

ROLLING STEEL

DAS KUNDENMAGAZIN VON VOLVO TRUCKS IN DEUTSCHLAND ■ NR. 3 ■ SEPTEMBER 2004



IAA NUTZFAHRZEUGE
LKW-SICHERHEIT IM MITTELPUNKT

TRUCK CENTER BERLIN
DIE VOLVO ZENTRALE IM OSTEN

GÜTERTRANSPORT
WEGE AUS DEM VERKEHRSSCHAOS

SPEDITION ALBRECHT

DER SPANIENSPEZIALIST

VOLVO

WIRTSCHAFTLICHKEIT IST ALLES

Reichtümer sind im Spanienverkehr nicht zu verdienen. Trotzdem macht die Falk Albrecht GmbH auf dieser Relation gute Geschäfte und setzt 30 eigene Züge sowie zehn Subunternehmer ein.



Kam zufällig auf Spanien und ist heute Spanien-Spezialist: Falk Albrecht.

BEIM STICHWORT SPANIEN denkt der normale Mensch an Sonne, Strand und Meer. An Kunst und Literatur interessierten Zeitgenossen fallen darüber hinaus sicher noch Namen wie Pablo Picasso, Joan Miro oder auch Ernest Hemingway ein, der in einer seiner bekanntesten Erzählungen („Wem die Stunde schlägt“) den spanischen Bürgerkrieg Revue passieren lässt.

GANZ ANDERS FALK ALBRECHT. Er denkt beim Stichwort Spanien an Kosten. Transportkosten genau genommen. Der 40-jährige Autodidakt hat im Jahr 1986 mit einem Lkw angefangen, sich zu Beginn der 90er-Jahre auf Spanienverkehre spezialisiert und unterhält heute vom Standort Wuppertal aus re-

gelmäßige Linienverkehre für Stückgut und Komplettladungen mit allen Zentren. In Richtung Süden und auch wieder zurück. Die Abfahrtslisten (Export und Import) lesen sich wie akribische Fahrpläne, die es im Interesse der Kunden auch einzuhalten gilt. Immerhin 60 Abfahrten sind es pro Woche, die Laufzeiten sind so bemessen, dass die Fahrer ihre Lenk- und Ruhezeiten einhalten können. 48 Stunden sind die Regel nach Barcelona, 60 Stunden nach Madrid. „Es geht nicht um Geschwindigkeit“ so Albrecht, „es geht um Verlässlichkeit. Der Kunde, gleich ob in Spanien oder in Deutschland, erwartet, dass wir zur vereinbarten Zeit ankommen.“

Warum Spanien? „Das war Zufall“, lautet die kurze Antwort. Zufall ist aber nicht, dass

die komplette Mannschaft der Wuppertaler Spedition das Thema Spanienverkehre bestens beherrscht. Auch mit Blick auf die Kosten. Denn als Falk Albrecht mit seiner Spedition an den Start ging, waren die Preise im Spanienverkehr längst unter Druck.

GANZ ANDERS DIE SITUATION im innerdeutschen Verkehr, wo rote Konzessionen und üppig kalkulierte Tarife für ein gutes Auskommen sorgten. „Wir haben von Anfang an rechnen gelernt, ganz vorsichtig kalkuliert und auf die Kosten geguckt“, beschreibt er seine damalige Vorgehensweise, die auch heute noch Gültigkeit hat. Und weiter: „Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und beschäftigen uns nicht mit Dingen, die andere besser können“. Deutlich macht dies bei- >>



Von ein, zwei Ausnahmen abgesehen laufen im Albrecht-Fuhrpark ausschließlich Volvo. 420 PS stark und mit Globetrotter-Fahrerhaus ausgerüstet. Mit Qualität und Verbrauch ist Falk Albrecht höchst zufrieden.

spielsweise, dass die Spedition die Dienstleistungen von Volvo Financial Services nutzt, von Anfang an auf Serviceverträge von Volvo setzt, und der Gold Contract heute Standard ist. Dieser Servicevertrag ist das umfassendste Paket von Volvo. Er deckt sämtliche Service- sowie Reparaturarbeiten ab und erstreckt sich im Extremfall auf eine Million Kilometer oder sieben Jahre Vertragszeit.

SO LANGE FREILICH BLEIBEN die Albrecht-Lkw nicht im Fuhrpark. Um immer Fahrzeuge zu haben, die technisch up to date sind, werden sie nach drei Jahren und gut 600.000 Kilometer ausgetauscht. Die Vermarktung der Gebrauchten überlässt Albrecht der Essener Zweigstelle des Volvo Truck Center Köln. „Das können die einfach besser“, lau-

Apfelsinen und Frachtraum

Rund 30 Kilogramm pro Kopf und Jahr beträgt der Verbrauch an Zitrusfrüchten (Orangen, Zitronen, Säfte) in Deutschland. Das ergibt 2,5 Millionen Tonnen und entspricht der Jahresproduktion von Spanien. Obwohl Zitrusfrüchte auch aus anderen

