

„Reifen passen nicht zu Arzneien“

CEO **Wolfgang Albeck** fokussiert Transoflex wieder aufs Kerngeschäft Pharmalogistik

Von **Erwin Maruhn**

Der vor allem im Pharmasegment tätige Logistikdienstleister Transoflex ist unter dem neuen Chief Executive Officer Wolfgang Albeck in die schwarzen Zahlen zurückgekehrt. Zugleich räumt der Manager im Gespräch mit der DVZ ein: „Wir sind noch nicht da, wo wir hingehören.“ Albeck strebt eine Umsatzrendite von 5 Prozent an. Genaue Zahlen nennt er nicht. Bekannt ist immerhin der Umsatz von 490 Mio. EUR für das vergangene Jahr. Wer diesen Wert als Basis nimmt, kommt auf einen angepeilten Jahresgewinn von rund 25 Mio. EUR.

Geholt wurde der heute 66-jährige Albeck von den neuen Gesellschaftern des Weinheimer Unternehmens. Das sind die hinter der Amberger-Logistikgruppe stehenden Familien und die Schoeller-Holding. Sie hatten den in der Verlustzone steckenden Dienstleister im Frühjahr 2016 von der Österreichischen Post gekauft.

Zur Rückkehr in die schwarzen Zahlen hat laut Albeck beigetragen, dass sich Transoflex bewusst von Umsätzen getrennt hat, die entweder unprofitabel oder Fremdkörper im System waren. „Reifen passen beispielsweise nicht zu Arzneimitteln“, erläutert Albeck.

Unter dem Strich seien die Kosten stärker gesunken als der Umsatz. Folglich stehe das Unternehmen mit seinen 1800 Mitarbeitern heute finanziell besser da als vorher mit einem höherem Umsatz. Ein Fehler der Vergangenheit seien etwa Pläne gewesen, aus Transoflex einen Paketdienst machen zu wollen.

MEINUNG SEITE 2
LANDVERKEHR SEITE 7



Das Schicksal von Transoflex liegt seit gut sechs Monaten in den Händen von Wolfgang Albeck, ein Urgestein der Logistikbranche.

Transoflex

Vom Rentner zum Retter - das verbindet Heynckes und Albeck



Von **Erwin Maruhn**

Der eine soll den FC Bayern wieder auf Kurs bringen, der andere den Pharmalogistiker Transoflex. Auch wenn die Aufgaben kaum vergleichbar sind, so haben Jupp Heynckes und Wolfgang Albeck durchaus Gemeinsamkeiten.

Erstens blicken beide auf große Erfolge in ihren jeweiligen Branchen zurück, Heynckes als Fußballtrainer, Albeck als Logistikmanager. Zweitens verzichten sie vorerst auf das wohlverdiente Rentnerleben - Heynckes auf seinem renovierten Bauernhof am Niederhein, Albeck auf seinem Landsitz in Südfrankreich. Drittens sind beide Altmeister, der eine 72, der andere 66 Jahre jung, bekannt dafür, eine Herausforderung mit Disziplin, Fleiß und Sparsamkeit anzunehmen

und für ein gutes Arbeitsklima zu sorgen.

Letzteres ist für die Bayern immens wichtig, aber auch für Transoflex. Kein Logistikdienstleister hat Inhaber und Geschäftsführer in einer 45-jährigen Firmengeschichte so oft gewechselt wie der einst aus dem Mittelstand kommende Pharmaspezialist. Dabei ging schon mal der rote Faden verloren, während die Verluste meist blieben.

Ob nun tatsächlich längerfristig Ruhe in das Unternehmen kommt, ist ungewiss. Denn die heutigen Eigner, die Familien Amberger und Schoeller, hatten Transoflex schon einmal nach erfolgreichem Turnaround weitergereicht - damals an die Deutsche Post. Zwar mögen Albeck und Heynckes jeweils der rechte Mann zur rechten Zeit sein, beide sind aber auch kaum mehr als eine Übergangslösung.

LANDVERKEHR SEITE 7



Ihre Meinung zum Kommentar
maruhn@dvz.de

Transoflex macht wieder Gewinn

Der neue Firmenchef **Wolfgang Albeck** strebt eine Umsatzrendite von 5 Prozent an

Von **Erwin Maruhn**

Als Wolfgang Albeck Anfang April seine neue Aufgabe als Chef des Schnell-Lieferdienstes Transoflex antrat, gab es zunächst mehr Fragen als Antworten. Sie kreisten einerseits um seine Person. Dazu später mehr. Andererseits gab es Stirnrunzeln, weil Transoflex ein weiteres Mal den Spitzenmann austauschte. Zudem galt der in Weinheim ansässige Dienstleister damals als ein Unternehmen, das sein Kerngeschäft aus den Augen verloren hatte, wie Albeck im Gespräch mit der DVZ einräumt.

Für den 66-Jährigen ist das nach gut sechs Monaten harter Arbeit Schnee von gestern. Die operativen Verluste der vergangenen Jahre, als Transoflex zur Österreichischen Post gehörte, sind nach seinen Worten gestoppt. Gleichwohl gesteht er ein: „Wir sind noch nicht da, wo wir dauerhaft hingehören“. Er strebt eine Umsatzrendite von 5 Prozent an. Genaue Zahlen nennt der Manager nicht. Bekannt ist immerhin der Umsatz von 490 Mio. EUR für das vergangene Jahr. Wer den als Basis nimmt, kommt auf einen angepeilten Jahresgewinn von rund 25 Mio. EUR.

