



Alles neu im www BTK investiert in Ausbildung

Im Dialog mit Kunden Acht neue Azubis

Es wird langsam kalt und die ersten Blätter fallen. Die BTK hat sich diesen Herbst ein neues Mäntelchen umgehängt und die gesamte Corporate Identity erneuert.



Seit Anfang September erstrahlt die BTK Homepage in frischem Glanz und ist Teil des neuen Erscheinungsbildes der BTK. Es unterstreicht die anhaltend positive Entwicklung unseres Unternehmens. »Mit dem neuen Internetauftritt informieren wir Kunden übersichtlich und umfassend über unser Unternehmen«, sagt Bernhard Reichert, geschäftsführender Gesellschafter der BTK. So liefert die Website Informationen zum Unternehmen, seinen Leistungen und zu den vielfältigen Kundenservices. Unter der Rubrik »BTK Aktuell« finden Kunden und Journalisten regelmäßig Nachrichten aus dem Unternehmen. Ein geschütztes Portal bietet individuelle Services wie zum Beispiel Sendungsverfolgung oder umfassende statistische Informationen zu Transportaufträgen. Auch Transportpartner können per Login Tracking-Meldungen online vornehmen oder freien Laderaum anbieten. Besuchen Sie uns unter www.btk.de.

Auf sie wartet eine lehrreiche und spannende Zeit: Die Rede ist von den acht neuen Azubis der BTK. Seit dem 3. September bilden wir Anna Demmel, Susanne Lang, Maximilian Kalkusch, Alexandra Kunke, Florian Neubauer, Larissa Rutkowski, Daniel Wirkner und Andreas Wufka als »Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistungen« aus.

Ihre Lehrzeit begann mit einer zweiwöchigen abteilungsübergreifenden Schulung. Mit diesem kompakten Grundwissen starten die Azubis in eine Ausbildung mit den Schwerpunkten nationale und internationale Disposition von Transporten, Lagerhaltung, Rechnungswesen und Verkauf. Die Praxis vertiefen und ergänzen die Berufsschule für Spedition in München sowie unser regelmäßiger hausinterner Betriebsunterricht. Damit beschäftigen wir insgesamt 15 Azubis in verschiedenen Jahrgängen und haben eine Ausbildungsquote von rund 17 Prozent. In den letzten zehn Jahren haben insgesamt 51 junge Menschen ihre Ausbildung bei uns absolviert, davon sind 68 Prozent bei uns geblieben. Im Juli haben zwei Auszubildende ihre Prüfung mit exzellenten Ergebnissen bestanden und feste



Arbeitsverträge erhalten. »Die Ausbildung hat bei uns großen Stellenwert. Denn Bildung ist ein wichtiger Aspekt unserer Firmenphilosophie. Nur so sichern wir dauerhaft die Qualität unserer Dienstleistung«, sagt Franz Weiß, geschäftsführender Gesellschafter der BTK.

Erfolg ohne Jobhopping

BTK feiert Jubilare

Mit einem traditionellen bayerischen Weißwurstfrühstück überraschte die Belegschaft ihre drei Geschäftsführer und bedankte sich mit einer kleinen Party im Foyer für den langjährigen und treuen Einsatz. Mit Urkunden und Geschenken zeichneten sie Personalleiter Franz Weiß für 15 Jahre, Verkaufsleiter Bernhard Reichert für 20 Jahre und den Sprecher der Geschäftsführung Horst Gaida für 25 Jahre Betriebszugehörigkeit aus.

ÜBER DIE BTK

Die BTK Befrachtungs- und Transportkontor GmbH mit Sitz in Rosenheim ist ein Logistikdienstleister mit Komplettlösungen auf innerdeutschen und mitteleuropäischen Relationen. Mit rund 200 Mitarbeitern, derzeit 127 eigenen Sattelzügen (geplant 200 bis August 2008) und moderner Informationstechnologie bietet die BTK zuverlässige Laderaumgestaltung für Industrie und Handel. Zu den langjährigen Referenzkunden zählen die SCA mit den Unternehmensbereichen Packaging und Hygiene Products, Egger und RKW.



