

Gemeinsam die Zukunft rocken



Anlässlich des 25-jährigen Bestehens der Stückgutkooperation führte CargoTime ein ungewöhnliches Interview: Zwei Generationen von CargoLine-Gesellschaftern, die sich selbst als „verschworener Haufen“ bezeichnen, gewähren einen tiefgehenden Blick hinter die Kulissen.

Was schweißt unterschiedlichste Speditionen über Jahrzehnte zusammen? Welche Hürden mussten sie auf ihrem gemeinsamen Weg überwinden? Und was hat all das mit einem Papagei und einem „Rütlischwur“ zu tun? Heiner Hoffmann, Heinrich Koch, Bernd Schäflein sowie Günter Schwarz und sein Neffe Oliver plaudern aus dem Nähkästchen einer aufregenden Kooperationsgeschichte. Dabei verraten sie viele spannende Details, beispielsweise, wie ihnen die ABX-Integration gelang, was sie heute nicht mehr täten, was sie von der viel erwähnten „Kooperation der Kooperationen“ halten und was sie sich von der Zusammenarbeit mit InstaFreight und Garage 33 versprechen.

Herr Schwarz, wie kam es eigentlich zur Gründung der CargoLine?

Günter Schwarz: Bereits 1986 – also vor 32 Jahren – habe ich in einem Positionspapier geschrieben: „Die Großen werden noch größer – der Mittelstand ist in Gefahr.“ Mir war damals völlig klar, dass wir ohne ein Netzwerk keine Überlebenschance haben. Anfang der neunziger Jahre gab es dann einen Kreis, in dem 35 Spediteure – vom Langholz-Unternehmer über den Fuhrkutscher bis zum Stückgutspediteur – über Kooperationsmöglichkeiten nachdachten. Doch wir kamen zu der Erkenntnis, dass ein solcher Gemischtwarenladen keine Zukunft hat. Stattdessen sind wir Stückgutspediteure unseren eigenen Weg gegangen: John aus Eichenzell, Jeschke¹ aus Hamburg, Koch aus Osnabrück, Nellen & Quack aus Mönchengladbach, Schäflein aus Schweinfurt², VTB in Braunschweig und wir als Wackler aus Göppingen gründeten 1993 die CargoLine.

Worauf sind Sie besonders stolz, wenn Sie zurückblicken?

Heiner Hoffmann: Dass wir es geschafft haben, ein Netzwerk mit einer homogenen Abwicklung unter einheitlichen Qualitätsstandards zu entwickeln. Vor allem aber, dass die Cargoliner einen verschworenen Haufen bilden, obwohl andere Kooperationen einige Partner in der Vergangenheit heftig umworben haben.

Günter Schwarz: 2001 und nochmals 2008 kam es deshalb zum sogenannten Rütlischwur, mit dem wir uns verpflichteten, zusammenzubleiben. Dieser Treueeid bezieht sich auf Schillers „Wilhelm Tell“ und hält bis heute an. Wenn ich den Anfang zitieren darf: „Wir wollen sein ein einzig Volk von Brüdern, in keiner Not uns trennen und Gefahr.“

Bernd Schäflein: Als ich vor nicht allzu langer Zeit als Nachfolger meines Onkels zu dem erlauchten Kreis meiner Kollegen dazukam, habe ich das sofort gespürt: Diese verschworene Gemeinschaft funktioniert über Generationen hinweg bis heute.

Heinrich Koch (lachend): Auch wenn wir uns ab und zu mal den Kopf waschen müssen.

Bernd Schäflein (ebenfalls lachend): Das gehört in jeder Ehe dazu.



Günter Schwarz, 81 Jahre alt, Inhaber und ehemals Geschäftsführer von Wackler Spedition & Logistik sowie Chef und Beiratsvorsitzender der Unternehmensgruppe Schwarz GmbH & Co. KG, in der er auch heute noch aktiv ist. Initiator der CargoLine, bis 2008 in zahlreichen Funktionen für die Kooperation tätig, zuletzt als Beiratsvorsitzender.

