

ANZEIGE

**Spedifort**  
 E-LEARNING FÜR SPEDITIONEN  
 Unterweisen war noch nie so einfach!  
 Orts-, zeit- und geräteunabhängig.  
[www.spedifort.com](http://www.spedifort.com)

## Lichtblick für Waberer's im dritten Quartal

**STRASSE** Das ungarische Transportunternehmen Waberer's ist im dritten Quartal dieses Jahres operativ wieder in die schwarzen Zahlen zurückgekehrt. Es konnte ein positives Ebit von 1,2 Mio. EUR erzielt werden, das beste Ergebnis seit dem zweiten Quartal 2018, teilt das Unternehmen mit.

Neben einem sich langsam verbessernden wirtschaftlichen Umfeld zeige die strategische Ausrichtung der internationalen Verkehre in Richtung fester Linienverkehre und Relationen („trade lanes“) erste Auswirkungen.

ANZEIGE

**MBS LOGISTICS**  
[go2mbs.com](http://go2mbs.com)

Zudem habe der Geschäftsbereich regionale Kontraktlogistik zu dem verbesserten Ebit beigetragen. Der Umsatz im dritten Quartal sank aufgrund des verringerten Fuhrparks gegenüber dem Vorjahresquartal um fast 20 Prozent, konnte aber gegenüber dem Vorquartal um knapp 19 Prozent auf 137 Mio. EUR zulegen. Das Ebit verbesserte sich gegenüber dem Vorquartal um fast 4 Mio. EUR von minus 2,7 auf plus 1,2 Mio. EUR.

Für die ersten neun Monate dieses Jahres weist Waberer's bei einem um knapp 19 Prozent auf 426,3 Mio. EUR zurückgegangenen Umsatz ein negatives Ebit von 1,4 Mio. EUR aus - nach minus 10,4 Mio. in den ersten neun Monaten 2019. Der Nettoverlust ging in diesem Zeitraum von 19,1 auf 15,2 Mio. EUR zurück. (la)



FOTOS: GLS

# „Wir erleben Extreme“

GLS-Deutschland-Chef **Karl Pfaff** über Herausforderungen und neue Strategien in der Krise

„Wir mussten die Paketlogistik, die vom Kontakt zwischen Menschen lebt, von heute auf morgen kontaktlos gestalten“, berichtet Karl Pfaff.

Von **Nicole de Jong**

**DVZ: Wie haben Sie sich als GLS-Deutschland-Chef eingelebt? Sie sind ja mitten in der Coronakrise berufen worden.**

**Karl Pfaff:** Ich fühle mich der neuen Aufgabe gut gewachsen, da ich bereits verschiedene Positionen bei GLS wahrgenommen habe. Ich empfinde eine große Verantwortung und kann auf ein gutes Team bauen. Wir kennen und vertrauen uns. Das macht viel Spaß. Ich schätze den Austausch mit den Mitarbeitern und Kunden und sage meinen Mitarbeitern jeden Tag, seid stolz auf GLS, ich bin es auch.

**Wie hat GLS Deutschland bislang das Coronajahr 2020 gemeistert? Wir sind bisher gut durch diese Krise gekommen. Aber so etwas Extremes haben wir auch noch nie erlebt. Wir mussten die Paketlogistik,**

die vom Kontakt zwischen Menschen lebt, von heute auf morgen kontaktlos gestalten. Wir haben unter anderem über 1 Mio. Masken und 50.000 l Desinfektionsmittel beschafft, bauliche Maßnahmen getroffen, um Mitarbeiter voneinander zu trennen. Wir schicken beispielsweise nicht mehr alle gewerblichen Mitarbeiter gleichzeitig in die Pause, sondern rollierend. Viele dieser Maßnahmen führen zu Produktivitätseinbußen, wie auch Abstand halten und Maske tragen bei physischer Arbeit.

**Wie haben Sie es geschafft, die Prozessqualität einzuhalten?**

Wir hatten während des ersten Lockdowns wegen der Geschäftsschließungen erst 30 Prozent weniger Volumen und plötzlich ein Plus von 30 Prozent zu stemmen, weil der Onlinehandel auch unserer Kunden so rapide angestiegen ist. Wir sind schon geübt, mit Sendungs-

schwankungen umzugehen, aber es war eine enorme Herausforderung.

