

Mehr als ein Lückenfüller

Fahrner Logistics profitiert während der Pandemie vom B2C-Segment – Fulfillment als neue Geschäftseinheit

21,2
Prozent

ÜBER DEM VORJAHRES-
ZEITRAUM LAGEN LAUT
DESTATIS VON JANUAR
BIS SEPTEMBER 2020
DIE UMSÄTZE IM
ONLINE-EINZELHANDEL

Der Onlinehandel bricht derzeit alle Rekorde. Auch Fahrner Logistics hat viel zu tun: Das Unternehmen mit Sitz in Dornstetten im Nordschwarzwald – bisher auf Industriekunden spezialisiert – ist erstmals im klassischen Endkundengeschäft tätig.

„Die Coronapandemie haben wir bislang glimpflich überstanden“, sagt Sven Wolter, Geschäftsführer bei Fahrner Logistics und zuständig für die Bereiche Kontraktlogistik, Fort- und Weiterbildung sowie Consulting. Einbußen gab es natürlich, etwa bei der Fahrner Academy, weil der Fahrschulbetrieb eingestellt war, und auch der Bereich Automotive, in dem Fahrner etwa für Automobilzulieferer tätig ist, sei durch die Krise gebeutelt worden, berichtet Wolter. Die beiden Bereiche Transport und Kontraktlogistik kommen aber in der Krise gut zurecht – „wir sind also noch mit einem blauen Auge davongekommen“.

Die Pandemie bescherte dem Unternehmen aber einen erfolgreichen Start in ein ganz neues Segment. „Im März sind wir in den



Bereich B2C eingestiegen, und das hat unserem Geschäft sehr gut getan“, sagt Wolter. „Mittlerweile verschicken wir in diesem Bereich pro Monat mehr als 20.000 Pakete.“

Zunächst hat Fahrner am Standort Schramberg-Waldmös-

singen mit dem B2C-Geschäft begonnen, weil der erste große Kunde, ein Anbieter von Nahrungsergänzungsmitteln, einen Standort unweit von Frankreich brauchte, wohin ein Großteil der Pakete versendet wird. Dabei kam dem Logistikdienstleister zugute, dass der Standort schon eine IFS-Zertifizierung (International Featured Standard Logistics) hatte.

Fahrner ist seit Anfang März auch für ein großes Unternehmen aus der Konsumgüterindustrie tätig, das die Webshops verschiedener Anbieter auf einer Onlineplattform bündelt. Dabei geht es um eine Vielzahl von Produkten, zumeist aus der Sparte Consumer Health – japanische Zahncreme, Kosmetik, Fußpflegeprodukte. Der Plattformbetreiber übernimmt für die Anbieter die Administration und die Anbindung der KEP-Dienstleister, die Rolle von Fahrner ist das Fulfillment. Zu den Aufgaben gehören der Wareneingang, die Einlagerung, die Kommissionierung, das Verpacken und die Übergabe an die KEP-Dienstleister sowie das Retourenmanagement und die Beschaffung des Verpackungsmaterials.

Zweiter Standort Neuss

Der Vorteil für Fahrner besteht darin, dass der Logistiker zwar bis zu 15 E-Commerce-Anbieter „bedient“, aber nur einen Ansprechpartner hat und nur eine Rechnung pro Monat schreiben muss.

„Das Gute an dem Geschäftsmodell ist, dass auch Anbieter von kleineren Volumina somit in der Lage sind, professionell zu versenden, und das unabhängig von der Art ihrer Shop-Software“, sagt Wolter. Über ein Software-Dashboard können die Fahrner-Verantwortlichen immer aktuell den Stand der Aufträge und der Abwicklung verfolgen.

Inzwischen ist als zweiter Standort für das E-Commerce-Geschäft der Fahrner-Standort Neuss aufgerüstet worden. Fachbodenregale wurden aufgebaut und rund 200 Palettenstellplätze für Nachschub und Kartonagen freigeräumt. Und natürlich musste die IT installiert und die Mitarbeiter eingewiesen werden.

Auch beim Personal hat der Logistikdienstleister inzwischen aufgestockt, 20 Mitarbeiter sind an beiden Standorten nur für das Endkundengeschäft tätig. In die Arbeiten finden sich die Mitarbeiter aber laut Wolter schnell rein; bei Spitzenzeiten kann der Schichtleiter also auch weitere Kollegen aus dem Lagerbereich für die Tätigkeiten hinzuziehen. Dabei hilft, dass der gesamte Kommissionierprozess durch moderne Technologie unterstützt wird: Das Picken erfolgt über Fingerscans

und Smartphones, beim Packen werden zur Kontrolle Handscanner verwendet, und die Auftragsbestätigung erfolgt über Tablets. „Man kann eigentlich nichts falsch machen“, sagt Wolter.