Von Hindernissen und Meilensteinen

Heiner Hoffmann: Außerdem haben wir die Mammutaufgabe bewältigt, die ABX-Niederlassungen in die CargoLine zu integrieren. Wir mussten enorme Sendungsmengen übernehmen, konnten dadurch aber auch Direkt- und Begegnungsverkehre ausbauen – zum Beispiel mit Dresden oder München. Das war eine riesige Herausforderung, hat aber zu 100 Prozent funktioniert.

Günter Schwarz: Vor allem musste alles in einem sehr kleinen Kreis gut vorbereitet werden, bis die Übernahme in trockenen Tüchern war. Für diese Vorgehensweise hatte nicht jeder Verständnis. Aber es ging gar nicht anders, weil es einmalig war, dass eine Mittelstandskooperation einen Konzern vom Markt nimmt.

Oliver Schwarz: Wir haben alle eine Verschwiegenheitserklärung unterschrieben und darin eine Vertragsstrafe von 50.000 Euro festgelegt. Dazu möchte ich folgende Anekdote erzählen: Ein Geschäfts-

führer musste seine Assistentin mit in die Verantwortung nehmen, die allerdings keine 50.000 Euro garantieren konnte. Also hat er sie gefragt, was ihr am liebsten ist und sie niemals missen möchte. Und weil dies nun mal ihr Papagei war, wurde der Verzicht auf ihn als Vertragsstrafe in die Verschwiegenheitserklärung aufgenommen. *(Lachen in der Runde)*

Heinrich Koch: Übrigens: Einige CargoLiner entwickelten sich nicht zuletzt durch den ABX-Deal zu wirklich namhaften Unternehmen vor Ort – oft sogar zum Platzhirsch. Und das mit einem umfangreichen nationalen sowie internationalen Dienstleistungsportfolio.

Oliver Schwarz: Wir haben damals den ABX-Standort in Radebeul übernommen. Ich erinnere mich noch sehr gut an die Herausforderung, einen ehemaligen belgischen Staatsbetrieb³ mit einer ganz anderen Kultur mit unserem mittelständischen Speditions- und Logistikbetrieb zu verschmelzen. Aber ohne diese Übernahme hätte Wackler nicht so schnell wachsen können.

Heiner Hoffmann (lachend): Weißt du noch, Günter: Wir hatten bei der Gründung gesagt, um CargoLiner zu werden, musst du 200 Sendungen pro Tag im Ausgang haben. Bei uns sind es heute mehr als 1.400 Sendungen täglich, im ganzen Netzwerk mehr als zwölf Millionen im Jahr.

Gab es weitere Meilensteine, die für Sie besonders nennenswert sind?

Günter Schwarz: Vermutlich können wir gar nicht alle in der CargoTime unterbringen. Wir haben zum Beispiel sehr früh Bereichsleiter mit ihren Arbeitsgruppen eingerichtet. Fachleute aus den Unternehmen bringen dort ihre Erfahrungen und ihre Kompetenzen ein. So habe ich mich viele Jahre um die Produktion gekümmert, andere um das Netzwerk, IT oder Verkauf/Marketing.

Heiner Hoffmann: Außerdem waren wir 1997 Pioniere bei der papierlosen Sendungsverfolgung auf Packstückebene: Tatsächlich konnte jedes einzelne Packstück einer Sendung über die sechs Messpunkte hinweg verfolgt und so eine lückenlose Dokumentation sichergestellt werden. Das war damals ein Novum in der Branche.

Günter Schwarz: Genau. Auch unser Hub, den wir 1996 in Eichenzell eingeweiht haben, ist zu nennen. So etwas gab es damals fast nur bei den Paketdienstleistern.

Heinrich Koch: Hinzu kam 2005 unser Europahub, weil wir unseren Partnern Verkehre in unterschiedlichste Länder anbieten wollten. Mittlerweile sind viele unserer internationalen Partner sogar untereinander mit Direktverkehren vernetzt.

