

Information im August 2018

Sehr geehrte Geschäftspartner,

zunächst möchten wir uns für die langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihrem Hause bedanken.

Es gab viele Veränderungen und Umbrüche in unserer Welt des Transportes und wird es auch weiterhin geben; das Tempo dieser Veränderungen nimmt stetig zu und eine Umkehr des Trends ist nicht abzusehen.

Nicht alle Veränderungen sehen wir positiv und versuchen, sofern es in unserer Macht steht, Werte wie Verlässlichkeit, Planbarkeit und Seriosität zu leben.

Es ergibt sich nunmehr für uns dringend die Notwendigkeit, auf die steigenden Kosten in vielen Bereichen zu reagieren:

- Einführung der belgischen Maut in 2016 mit Erweiterungen und Erhöhungen in 2018
- Erweiterung der deutschen Maut zum 01.07.2018 und geplante Erhöhung zum 01.01.2019
- Dieselpreissteigerung von ca. 17 % in 2018
- Steigerung der Personalkosten bedingt durch Fahrermangel
- Laderaumengpass durch fehlende LKW- Kapazitäten
- nachlassende Kompensation durch fehlende Fahrer und Fahrzeuge- auch aus den neuen EU-Mitgliedsstaaten
- ständig steigende Verwaltungskosten durch gesetzliche Anforderungen
- verringerte Produktivität durch Standzeiten bei der Be- und Entladung
- erhöhter Aufwand für Zeitfensterbuchungen und Anpassung der Prozesse an die Kundenwünsche und Anlieferrestriktionen
- marode Straßeninfrastruktur , fehlende Parkplätze

Wir haben unseren Fuhrpark auf den neuesten (Euro-6) –Stand gebracht, verfügen über moderne Telematiksysteme zur Flottensteuerung ; unser verantwortungsvolles Personal ist ständig bestrebt, so kostenoptimiert wie möglich zu arbeiten.

Dennoch bedarf es einer Anpassung unserer Frachtraten.

Alle Raten werden linear um 8,5 % zum 01.10.2018 angehoben, sofern keine anderen Vereinbarung en und feste Laufzeiten getroffen wurden.

Wir bitten um Ihr Verständnis, sind uns jedoch sicher, dass es nachvollziehbar ist, nur dann langfristig gute Leistungen erbringen zu können, sofern auskömmliche Frachten erlöst werden und sowohl

Personal fair behandelt wird (Mindestlohn war für uns noch nie ein kritisches Thema), als auch Equipment ständig erneuert wird.

Als mittelständisches Unternehmen sind wir davon abhängig, von unserer Wirtschaftsleistung zu leben und erhalten so unsere Motivation jeden Tag erneut, unser Bestes zu geben.

Das reine Benchmarking greift vielfach zu kurz, da die Prämissen nicht die Selben sind.

Ebenso verhält es sich mit der ausschließlichen Betrachtung der Preise bei Ausschreibungen.

Zunächst wird in der Ausschreibung nur ein Leistungsversprechen in Aussicht gestellt.

Ob dieses auch in der Folge eingehalten wird, ist vielfach zweifelhaft, so dass Jeder in der Vergangenheit hier seine eigenen Erfahrungen gemacht haben dürfte.

Der Preis der Konzernspeditionen ist vielfach Mittel zur Gewinnung von Marktanteilen, welche nach strategischer Ausrichtung auch wieder korrigiert werden.

Bestandskunden mögen unseren Preis vergleichen mit einem des Wettbewerbs; kaum möglich ist vielleicht aber die Validierung der Servicegarantie der Vergangenheit und der Aussicht auf weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit in der Zukunft.

Gerne stehen wir Ihnen für Rückfragen zur Verfügung und freuen uns auf weitere Zusammenarbeit.

Mit besten Grüßen aus Wuppertal

Falk Albrecht