

BORBET Gruppe - Mit Transparenz auf Sicht fahren

Wie es dem Leichtmetallrad-Hersteller mit Hilfe von zuverlässigen Daten gelingt, auch in schwierigen Zeiten, den eigenen Qualitätskurs zu halten.

Über die BORBET Gruppe

Eine sehr schöne Erfolgsgeschichte die zeigt, dass ein vertrauensvolles Verhältnis und zuverlässiger Service essentielle Wegbegleiter sind, um sich auch in ungestümen Zeiten einen sicheren Weg zu bahnen, ist die der BORBET Gruppe.

Wir haben dazu mit Oliver J. Schneider gesprochen. Dieser verantwortet als Geschäftsführer der BORBET Vertriebs GmbH das Nachrüstgeschäft der BORBET Unternehmensgruppe, sowie die BORBET Markenprodukte. Das Gesamtunternehmen beschäftigt aktuell 4.500 Mitarbeiter und ist somit einer der größten und renommiertesten Leichtmetallrad-Hersteller Europas. In Zahlen ausgedrückt, bedeutet das, dass jedes vierte Fahrzeug, welches in Europa gebaut wird, heute auf BORBET Rädern unterwegs ist. Zu seinen Tätigkeiten als Geschäftsführer, zählt auch der Warenimport von Asien. Ein Geschäftsbereich, den Oliver J. Schneider bei Weitem nicht erst seit gestern verantwortet. Wir haben daher einmal genauer hingehört, als der Experte aus dem Logistik-Nähkästchen plauderte und wollen einige der vielen spannenden Insights, an dieser Stelle teilen.

Schnell wird klar: BORBET ist ein Familienunternehmen wie es im Bilderbuch stehen könnte. Tradition und Technologie, Werte die sich ausschließen? Nicht für Borbet. Als einer der sogenannte "Hidden Champion" weiß das Unternehmen aus der eigenen Historie, wie wichtig es ist, sich weiterzuentwickeln und mit der Zeit zu gehen, um nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch auch die aktuellen Marktereignisse, lassen das Unternehmen leider nicht unberührt.



Gründungsjahr

1881



Standorte

8



Mitarbeiter

4.500

Gemeinsam mit einem starken Partner durch die Krise

So drehte sich in unserem Gespräch unweigerlich viel um die zentrale Frage: Welchen Herausforderungen in der Logistik, wurden in der Vergangenheit und auch gerade im Zuge aktueller Entwicklungen, eine besondere Rolle zuteil? Eines der größten Probleme, das wohl die meisten Unternehmen gerade intensiv zu spüren bekommen ist, dass die Lieferketten nachhaltig gestört sind. Unweigerlich auch im Fall der BORBET Gruppe. Hier dominieren zentrale Themen wie die Verknappung der Verlademöglichkeiten, steigende Preise und die aktuellen Beeinträchtigungen um die asiatischen Handelsrouten, das Logistikgeschäft.

„Eine gewisse Normalität würde uns wieder gut tun, um diese negativen Themen wieder rauszunehmen“. Aktuell wäre es schwierig Projekte zu schaffen, die die Effizienz überall steigern. Eine Bewährungsprobe für alle Beziehungen. Aber Herr Schneider schaut auf die aktuelle Lage ebenso mit einer motivierenden Portion Optimismus. Eine Zuversicht, wie sie nur von jemanden aufgebracht werden kann, der bereits auf viele Jahre im Geschäft und somit auf viel Gelerntes zurückblicken kann.

So berichtet der Geschäftsführer von der Erkenntnis, dass aus unangenehmen Situation jedoch, meistens die schönsten Geschäftsfreundschaften entstehen. Das gemeinsame Bewältigen einer Krise schweißt eben zusammen, berichtet der Experte. So telefonieren er und Herr Gries, als zuständiger Kundenbetreuer bei Forto, nun mittlerweile nahezu täglich.

Eine Weisheit, mit der er vor allem auch seine jüngeren Mitarbeiter ermutigt. „Stellt euch den Herausforderungen, ihr profitiert davon“ so sein Plädoyer. Herausforderungen bringen einen weiter. Denn auch wenn der Markt sich einmal nicht so verhält, wie es die Geschäftsbücher sich wünschen würden: Mit einem zuverlässigen Partner an der Seite, sind auch solche Zeiten bestmöglich handlebar. Zusammen gestärkt durch die Krise. Dem kann Herr Schneider nur pflichten. Denn das Unternehmen schätzt seine Partnerschaften in besonderem Maße.

Wenn ein Familiengeführtes Unternehmen diese eingehen, so Herr Schneider, dann sind es langjährige Partnerschaften. Eine Krise könne dieses Verhältnis nicht stören, auch wenn es manchmal schwer ist.

„Stellt euch den Herausforderungen, ihr profitiert davon.“

Oliver J. Schneider
Geschäftsführer,
BORBET Vertriebs GmbH

Logistikexperten und Technik vereint

Auf die Frage hin, was ihn dazu bewogen hat mit Forto als externen Logistikpartner zusammenzuarbeiten, antwortet Herr Schneider ehrlich: "Es war eine personenbezogene Geschichte". Verständlicherweise, denn Logistik ist vor allem eines: a people business. So erzählt der Geschäftsführer der BORBET Vertriebs GmbH, dass er die Logistikexperten Gregor Gries (Senior Sales Manager) und Eric Reuter (Vice President Asia) bereits aus ihrer Zeit vor Forto kannte und ihrer Expertise bereits vertraut habe.