Oliver Schwarz: Seit 2009 gibt es zudem jedes Jahr eine gemeinsame Sitzung, an der auch unsere internationalen Partner teilnehmen. Außerdem tagt ein-



Heiner Hoffmann, 59 Jahre alt, Inhaber und Geschäftsführer von Nellen & Quack Logistik GmbH, Gründungsmitglied der CargoLine, langjähriger Bereichsleiter des Arbeitskreises Produktion/Qualität/Hub der Kooperation.

mal im Monat unser Arbeitskreis für internationale Themen. Andreas Goggi von Brigli aus Italien ist da Mitglied, Frank Roos von Rotra aus den Niederlanden und Thomas Werthmüller von Interfracht aus der Schweiz. So versuchen wir, auch unsere internationalen Partner gut einzubinden.

Kommen wir noch einmal zurück zu den Anfängen: Was waren bei der Gründung der CargoLine Ihres Erachtens die größten Herausforderungen?

Heiner Hoffmann: Zweifelsohne ein gemeinsames Verständnis für die Zusammenarbeit herzustellen. Manche kamen aus anderen Netzwerken und haben ihre eigenen Erfahrungen, Vorstellungen und Wünsche mitgebracht. Ich erinnere mich zum Beispiel, dass einige neue Kooperationspartner erst von der gemeinsamen Sendungsverfolgung und von einem geschlossenen Netzwerk überzeugt werden mussten. Wir wollten schließlich Sicherheit, also zuverlässige Empfangsstationen und Eingangsmengen, mit denen wir planen können. Aber manche, die sich für CargoLine interessierten, wollten sich nur die Rosinen rauspicken – das ging natürlich nicht. Wenn wir sie von unserer Grundidee nicht überzeugen konnten, war für sie kein Platz bei uns.

Heinrich Koch: Ja, das stimmt. Die Stabilität des Netzwerks war damals die große Herausforderung und ist es heute noch. Dem hat sich für meine Begriffe alles unterzuordnen. Wir können auch stolz darauf sein, eigene Betriebe zum Laufen gebracht zu haben, wenn es für die Stabilität und Vollständigkeit des Verbunds die bessere Lösung war. Kochtrans in Neufahrn ist bereits eine Erfolgsstory. Und mit TLT in Potsdam sind wir ebenfalls auf einem guten Weg.



» Es war einmalig, dass eine Mittelstandskooperation einen Konzern vom Markt nimmt. «

Würden Sie rückblickend heute etwas anders machen?

Heinrich Koch: Oh ja. Wir haben in der Anfangszeit mal einem Partner gekündigt, weil wir die Chance witterten, einen größeren zu gewinnen. Der hat uns aber abgesagt, und so mussten wir den Gang nach Canossa gehen und den ursprünglichen Kandidaten bitten, doch wieder bei uns mitzumachen. Das war kein feiner Zug.

Heiner Hoffmann: Seitdem haben wir auch niemals wieder einem Partner gekündigt ...

Oliver Schwarz: Wir haben sicherlich noch andere Fehler gemacht, aber keine, die gravierende Spuren hinterlassen hätten. Es gab selbstverständlich immer mal wieder Meinungsverschiedenheiten, die wir hitzig diskutierten. Zum Schluss haben wir aber immer wieder zueinandergefunden.

Wie sich alles gegenseitig beeinflusst

Inwiefern hat CargoLine Auswirkungen auf Ihre eigenen Unternehmen gehabt?

Heinrich Koch (lachend): Wir hängen ja alle am Tropf der CargoLine. Wenn wir die Kooperation verlassen würden, müsste ich mir eine andere suchen – falls es für mich dort überhaupt einen Platz gäbe. Mit anderen Worten: Wir können heute gar nicht mehr ohne ein Netzwerk und ohne CargoLine.

