst immer öfter ins Stocken. Das erschwert die Erstellung der Tourenpläne. Dazu kommen die von Jahr zu Jahr restriktiver gestalteten Gesetzgebungsthematiken und in einer wachsenden Zahl von Ländern das Thema Mindestlohn. Außerdem berichten mehrere österreichische Stückgutlogistiker übereinstimmend von den zuletzt deutlich gestiegenen Anfragen von Versendern.

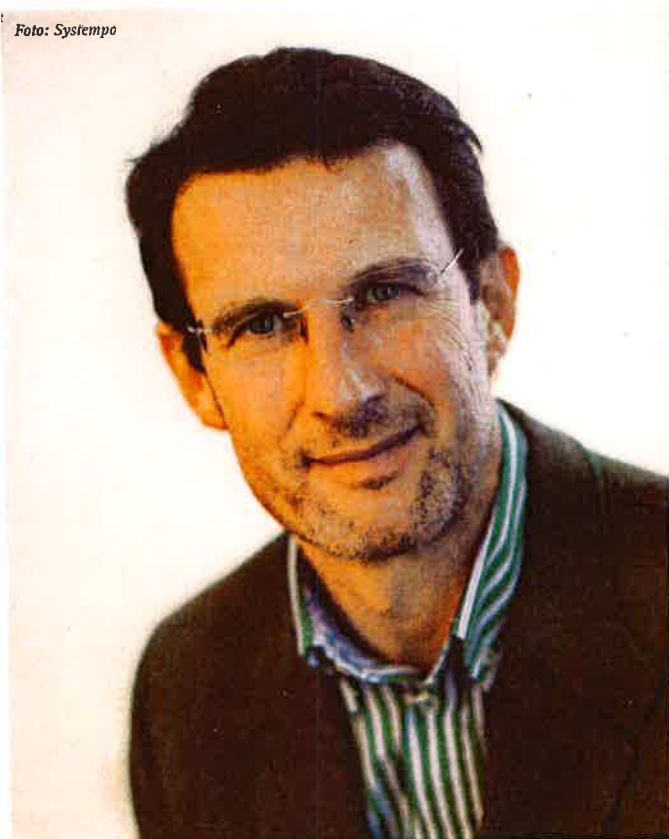
In einer derartigen Konstellation liegt für die Speditionen die Verlockung nahe, die neuen Möglichkeiten zu ergreifen. Jedoch wachsen derzeit auch die Versandmengen der Bestandskunden. Ihnen stellt Systempo ein stabiles und von einer breiten Partnerstruktur getragenes Netzwerk in hoher Qualität zur Verfügung, das Volker Binder mit dem Hinweis auf dessen flexible Gestaltung als eine Alternative zu den Systemlösungen der internationalen Konzernspeditionen vorstellt. Freilich führt auch bei Systempo kein Weg an der Digitalisierung aller standardisierten Arbeitsprozesse vorbei, weshalb das Unternehmen gerade die Implementierung einer komplett neuen Speditionsoftware abgeschlossen hat.

Wenn alles gut geht, spediert Systempo im Jahr 2017 in etwa 380.000 Stückgutsendungen. Das wäre gleichbedeutend mit einem knapp 10%igen Wachstum im Vergleich zum Vorjahr. Dafür steht ein Netzwerk mit dem

VÖCKLABRUCK. Mit Volker Binder lässt sich aus mehreren Gründen vortrefflich diskutieren. Erstens ist der Geschäftsführer der mittelständischen österreichischen Sammelgutkooperation Systempo eine umgängliche und vielseitig interessierte Person. Da gibt es für gewöhnlich ausreichend Gesprächsstoff, begleitet von der jederzeitigen Bereitschaft zu einem Meinungsaustausch. Zweitens sind ihm die Feinheiten der Speditionsmaterie aus seiner langjährigen beruflichen Tätigkeit in der Transport- und Logistikbranche hinlänglich bekannt. Daher kann ihm auf diesem Gebiet niemand ein „X“ für ein „U“ vormachen. Und drittens besitzt er einen wachen Verstand, was der Sache einen zusätzlichen Reiz verleiht.

Das alles sind Charaktereigenschaften, welche Führungskräften im internationalen Speditionsgewerbe zum Jahreswechsel 2017/18 gut zu Gesicht stehen. Die Branche ist seit einigen Monaten ernsthaft gefordert. Das gilt auch für die Spezialisten auf dem Gebiet der flächendeckenden Sammlung und Verteilung von Stückgutsendungen in Österreich. Viele Unternehmen wissen schon gar nicht mehr, wie sie das zuletzt sehr stark gestiegene Sendungsaufkommen bewältigen sollen.

Foto: Systempo



Volker Binder, Geschäftsführer Systempo.



Rund 700 Beschäftigte steuern die Prozesse, darunter die mit 60 WABs bedienten Hauptläufe.

Zentralhub in Ansfelden bei Linz und elf Depotstandorten mit zusammen ungefähr 15.000 m² Umschlagfläche bereit. Die größtenteils von vertraglich gebundenen Subfrächtern betriebene Nahverkehrsflotte umfasst knapp 200 Verteiler-Lkw, für die bei personellen Abgängen kaum mehr Fahrer zu finden seien, wie Volker Binder aus vielen Gesprächen weiß. Aber auch bei den Disponenten und bei den Sachbearbeitern herrscht laut seinen Angaben ein akuter Personalengpass.

Das ist insofern bitter, weil in der Systempo-Zentrale gerade Überlegungen zur Verdichtung der Netzwerkstruktur angestellt werden. Die Umsetzung des Vorhabens setzt die Zustimmung der Gesellschafter aus dem Kreis der mittelständischen Speditionen voraus. Die Chancen dafür stehen ganz gut, weil die geplanten Maßnahmen Effizienzsteigerungen bewirken würden, aus denen allen Beteiligten ein finanzieller Vorteil entstehen sollte.

Als Ergänzung zum Standardservice der flächendeckenden Stückgutdistribution in Österreich mit 24 Stunden Regellaufzeit, zum Terminals-service mit klar definierten Abhol- und Zustellzeiten, zum Paketservice und zu den Online Tools zur Sendungsverfolgung hat Systempo am 1. Februar 2017 ein B2C-Produkt für die Stücklogistik eingeführt. „Der Markt fordert es, und wir können es“, lautet das Motto von Volker Binder. Der neue Service wendet sich in erster Linie an die Bestandskunden mit Multichannel-Vertriebsstrategien. Ihr Anteil wächst kontinuierlich, sodass Systempo bereits mehr als 10 Prozent B2C-Sendungen spedierte. Dafür wurde ein Konzept mit ganz speziellen Zeitfenstern und Avisoprozessen entwickelt und eingeführt, dem zwangsläufig ein anderes Vergütungsschema zugrunde liegt. Ansonsten geriete der Service zu einem Verlustbringer für die Stückgutkooperation.

JOACHIM HORVATH