Lernkurve für Logistiker

Der Einstieg in das neue Geschäftsfeld war mit einigen Herausforderungen verbunden. „Ein vierfaches Volumen ad hoc – so etwas kennt man im Palettenversand nicht“, sagt Wolter. „Solche Firmen sind marketinggetrieben, die denken nicht in logistischen Bahnen.“ Zur Lernkurve des Logistikers gehörte daher, dass die Kunden erst am Freitag über eine kurzfristige Verkaufsaktion ihres Webshops informieren oder vor dem Wochenende ein neues Produkt gelauncht wird. „Am Montag liegen dann 3.000 Bestellungen vor, obwohl das Produkt noch gar nicht im Lager vorrätig ist.“ Rabattaktionen oder eine Lagerbestandsräumung haben ähnliche Effekte. Die Fahrner-Verantwortlichen wissen jetzt eher, was montags auf sie zukommt, daher wird an diesem Tag in mehreren Schichten gearbeitet. „Die Sale-Aktionen verlangen von uns eine ganze andere Flexibilität“, sagt Wolter.

Den E-Commerce-Service will das Unternehmen zu einer eigenständigen Geschäftseinheit ausbauen, mit dem Anbieter der Softwareplattform gibt es schon eine entsprechende Vereinbarung. „Wir wollen uns auf krisenfesten Branchen konzentrieren – Lebensmittel, Nahrungsergänzungsmittel und Produkte aus dem Bereich Gesundheit, bei denen wir auch aktuell weiter eine große Nachfrage sehen. Damit können wir nicht nur eventuelle Lücken im Lager füllen“, sagt Wolter. Erste Gespräche mit einem namhaften Lebensmittelkonzern haben demnach bereits stattgefunden.

Text: Ilona Jüngst |
Fotos: Fahrner-Logistics-Gruppe



„Trotz bis zu 15 Webshops müssen wir nur eine Rechnung pro Monat schreiben“

SVEN WOLTER,
GESCHÄFTSFÜHRER BEI
FAHRNER LOGISTICS

DAS UNTERNEHMEN

- Die Fahrner-Logistics-Gruppe, 1923 gegründet, ist ein Familienunternehmen mit mehreren eigenständigen Bereichen und Gesellschaften. Dazu gehören etwa Transportdienstleistungen (Spedition Fahrner), Logistikdienstleistungen (Fahrner Logistics Services, Fahrner Automobile Logistics, Fahrner Contract Logistics), Fort- und Weiterbildung (Fahrner Academy), Arbeitnehmerüberlassung (Fahrner Network) und Beratung (Fahrner Consulting).
- Die Gruppe ist heute neben dem Unternehmenssitz vertreten in Dornstetten, Pfedelbach, Schramberg, Leingarten, Nagold, Horb, Werdohl, Dingolfing, Neuss, Straubing und Leipzig sowie in Barcelona (Spanien), Straßburg (Frankreich), Pilsen (Tschechien) und Prevalje (Slowenien).

Dichte Gebäudehülle
ist ein Muss



Das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) bringt auch Neuerungen für die Luftdichtheitsprüfung von Gebäuden. Für den so genannten Blower-Door-Test gilt jetzt die neue Norm ISO 9972. DEKRA Sachverständige raten zu zwei Tests, um Baumängel rechtzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Das neue Gebäudeenergiegesetz führt die Energieeinsparverordnung (EnEV), Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) zusammen. Im Zuge dessen ergeben sich für Bauherren zahlreiche Neuerungen. Eine davon betrifft die Luftdichtheitsprüfung (Blower-Door-Test). Eine luftdichte Gebäudehülle ist die Voraussetzung für eine optimale Energiebilanz und Reduzierung der Wärmeverluste. Sie schützt aber auch Bauteile vor Feuchteschäden durch Tauwasser.

Gemäß der neuen Norm ISO 9972 entfallen die früheren Verfahren A und B und werden durch lediglich ein Verfahren („Verfahren 3“ für Deutschland) ersetzt, welches im Wesentlichen aber dem bisherigen Verfahren A entspricht. Das GEG schreibt mindestens eine Luftdichtheitsprüfung für neue Gebäude vor. Nach den Erfahrungen von DEKRA

Experten ist es für Bauherren ratsam, jeweils einen Test nach Herstellung der luftdichten Gebäudehülle und einen weiteren nach Fertigstellung des gesamten Gebäudes durchzuführen.

Der Vorteil: Werden beim ersten Test Mängel entdeckt, können sie schnell und mit wenig Aufwand beseitigt werden. Der zweite Test nach Gebäudefertigstellung garantiert dann, dass durch weitere Bauarbeiten keine Schäden an den entscheidenden Gewerken – zum Beispiel Folien im Dachgeschoss – entstanden sind und das Gebäude tatsächlich dicht ist. Wer sich auf einen Blower-Door-Test nach Baufertigstellung beschränkt, geht das Risiko ein, dass bei Leckagen die Fehlersuche und Mängelbeseitigung aufwändig und teuer werden kann.

Die neuen Regeln nach dem GEG gelten für alle neuen Gebäude, die nach dem 1. November 2020 genehmigt werden. Die ersten praktischen Erfahrungen mit der Umsetzung wird es voraussichtlich ab dem Frühjahr 2021 geben. Bestandsimmobilien sind von den neuen Regeln ebenso betroffen, wenn sie energetisch saniert werden und die Planung nach dem 1. November 2020 erfolgt.