Oliver Schwarz (zu seinem Onkel Günter Schwarz): Ich werde nie deine Worte vergessen, Günter, als ich 1997 ins Unternehmen kam: „CargoLine ist unsere Lebensversicherung, auf die wir einzahlen.“ (An alle:)

» Wir sind die größte Kooperation mittelständischer und unabhängiger Speditionsunternehmen in Deutschland. «

Er meinte damit: Wir engagieren uns für sie, gestalten sie mit und entwickeln sie gemeinsam weiter. Er war immer davon überzeugt, dass sich das auch für unser Unternehmen am Ende auszahlt.

Heiner Hoffmann: Das ist bemerkenswert für einen Schwaben, dass er freiwillig etwas einzahlt. (Lachen in der Runde)

Bernd Schäflein: Jeder CargoLiner hat auf Basis der Stückguttransporte und des Netzwerks auch eigene Geschäftsmodelle entwickelt und ist damit in den letzten 25 Jahren gewachsen.

Und welchen Einfluss hatten oder haben Kundenanforderungen auf die Entwicklung der CargoLine?

Bernd Schäflein: Nach meiner Erfahrung sind es vor allem fünf Anforderungen, die uns antreiben: Geschwindigkeit, Transparenz, Integration in die Prozesse unserer Kunden, Veränderungswille und die Herausforderungen der Digitalisierung, wie sie mit dem Stichwort „Logistik 4.0“ beschrieben werden.

Heinrich Koch: Weitere Stichpunkte sind Service Level Agreements, Reportings, die Definition und Einhaltung von Qualitätsstandards und Transportanforderungen, denen wir zum Beispiel mit Premiumprodukten Rechnung tragen.

Bernd Schäflein: Mit den Themen IT und IT-Sicherheit haben wir uns übrigens schon sehr früh beschäftigt. Nur wenn unsere Systeme sicher sind und störungsfrei laufen, kann ich den Qualitätsanspruch gewährleisten. Und dauerhaften Schutz aller Daten und Sendungen können wir dank des Informationssicherheitssystems analog zu ISO/IEC 27001 und s.a.f.e. garantieren.

Sie sprachen gerade von „Geschwindigkeit“: Der Onlinehandel hat doch sicherlich auch Ihr Tagesgeschäft verändert, oder?

Heiner Hoffmann: Auf jeden Fall. Vor zehn Jahren stand noch in unserem Handbuch, dass wir die Belieferung von Privatkunden kategorisch ausschließen. Inzwischen haben wir dafür ein eigenes Produkt. Man sieht: Wir lernen dazu. (Lacht)

Bernd Schäflein: Das ist ein dynamisch wachsender Markt, den wir nicht ignorieren können – Fluch und Segen zugleich. Immerhin bauen Internetversender eigene Logistikzentren und Paketdienste auf. Die Entwicklung des Online-Branchenprimus beobachten wir selbstverständlich ganz genau und diskutieren, was wir Sinnvolles für uns daraus ableiten können.

Alleinstellungsmerkmale der Kooperation

Die Konkurrenz schläft nicht. Wo würden Sie CargoLine heute im Wettbewerb verorten?

Heinrich Koch: Wir sind die größte Kooperation mittelständischer und unabhängiger Speditionsunternehmen in Deutschland. Dabei unterscheiden sich unsere Strukturen von anderen Kooperationen



Heinrich Koch, 56 Jahre alt, Inhaber und Geschäftsführer der Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG, Sohn bzw. Neffe der CargoLine-Mitgründer Heinrich und Walter Koch, Beiratsmitglied des Verbunds.

oder Konzernspeditionen erheblich: Wir sind nicht so zentralistisch. Bei uns diskutieren die Bereichsleiter und Mitarbeiter aus den Unternehmen in Arbeitskreisen bestimmte Themen und treffen Entscheidungen, die alle mittragen und problemlos umsetzen können.

Oliver Schwarz: Außerdem haben wir als Mittelständler vor Ort einen direkten Draht zu unseren Kunden. Zu unserem guten Standing trägt zudem die Bekanntheit der Marke CargoLine bei, die wir konsequent aufgebaut haben.