IMPRESSUM

BTK Befrachtungs- und Transportkontor GmbH
 Dr.-Steinbeißer-Straße 2 | 83026 Rosenheim
 Telefon: 08035-900 0 | Telefax: 08035-900 100
 E-Mail: info@btk.de | Internet: www.btk.de
 Verantwortlich für den Inhalt: Horst Gaida
 Konzept & Redaktion: Gisela Blaas,
 Maisberger Whiteoaks GmbH, München

Infoblitz

Sicherer Laderaum

Wichtiger Baustein für Logistikkonzepte

Die einen stöhnen, die anderen freuen sich. Denn Laderaum ist knapp und die Preise steigen durch höhere Nachfrage. Die BTK hat massiv in den Ausbau des eigenen Fuhrparks investiert und sichert damit die Qualität ihrer Dienstleistung und die erfolgreiche Unternehmensentwicklung.



Laderaum und Personal sind derzeit knappes Gut, aber nach wie vor entscheidend im Wettbewerb um die Aufträge der verladenden Wirtschaft. Viele Speditionen haben die Marktentwicklung unterschätzt und nicht rechtzeitig investiert. Sie stehen jetzt – in Zeiten guter Konjunktur – dem leergefegten Markt für Laderaum gegenüber.

Es geht bergauf

Die steigende Nachfrage in Verbindung mit höheren Kosten für Treibstoff und deutlich verengten gesetzlichen Arbeitszeitvorschriften spiegeln sich im Preisniveau wider. Dies bestätigt der VerkehrsrUNDSCHAU-Index für Transportpreise, der im zweiten Quartal 2007 um 1,96 Punkte von 108,19 auf 110,15 Punkte gestiegen ist. Speditionen, die wie die BTK rechtzeitig in den Ausbau des Fuhrparks sowie zuverlässige Transportpartner investieren und zudem ihre Prozesse effizient gestalten, profitieren von dieser Entwicklung. Sie punkten mit zuverlässiger Laderaumgestaltung zu stabilen Preisen. Jetzt und in Zukunft, denn das Transport-

markt-Barometer vom Marktforschungsinstitut Protrans und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) prognostiziert im dritten Quartal, dass die Transportmengen im Straßengüterverkehr im kommenden halben Jahr weiter zunehmen.

Kein Grund zum Jammern

Auch die aktuelle Kurz- und Mittelfristprognose zur Verkehrsentwicklung bis 2008 des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung bestätigt das Wachstum. Der Straßengüterverkehr soll gegenüber 2006 um 8,1 Prozent zunehmen. Vor diesem Hintergrund ist die BTK hervorragend für die Zukunft aufgestellt. Mit dem Ausbau des Fuhrparks auf 146 Fahrzeuge stellte das Unternehmen die Weichen für eine anhaltend positive Unternehmensentwicklung. Trotz Fahrer mangels unterschrieb das Unternehmen in den vergangenen Monaten rund 120

Fortsetzung auf Seite 2

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

seit 1939 sind wir für unsere Kunden auf der Straße unterwegs. Zuerst als Tochterunternehmen des SCA-Konzerns und seit 1999 als inhabergeführte, eigenständige GmbH. Insbesondere in den letzten Jahren schreiben wir eine kontinuierliche Erfolgsgeschichte. Treue Kunden, Mitarbeiter und Partner bestätigen uns darin.

Wir sind dafür bekannt, dass wir Güter zuverlässig und pünktlich transportieren. Und das ist und bleibt unser wichtigstes Leistungsmerkmal. Denn Qualität ist unser oberstes Gebot. In der Leistung genauso wie im Service. Manche nennen uns »Retter in der Not«, denn wir handeln dynamisch und denken mit.

