



Der Interim für Spediteure

„Spedition mit fundierter Aus- und Fortbildung erfahren und die steten Herausforderungen in einem anspruchsvollen Umfeld mit Leidenschaft annehmen“.

Diese Haltung begleitet mich seit Mitte der 80er Jahre vom Disponenten im Fernverkehr, durch die aufregenden Umbruchjahre im Aufbau der Geschäfte in den neuen Bundesländern bis hin zu den organisatorischen Herausforderungen im ausgeprägten Wettbewerb des wachsenden EU-Binnenmarktes seit Beginn der 2000er.

Meine Handlungsfelder umfassten zunächst operative Team- und Projektleitungen und in Folge die Führung von nationalen und internationalen Geschäftsbereichen. Die letzten Jahre übernahm ich die Gesamtverantwortung von Speditionsniederlassungen in Ulm und München.

Mein Angebot an die Branche

Niederlassungs- Bereichs- und Projektleiter	Integration von Betriebsteilen aus M&A
Prozessmanagement (Gestaltung, Anpassung, Optimierung)	Terminalmanagement & Personaleinsatzplanung
Einführung neuer Transport Management- oder Lager Verwaltung Systeme (TMS/LVS)	Vertriebssteuerung & Key Account Management
Transformation zu Netzwerkeinheiten	Aufbau Integrierter Management Systeme

Ihre Quick Wins

- Unmittelbare, disziplinarische Orientierung für Ihre Mitarbeiter.
- Sicherung der operativen Stabilität bei Integrations- und Implementierungsprozessen.
- Unterbrechungsfreie Weiterentwicklung des übertragenen Verantwortungsbereichs.
- Aktive Betreuung Ihrer Key Account Kunden.
- Zusätzlicher Know-How Transfer und tiefe Expertise.
- Lückenlose Benchmark-Fähigkeit bei Ihren betriebswirtschaftlichen KPI`s und QPI`s.
- Risikominimierung durch Einhaltung von Safety & Security Standards.

Projektbeispiele

ORGANISATION / STRUKTUR	
<p>SITUATION: Übernahme einer Speditionsniederlassung ohne Vertriebsteam. Standort: 100 Mitarbeiter Umsatz: € 25 Mio.</p>	<p>ACTION: Aufgaben und Sollstärke definiert. Mitarbeiter akquiriert. Vertriebsbereiche unternehmensspezifisch qualifiziert. Gemeinsame Strategie aufgebaut und Ergebnisse gemonitort.</p>
<p>TASK: Neuaufbau eines schlagkräftigen Niederlassungsvertriebs und Sicherung der budgetierten Umsatzziele.</p>	<p>RESULT: 3 Zielkunden mit einem Frachtumsatz > € 1 Mio. gewonnen oder entwickelt.</p>



KUNDE / QUALITÄT	
<p>SITUATION: Bestandskunde benötigt zum Ausbau seiner führenden Marktposition besondere Service-merkmale. Die Umsetzung der Anforderungen ist sehr personal- und zeitaufwändig.</p>	<p>ACTION: Kundenanforderungen aufgenommen und spezifische Services ausgearbeitet. Effiziente IT-Schnittstellen eingerichtet. Neue Prozesse trainiert und professionelles Reporting aufgebaut.</p>
<p>TASK: Leistungszuschnitt anpassen, Servicegrad erhöhen, Prozesse verschlanken und Kundenbeziehung sichern.</p>	<p>RESULT: Service auf neues Niveau gehoben. Kunde in seinem Markt gestärkt und sein Wachstum > 20% unterstützt.</p>

Projektbeispiele

PRDUKTIVITÄT / PROZESSE	
SITUATION: Transparenz über Terminalproduktivität fehlt, auf Volumenschwankungen kann nicht kurzfristig reagiert werden. Es besteht kein aktives Forecast-Modell.	ACTION: Aufgaben analysiert und Funktionen beschrieben. Zielprozesse vorgestellt und Leistungskennzahlen erklärt. IST und SOLL Werte täglich abgeglichen.
TASK: Steigerung der Produktivität durch ein lebendiges Forecast-Modell und eine variable Personaleinsatzplanung.	RESULT: Personalplanung erleichtert, Produktivität messbar gemacht und Personalkosten um 8% gesenkt.



TRANSFORMATION / DIGITALISIERUNG	
SITUATION: Bestehendes Transport Management System ist nicht mehr zeitgemäß und wird durch eine Cloud-basierte Anwendersoftware ersetzt.	ACTION: Verantwortlichkeiten benannt und Anwendungsgruppen gebildet. Schulungen geplant und gestartet. Datenmigration kontrolliert und Echtbetrieb simuliert.
TASK: Alle Mitarbeiter und Prozesse in 4 Monaten auf eine neues Transport Management System überführen.	RESULT: Pünktlicher Start mit geringem Qualitätsverlust sichergestellt und nach 3 Monaten erste Mitarbeiterpotenziale freigesetzt.

Qualifikationen

Betriebliche Verantwortung 2015 – 2020

Niederlassungsleiter, Prokurist
70 Mitarbeiter, €12 Mio. Umsatz

Geschäftsleiter, Prokurist
100 Mitarbeiter, €25 Mio. Umsatz

Aus- und Weiterbildung seit 1985

Speditionskaufmann (IHK)

Verkehrsfachwirt (IHK)

Führungskräfteentwicklung DB Schenker „Task-
Force“ Personal und Mitarbeiterführung

Seminare in Arbeitsrecht, Arbeitsschutz, Compliance
und Kartellrecht

Sprachen

Deutsch: Muttersprache

Englisch: fließend

Beauftragungen

Zollbeauftragter

Gefahrgutbeauftragter

HACCP-Beauftragter

SQAS-Beauftragter



Aus der Branche –
für die Branche