Heiner Hoffmann: Ein Alleinstellungsmerkmal ist auch unsere Task Force. Insbesondere in den saisonalen Hochzeiten im Frühjahr und Herbst schicken wir kurzfristig Mitarbeiter und Lkw an einen Standort, wenn er die Mengen nicht allein bewältigen kann – so arbeiten wir Überhänge zügig ab.

Mal etwas anderes: Durch die Branchenmedien geistert immer wieder die Idee von einer Kooperation der Kooperationen. Was halten Sie davon?

Heinrich Koch: Die wird es nach meiner Überzeugung nicht geben, wohl aber eine temporäre Zusammenarbeit mit einzelnen Partnern aus anderen Kooperationen, um die Flächendeckung zu gewährleisten.

Oliver Schwarz: Ich sehe eine Kooperation der Kooperationen ebenfalls kritisch. Unser Mantra in den letzten Jahren war immer: Wir machen CargoLine stärker und attraktiver. Dass wir neue Partner gewinnen, auch aus anderen Kooperationen, beispielsweise Hartmann und zurzeit Rhenus, ist ein deutliches Signal, wie attraktiv CargoLine ist.

Die Zukunft gestalten

Was versprechen Sie sich von der Zusammenarbeit mit der digitalen Spedition InstaFreight und mit Garage 33?

Bernd Schäflein: Wir stellen uns gemeinsam den Fragen der Zukunft. Von InstaFreight wollen wir lernen, wie eine Onlinespedition tickt, welche Anforderungen Kunden an sie haben und wie wir Prozesse digitalisieren können. Mit Garage 33 loten wir aus, was wir schlanker und effizienter gestalten können beziehungsweise müssen, um uns dem Wettbewerb der Zukunft zu stellen, und welche neuen Geschäftsmodelle sich aus der digitalen Technik ergeben.

Oliver Schwarz: Die fortschreitende Digitalisierung hat Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell, auch wenn sie derzeit für uns nicht bis ins Letzte greifbar sind. Stand heute ist es noch so, dass wir die Ware immer noch nicht von A nach B beamen können, obwohl ich intensiv daran arbeite. (*Lachen in der Runde*) Garage 33, das sind die „jungen Wilden“: Sie denken und arbeiten ganz anders als wir und kommen mit verrückten Ideen, die wir so vielleicht nicht hätten. Das ist für uns eine Horizontenerweiterung.

Nach vorne schauen und zugleich eine verschworene, stabile Gemeinschaft sein – das sind ja alles

» Die fortschreitende Digitalisierung ist für uns eine Horizontenerweiterung. «

Werte. Welche Werte sind Ihnen noch wichtig?

Oliver Schwarz: 2012 haben wir mit allen Beschäftigten im Netzwerk über unsere Werte intensiv diskutiert und uns auf fünf verständigt: Leistungsstärke, Partnerschaftlichkeit, Verantwortung, Innovationskraft und Leidenschaft. Mir persönlich ist besonders wichtig, dass wir im täglichen Miteinander die Partnerschaftlichkeit nicht vergessen und den Kooperationsgedanken nach vorn stellen.

Bernd Schäflein: Auch wenn sie erst vor sechs Jahren festgeschrieben wurden, zeigt unser Gespräch, dass Günter Schwarz und die anderen Gründer sie von Beginn an gelebt haben. Ohne Leidenschaft macht die Arbeit für mich keinen Spaß, können wir die Zukunft nicht gestalten. Ich denke, das verbindet uns alle.

Next Generation

Einige Fragen noch an die jüngere Generation: Was hat Sie bewogen, ins Speditionsgeschäft einzusteigen?

Bernd Schäflein: Mein Bruder Achim und ich haben zunächst studiert und dann einige Jahre als Berater in amerikanischen Konzernen gearbeitet. Achim hat sich dann für die Spedition entschieden und mich fünf Jahre später auch davon überzeugt – weil das eine sehr spannende und dynamische Branche ist, in der man was bewegen kann. Um ein Gefühl für die konkrete Arbeit zu bekommen, bin ich zunächst erst einmal Stapler gefahren oder habe Sendungen umgelabelt.