**Sie verzeichneten bereits im Frühjahr Weihnachtsmengen. Woher hatten Sie so kurzfristig das Personal?**

Wir standen unter Druck - dem wir aber standgehalten haben. Die Quarantänemaßnahmen haben uns das Leben zusätzlich schwermgemacht. Sobald ein nachvollziehbarer Verdachtsfall bestand, haben wir relevante Kontaktpersonen nach Hause geschickt. Dieses Personal fehlte dann. Wir haben eine nationale Taskforce eingesetzt, die flexibel Personallücken kompensieren konnte.

**Die Kep-Dienste wurden als systemrelevant gefeiert. Hat sich die Wertschätzung für die Branche verbessert?**

Ja, es hat sich gezeigt, dass wir einen Versorgungsauftrag haben, um die Bevölkerung durch funktionierende Lieferketten zu beliefern. Dass die Wertschätzung für die Fahrer gestiegen ist, konnten wir auch über die sozialen Netzwerke nachvollziehen.

**Haben Sie Pläne, die Preise zu erhöhen?**

Beim Privatkundengeschäft ist der Stoppfaktor geringer, die Stoppzeiten sind länger und die Erreichbarkeit der Empfänger schlechter. Die Paketdistribution wird dadurch in Summe kostenintensiver. Und dann sind da noch die sich verschärfende Verkehrssituation und das steigende Lohnkostenniveau. Kurzum, ja, wir müssen auch dieses Jahr wieder eine Preisanpassung vornehmen. Bei der Höhe werden wir uns am Vorjahr orientieren.

**Die Krise zeigt, dass wir in Deutschland mit der Digitalisierung hinterherhinken. Haben Sie in der Coronakrise bei diesem Thema Fortschritte gemacht?**

An der Digitalisierung unserer Produkte und Prozesse arbeiten wir bereits seit Jahren, wie zum Beispiel an der Verbesserung unserer Produktivität und Kundenkommunikation. Corona hat das Ganze beschleunigt. Wir haben gelernt, wie sich Kommunikationsabläufe effizienter gestalten lassen und arbeiten mit Homeoffice und Videokonferenzen, aber auch mit der Abwicklung von Servicedienstleistungen von zu Hause aus, wie Callcenter-Tätigkeiten.

**Gelingt es Ihnen trotz aller Herausforderungen, nachhaltig zu agieren?**

Ja, das Thema Nachhaltigkeit hat für uns nach wie vor höchste strategische Priorität. Das ändert sich auch in Zeiten von Corona nicht. Wir wollen mithelfen, den Klimawandel aufzuhalten. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst und verstehen uns als Teil der Lösung des Problems.

**Wie sieht Ihr Engagement aus?**

Mit unserem GLS Klima-Protect-Programm agieren wir zu 100 Prozent klimaneutral, beziehen auch nicht operative Prozesse wie Heizung, Strom und Geschäftsreisen und vorgelagerte Emissionen ein. Wir berechnen beispielsweise für einen Liter Diesel, welche Emissionen er verursacht hat, bevor wir ihn verbrauchen, und kompensieren auch das. Noch wichtiger ist die Vermeidung von Emissionen. Dazu gehört auch, dass wir zu 100 Prozent Ökostrom beziehen, unsere Flotten für die Zustellung in Innenstädten elektrifizieren und die Depots mit Ladeinfrastruktur und Photovoltaikanlagen ausgestattet werden.

**Welche strategischen Ziele haben Sie sich in der neuen Position gesteckt?**

Ich sehe es als meine Aufgabe, die großen transformativen Trends unserer Zeit erfolgreich voranzutreiben. Dazu gehören das E-Commerce-Wachstum, die Digitalisierung, der Klimawandel und die sich international permanent verändernden Lieferketten. Für die kommenden Monate wünsche ich mir vor allem, dass wir wie auch unsere Kunden angesichts erneut steigender Fallzahlen gut durch die Pandemie kommen. (fho)

**Karl Pfaff**

Der promovierte Jurist arbeitete in verschiedenen Positionen einige Jahre bei der Lufthansa AG und wechselte 2010 als Unternehmensberater zur Strategieberatung Bain & Company. Pfaff war seit Oktober 2014 bei GLS Germany zunächst als Leiter Strategie tätig. Danach verantwortete er den zentralen Vertrieb und wurde 2018 Manager für die Region Nord. Seit Juni 2020 ist Pfaff Vorsitzender der Geschäftsführung der GLS Germany.

ANZEIGE

**BEREIT FÜR DIE ERSTEN INTERMODALEN ERFAHRUNGEN ?**

Optimieren Sie Ihre Transporte durch Westeuropa mit den Schienenautobahnen.

Contact [sales@vii.com](mailto:sales@vii.com)

**vii**  
 Schiene - die bessere Strasse

[www.vii.com](http://www.vii.com)