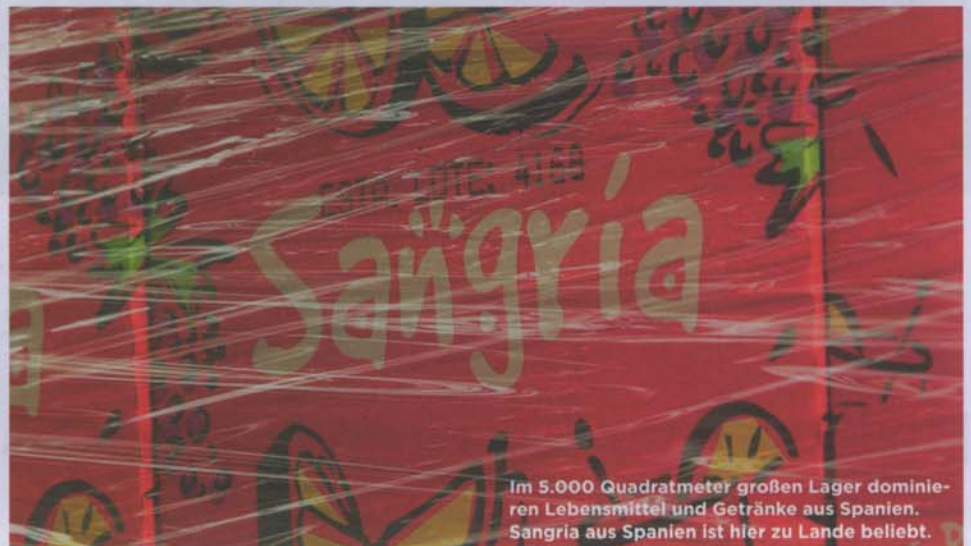
Ländern importiert werden, ist Spanien der größte Lieferant. Der Transport ist überwiegend in spanischer Hand. Daraus resultiert vor allen Dingen in der Haupterntezeit (November bis April) ein Überangebot an Frachtraum in Richtung Spanien.

tet die Begründung. Seit sechs Jahren setzt Falk Albrecht fast ausschließlich auf Volvo. „Ein schickes und kalkulierbares Auto“, nennt er die schwedischen Lkw. Und Verkäufer Knut Schock lobt er einen „wirklich guten Berater“.

Sich speditionsfremde Arbeit vom Hals zu halten, andererseits aber all jene Instrumente zu nutzen, die mehr Wirtschaftlichkeit versprechen, ist sozusagen das Steckpferd von Falk Albrecht. Schon 1997 orderte er mit Road Relay das erste Fahrzeug-Informationssystem, um die Verbräuche der Lkw exakt zu ermitteln. Zwei Jahre später hielt das modular aufgebaute Nachfolge-System Dynafleet Einzug in den Fuhrpark. Heute nutzt er das so genannte Logger Tool von Dynafleet für die Verbrauchskontrolle, kann bei vom Soll abweichenden Werten mit Hilfe der gesammelten Daten nach den Ursachen forschen und für Abhilfe sorgen. Wenn es am Fahrer liegt, dann offenbart Dynafleet die Ursachen, liegt es am Lkw, muss die Volvo Werkstatt ran. Grundsätzlich ist



Wenn es denn nötig ist, arbeitet das Albrecht-Team auch bis 24:00 Uhr. Dies gilt vom Lagermeister (Foto) bis zum Disponenten.



Im 5.000 Quadratmeter großen Lager dominieren Lebensmittel und Getränke aus Spanien. Sangria aus Spanien ist hier zu Lande beliebt.

Albrecht mit den Verbräuchen, die bei voller Auslastung zwischen 31 und 32 Liter liegen, zufrieden.

Communication Toll heißt der zweite Baustein von Dynafleet, den die Disposition nicht mehr missen möchte. Zum einen zeigt der heimische Bildschirm jederzeit den Standort der Albrecht-Züge. Zum anderen – und viel wichtiger – läuft die Kommunikation mit den Fahrern jetzt in ganz ruhigen Bahnen. Denn es sind nicht mehr Hunderte von Telefongesprächen, sondern kurze SMS-Mitteilungen, die Büro und Lkw verbinden. „Auf 20 Anrufe pro Woche können wir die Kommunikation jetzt reduzieren“, fasst Albrecht seine Erfahrungen zusammen.

Überwiegend direkte Verkehre, ein eigenes Büro in Spanien, bewährte Partner an

den Zentren vor Ort und das in langen Jahren gesammelte Know-how sind die Basis für eine gedeihliche und für beide Seiten erfolgreiche Zusammenarbeit. Dazu kommen ein faires Preisniveau, das aus einem hohen Kostenbewusstsein resultiert. Nicht zu vergessen die insgesamt 51 Köpfe zählende Mannschaft, der die Freude an der Arbeit sichtlich anzusehen ist, die sich gewaltig engagiert und dennoch ganz locker im Team zusammenarbeitet. Das alles sieht souverän aus und ist es auch.

MIT DIESER ART ZU ARBEITEN bindet das Unternehmen die Kunden eng an sich. Was im Spanienverkehr nicht einfach ist. Denn die Apfelsine (siehe Kasten links) bestimmt das Laderaumangebot und drückt immer

dann auf die Exportpreise, wenn die leeren spanischen Lkw in Deutschland nach Rückfracht suchen.

Darauf aber will sich Albrecht nicht einlassen. Er hat Kunden gesucht und gefunden, die das ganze Jahr über mit ihm zusammenarbeiten. In Richtung Spanien transportiert er neben Stückgut überwiegend Aluminium (in allen Varianten) und Papier renommierter Hersteller, zurück geht es mit Lebensmitteln, Wein und Konserven für deutsche Lebensmittelketten. Mitunter ist auch mal ein großer Olivenbaum an Bord, der zu Dekorationszwecken (spanische Woche) in einem Kaufhaus benötigt wird. Bei aller Liebe zu Spanien und den guten Kontakten dort, eines kommt Falk Albrecht aber nicht in den Sinn: Urlaub in Spanien. ■