Heinrich Koch: Meine Geschwister und ich sind unmittelbar neben dem Betrieb groß geworden und haben in den Ferien in der Spedition gearbeitet. Von klein auf hörten wir morgens um 6 Uhr die Pfliffe, wenn Fahrzeuge im Hof rangiert wurden. Für mich war es als Jugendlicher das Schönste, mich am Wochenende heimlich in eine Zugmaschine zu setzen und über den Hof zu fahren. Das Fahren mit Kupplung habe ich mir praktisch selbst beigebracht. Diese Erfahrungen sind in meine DNA eingegangen.

Oliver Schwarz: Ich habe bis zum elften Lebensjahr mehr oder weniger auf dem Betriebshof über der Halle gewohnt. Für mich war schon sehr früh klar, dass ich in das Speditionsgeschäft gehe und eine entsprechende Ausbildung mache. Zum einen, um die Tradition fortzuführen, aber auch, weil die Aufgaben in der Logistik so vielfältig sind. Jeder Tag bringt neue Herausforderungen.

Gibt es auch etwas, was Sie von der Vorgängergeneration übernehmen und fortführen möchten, etwas, das Sie bewundern?

Oliver Schwarz: Zum einen das, was in Ziegelsteinen gemauert ist. Das sehe ich jeden Tag. Es gibt aber auch andere Dinge: Wir wären heute nicht Platzhirsch in Dresden, wenn mein Onkel nach dem Mauerfall nicht erkannt hätte, dass dies eine einmalige Chance ist und wir „rüber müssen“. Daraus wurde eine bemerkenswerte Erfolgsstory. Und: Wenn ich sehe, wieviel Zeit und Engagement er als zeitweiliger



Oliver Schwarz, 51 Jahre alt, Inhaber und Geschäftsführer von Wackler Spedition & Logistik, Neffe von Günter Schwarz. Beiratsmitglied der CargoLine und Bereichsleiter der Arbeitskreise Versicherungen und Projekte.

Geschäftsführer oder Beiratsvorsitzender in die CargoLine investiert hat, kann ich nur meinen Hut ziehen. Er hat die Belange der Kooperation immer vor die eigenen Interessen gestellt.

Beneiden Sie die Gründergeneration denn auch um etwas?

Heinrich Koch: In Zeiten des Wirtschaftswunders und den Jahren danach gab es einen geschützten Markt mit festen Tarifen für Spediteure. Es war aber auch ein restriktiver Markt, weil man als Spediteur eine Konzession brauchte. Ich bewundere die konsequente Kundenorientierung und Risikobereitschaft. Ein Beispiel: Mein Vater hat sich früh aus dem geschützten Status als bahnamtlicher Rollfuhrunternehmer herausgelöst, um eigene Wege zu gehen und unsere eigene Entwicklung voranzutreiben. Das war Pioniergeist.

Günter Schwarz: Schon meine Vorfahren waren mit der amtlichen Güterbeförderung für die Königlich-Württembergische Staatseisenbahn beauftragt. 1990 habe ich den Vertrag mit der Bahn gekündigt, weil wir unseren Kunden nicht länger zumuten konnten, dass ihr Stückgut mehrere Tage von Göppingen nach Nürnberg unterwegs war. Ich habe dann gesagt: Schluss mit der Bahn, wir gehen unseren eigenen Weg. Fünf Jahre später hat sich die Bahn sowieso aus dem Stückgutverkehr zurückgezogen. Jede Zeit hat eben ihre Besonderheiten. Auch wir hatten Probleme, die uns beschäftigt haben. Aber wir sind sie mit Freude angegangen, und ich muss sagen, das hat Früchte getragen.

„Wünsch dir was“

An Geburtstagen darf man sich etwas wünschen. Wenn Sie sich von der Politik etwas wünschen könnten, was wäre das?