Zur Rückkehr in die schwarzen Zahlen haben laut Albeck mehrere Faktoren beigetragen. So hat sich Transoflex ganz bewusst von bestimmten Umsätzen getrennt, die entweder unprofitabel oder Fremdkörper im System waren. „Reifen passen beispielsweise nicht zu Arzneimitteln“, stellt der Manager kategorisch fest. Unter dem Strich sind die Kosten stärker gesunken als der Umsatz. Folglich steht der rund 1.800 Mitarbeiter beschäftigende Dienstleister finanziell viel besser da als vorher mit höherem Umsatz, erläutert Albeck.

Fehler der Vergangenheit

Für einen Fehler der Vergangenheit hält der Manager Pläne, aus dem Unternehmen einen Paketdienst zu machen. „Das können andere besser“, sagt er. Aber wenn es darum geht, sensible und hochwertige Güter flexibel in verschiedenen Größen – ob auf Palette oder als Paket – zu verteilen, dann kommen die Kunden zu Transoflex, erläutert Albeck. Daneben werden Sonderdienste wie Gefahrguttransporte (ohne Mindestmengenregelung), Express- und Zeitfensterzustellungen oder Direktfahrten angeboten.

Auch in puncto Qualität galt es, Versäumnisse aufzuarbeiten. Einst hatten gelegentliche Ausreißer nach unten dazu geführt, dass die Qualität nicht stabil war. Mit einer Null-Fehler-Strategie will der Manager verhindern, dass sich so etwas wiederholt.

Transoflex operiert mit einer Mischung aus selbst und fremdbetriebenen Depots. Albeck sieht darin einen „fruchtbaren Wettbewerb



Albeck: „Wir sind noch nicht da, wo wir dauerhaft hingehören.“

zwischen zwei Betriebsformen“, an dem er nicht rütteln will. Sollte ein Systempartner die Lust verlieren, „wären wir jederzeit in der Lage, das aufzufangen“, betont er.

Im traditionellen Schnell-Lieferdienst mit Transporten bei Raumtemperatur verfügt Transoflex über 39 Standorte. Davon werden 19 Standorte selbst betrieben, die für rund zwei Drittel aller Sendungen stehen. Bei Thermomed, dem Netz für aktiv temperaturgeführte Sendungen zwischen 2 und 8 Grad Celsius, arbeitet Transoflex mit 38 Stationen. Von diesen werden bis auf fünf alle selbst betrieben.

Das Kerngeschäft von Transoflex liegt seit jeher im B2B-Segment. Aber auch die B2C-Logistik ist für das Unternehmen schon lange kein Fremdwort mehr. Beispielweise wurden Angebote für Patienten entwickelt, die zu Hause wohnen. Dabei ergeben sich Stopps, die aufgrund ihrer Dauer nicht in einem normalen Netz unterzubringen sind. Außerdem müssen die Fahrer besonders geschult werden, wenn es etwa um die Lieferung von Dialysegeräten geht. Neben der Anlieferung der Grundausstattung in die Wohnung des Empfängers übernimmt Transoflex auch den Abtransport nicht mehr benötigter Verbrauchsmaterialien.

Neue Gesellschafter

Zufrieden mit dem Fortgang der Restrukturierung sind Albeck zufolge auch die Gesellschafter. Die hinter der Amberger-Gruppe stehenden Familien und die Schoeller-Holding hatten Transoflex im Frühjahr 2016 von der Österreichischen Post gekauft. Kurz danach investierten sie rund 60 Mio. EUR in das Unternehmen. Da Transoflex inzwischen profitabel arbeitet, sind weitere Investitionen seitens der Gesellschafter derzeit nicht notwendig, erläutert der Firmenchef.

Dass Albecks Wechsel zu Transoflex viele überrascht hatte, hängt auch damit zusammen, dass sein vorheriger Arbeitgeber, die Deutsche Post, den damals 65-jährigen Anfang dieses Jahres bereits in den Ruhestand geschickt hatte. Beim Bonner Logistikkonzern gibt es eben feste Vorgaben, mit welchem Alter

Führungskräfte ausscheiden, begründet Albeck dieses Vorgehen. Er weiß, wovon er redet, immerhin war er 20 Jahre bei der Deutschen Post, davon die letzten Jahre als Chef der Tochter DHL Express Germany.

Insgesamt blickt Albeck auf fast 50 Berufsjahre zurück. Er gilt als Urgestein der Branche. Viele sind durch seine Schule gegangen, die später in der Logistik Karriere gemacht haben.

Doch aus dem Berufsleben ausscheiden, das wollte Albeck nicht. „Ich arbeite gern“, stellt der Manager entschieden fest. Folglich zögerte er nicht lange, als die Transoflex-Gesellschafter ihm den Spitzenjob anboten. Ein paar Jahre will Albeck noch arbeiten und dafür sorgen, dass die von ihm angestrebte 5-prozentige Umsatzrendite erreicht wird.

MEINUNG SEITE 2

Wolfgang Albeck

Seit dem vergangenen April ist Wolfgang Albeck Chief Executive Officer von Transoflex. Der gelernte Speditionskaufmann blickt auf fast 50 Jahre Berufserfahrung in der Logistikbranche zurück. Begonnen hatte er einst bei mittelständischen Speditionen. Danach folgten rund zehn Jahre bei TNT Express und rund 20 Jahre bei der Deutschen Post. Beim Bonner Logistikkonzern war Albeck die letzten Jahre als Chef der Tochter DHL Express Germany tätig.