So wechselte er zusammen mit den beiden Fachmännern auch den Spediteur. Was er neben der Fachexpertise der beiden Branchenkenner, mit dem Wechsel aber ebenso zu schätzen gelernt hat, ist der neue Standard in Sachen Daten und Logistik-Service. "Wären die beiden nicht bei Forto, würden wir die tollen Erfahrungen die wir mit Forto machen, im Moment nicht machen". Die Plattform und die Systeme Forto's bringen, so Herr Schneider, ein entscheidenden Mehrwert für die Angestellten.

Die BORBET Mitarbeiter sind nun in der Lage den Wareneingang oder aufkommende Probleme viel schneller und vor allem zeitnah einsehen zu können. So auch im jüngsten Fall, um den Stau am Suezkanal. Auch wenn er im gleichen Moment zugibt, dass dies natürlich ein weniger erfreuliches Beispiel sei. Ein Anblick, den auch wir zugegebenermaßen, unseren Kunden gern erspart hätten.

Was sich an diesem Beispiel jedoch sehr gut verdeutlichen lässt, ist die bedingungslose Transparenz. Eine Transparenz der auch Herr Schneider begeistert beipflichtet und anmerkt, dass dies eine Transparenz sei, die er so noch nie erlebt habe.

Eine Transparenz die es ihm ermöglicht nicht nur besser, sondern vor allem auch automatisiert, über den Verbleib seiner Ware unterrichtet zu sein. Wo Herr Schneider früher noch ständig zum Telefon greifen und Herrn Gries heran klingeln musste (beide lachen), weiss er heute bereits durch einen einfachen Blick auf die Plattform Forto's, wie es um seine Ware aktuell bestellt ist.



Eine Plattform die jederzeit einen unbegrenzten Überblick verspricht

Herr Schneider hatte das Thema Transparenz bereits selbst auf den Tisch gebracht. Da auch wir finden, dass dies gerade heute wichtiger denn je scheint, haben wir dies zum Anlass genutzt, um in Erfahrung zu bringen welcher Vorteil für ihn in der täglichen Arbeit den größten Mehrwert bringt. Die Antwort kam schnell. Aus unternehmerischer Sicht sieht der Geschäftsführer den Vorteil vor allem in dem kumulierten und unbegrenzt verfügbaren Wissensabgleich. Auf Knopfdruck ist es für ihn möglich einzusehen, welche Ware gerade auf dem Transportweg ist. Der Vergleich mit den Lieferplänen vom Produktionswerk, verschafft den nötigen Ist-Soll Vergleich.

Für den Vertrieb ist es aber vor allem die bessere Aussagefähigkeit durch die Sendungsverfolgung.

Die Plattform von Forto ermöglicht jederzeit einen umfassenden Überblick, bis auf Container Level bzw. bis hin zu einem satzweisen Versand. Der Vertrieb ist so in der Lage punktgenau, dem Kunden zu sagen, wo sich die Ware aktuell befindet und in welchem Zeitfenster sie eintreffen wird.

Leider aktuell nicht so schön aufgrund der längeren Laufzeiten. Eine Kompetenz jedoch, die das Unternehmen so vorher nicht hatte. Damit müssen die Mitarbeiter nun nicht mehr auf rein kalkulierte Aussagen vertrauen. Das schafft Präzision und Verbindlichkeit - eine essentielle Basis für nachhaltige Kundenzufriedenheit.



„Für den Vertrieb ist es aber vor allem die bessere Aussagefähigkeit durch die Sendungsverfolgung.“

Oliver J. Schneider
Geschäftsführer,
BORBET Vertriebs GmbH



Forto - immer eine Empfehlung wert

Zufriedenheit ist hier das entscheidende Stichwort. Auf unsere Frage, ob er Forto einem guten Freund, welcher ebenso in der Logistik tätig ist, weiterempfehlen würde, antwortete der Unternehmer: „Das habe ich bereits. Ich kann Forto wirklich empfehlen, der Service ist super“. Die Empfehlung sprach er einer international agierenden, gut befreundeten Unternehmensgruppe, einer der größten Investmentgesellschaften in der Türkei, aus.

Und auch wenn wir (Forto) uns bei der diesjährigen Ausschreibung noch nicht durchsetzen konnten, freuen wir uns sehr über diese Empfehlung und fühlen uns mit dem damit entgegengebrachte Vertrauen sehr wertgeschätzt.

Bei diesem Vertrauen, geht Herr Schneider aber sogar noch einen Schritt weiter. Denn dieser schaut ebenso in eine weitere gemeinsame Zukunft und kann sich gut vorstellen, die Bande bald noch enger zu knüpfen. Er berichtet von den Zukunftsplänen der Gruppe und dem Projekt „Vision 2025“ und platziert, dass er Forto hier als möglichen Systemprovider sieht, der künftig Wareneingangs- und Warenausgangsfrachten gruppenweit abwickeln könnte. Denn Ziel soll es sein, dass Netzwerk enger zu gestalten, kostengünstig zu sein und transparent. Eine spannende Aufgabe, über die auch wir uns sehr freuen würden.

An dieser Stelle möchten wir uns auch noch einmal herzlich bei Oliver J. Schneider und der BORBET Gruppe, für das nette Gespräch bedanken, sowie für die jederzeit sehr schöne gemeinsame Zusammenarbeit.

**„Das habe ich bereits.
Ich kann Forto wirklich
empfehlen, der Service ist
super.“**

Oliver J. Schneider
Geschäftsführer,
BORBET Vertriebs GmbH