Heinrich Koch: Wir leisten durch Maut, Kfz-, Mineralöl- und Mehrwertsteuer sowie andere Abgaben einen Beitrag von mehr als 50 Milliarden Euro jährlich zu den öffentlichen Haushalten. Ein Großteil davon sollte in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur investiert werden.

Heiner Hoffmann: Um das durchzusetzen, aber auch für andere Themen der Branche brauchen wir eine bessere Lobby, weil uns die Politik immer neue Fesseln anlegt. Von ihnen können wir uns kaum befreien, worunter die Effizienz und die Qualität unserer Arbeit leiden.

Bernd Schäflein: Der Mittelstand, zu dem wir gehören, ist ein wichtiger Treiber der positiven wirtschaftlichen Entwicklung. Daher sollte die Politik mittelständische Betriebe stärker entlasten und fördern.

Und was wünschen Sie sich von Ihren Kunden?

Heiner Hoffmann: NRW ist mit täglich fast 500 Kilometern das staureichste Bundesland. Da wäre mehr Verständnis für unsere Schwierigkeiten, die aus der maroden Verkehrsinfrastruktur entstehen, schön.



Bernd Schäflein, 40 Jahre alt, Inhaber und Vorstandsmitglied der Schäflein AG, Neffe des CargoLine-Mitgründers Karl-Heinz Schäflein, Bereichsleiter der Arbeitskreise Kontraktlogistik und Innovation des Netzwerks.

Und dass wir weniger ausgebremst werden, indem wir bei Marktbelieferungen nicht länger Zeitfenster zur Anlieferung buchen müssen und dann doch zum vereinbarten Zeitpunkt stundenlang warten, was die gesamte Tourenplanung durcheinanderbringt.

Bernd Schäflein: Ich wünsche mir, dass unsere Kunden das Vertrauen entwickeln, dass wir die vierte industrielle Revolution gemeinsam als Partner packen können.

Oliver Schwarz: Und ich wünsche mir ganz simpel eine höhere Wertschätzung unserer Dienstleistung.

Heinrich Koch: Mein Wunsch ist es, dass manche unserer Kunden im Hinblick auf die Zusammenarbeit weiterdenken als nur an die nächste Sendung. Es wäre gut, wenn sie uns mehr in ihre Pläne und Entwicklung einbeziehen und mit uns darüber diskutieren, welche Erwartungen sie an ihren Logistikdienstleister haben.

CargoLine im Jahr 2043

Bleiben wir bei den Visionen: Wo wird oder soll CargoLine Ihres Erachtens in 25 Jahren stehen?

Oliver Schwarz: Wenn wir den Kooperationsgedanken, das gute Miteinander, die Leidenschaft, die Verschorenheit und dieses „sich aufeinander verlassen können“ bewahren, wird es CargoLine auch in 25 Jahren noch geben.

Heinrich Koch: Unsere Nachfolger werden dann hoffentlich ein ebenso verschworener Haufen sein wie wir. Ich hoffe, dass sie unsere Betriebe als eigenständige Speditionen erhalten und wir dann immer noch die größte Mittelstandskooperation in Deutschland sind – und auch in Europa.

Bernd Schäflein: Ich würde einen Schritt weitergehen, nämlich dass wir in 25 Jahren der Technologieführer und Innovationstreiber sind sowie ein globaler Player. (Lachend:) Als Monopolist wäre das natürlich am einfachsten. Lasst uns gemeinsam die Zukunft rocken! <

Neugierig geworden? Oder nicht so viel Zeit zum Lesen? Alle Meilensteine der CargoLine finden Sie auf einen Blick unter www.cargoline.de/Meilensteine

» Die Kooperation der Kooperationen wird es nicht geben. «

¹ Heute Sander Logistics.

² Firmensitz heute in Röhlein.

³ ABX Logistics wurde im Jahr 1993 unter dem Namen ABX Transport als Tochterunternehmen der Belgischen Eisenbahn (NMBS/SNCB) gegründet, um Transportdienstleistungen auch abseits der Schiene anbieten zu können.