Dies ist nur möglich, weil wir den Dialog mit unseren Kunden schätzen. Und deshalb haben wir uns mit der Neugestaltung unseres Außenauftritts die Begriffe »Dialog – Dynamik – Qualität« auf die Fahne geschrieben. Damit wir zukünftig im Gespräch bleiben oder wieder ins Gespräch kommen, informieren wir ab jetzt regelmäßig zweimal im Jahr mit unserem Infoblitz über unser Unternehmen und unsere Branche.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.



Horst Gaida, Bernhard Reichert, Franz Weiß

Handwritten signatures of Gaida, Reichert, and Weiß.



Fortsetzung von Seite 1

Arbeitsverträge mit neuen Fahrern. »Sichere Laderaumgestaltung ist die Basis unseres Erfolgs. Mit unserem Fuhrpark sind wir jederzeit in der Lage, auch große Aufträge unserer Kunden vereinbarungsgemäß auszuführen«, freut sich Horst Gaida, Geschäftsführer der BTK, über die uneingeschränkte Flexibilität seines Unternehmens und blickt positiv in die Zukunft.

SICHERE LADERAUMGESTELLUNG

Unsere Zuverlässigkeit beruht auf

- einem eigenen Fuhrpark von derzeit 127 modern ausgestatteten Sattelzügen (146 bis Februar 2008 und weiterer Ausbau auf 200 bis August 2008).
- erfolgreicher Zusammenarbeit mit rund 500 langjährigen und zuverlässigen Transportpartnern in Deutschland und Mitteleuropa.
- unserer Mitgliedschaft in Logistiknetzwerken, darunter E.L.V.I.S. und ILN.



Mehr Zeit fürs Wesentliche Flotter Datentransport mit E-Invoicing

E-Invoicing erobert die Transportbranche. Mit dem Umstieg von der Papier- auf die elektronische Rechnung realisieren Logistikdienstleister mit optimierten Prozessen hohe Einsparpotenziale. BTK hat sich für eine webbasierte ASP-Lösung des Anwendungsdienstleisters (Application Service Provider) b4value.net entschieden.

Zweimal im Monat verlassen Rechnungen mit bis zu 200 Seiten und zahlreichen Anlagen das Haus. Dazu musste die Buchhaltung insgesamt fünf Arbeitstage lang Rechnungen und Anlagen ausdrucken, zuordnen, falten, eintüten und frankieren. Der Wunsch, diesen Prozess durch elektronische Rechnungsverarbeitung zu vereinfachen, lag nahe. Doch wie für viele andere mittelständische Unternehmen der Logistikbranche war die Einstiegshürde in herkömmliche E-Invoicing Lösungen zu hoch. Denn gängige EDI-Systeme ähneln in ihrer

aufwändigen Installation und Schnittstellengestaltung zwei Feldjägern, die erst eine eigene Drahtleitung legen, bevor sie miteinander telefonisch verbunden sind. Im Unterschied dazu überzeugte die von SCA Hygiene Products GmbH empfohlene ASP-Lösung der b4value.net GmbH auf Anhieb.

Trivial aber genial

»Virtual Paper«, kurz VIPER, heißt die Lösung, die das junge Unternehmen aus Kaiserslautern

für den Austausch der Rechnungsdaten einsetzt, ohne in bestehende Strukturen, Systeme oder Abläufe einzugreifen. Mit Informationen aus Warenwirtschafts- und Auftragserfassungssystemen erstellt die Buchhaltung wie bisher auch eine Rechnung mit den dazugehörigen Anlagen. Anders als früher sendet sie die Dokumente per »Datei« und »Drucken« nicht an einen Drucker, sondern an den wie einen Drucktreiber installierten »Business Application Connector«. Dieser überträgt die Dokumente komprimiert und verschlüsselt über eine sichere SSL Verbindung zum b4value.net Kundenportal. Das Portal wandelt die Rechnungen in strukturierte Datensätze für die EDV sowie in ein PDF mit Logo um und holt dazu nach Bedarf Ablieferbelege aus dem elektronischen Archiv der BTK.

Vielseitige Vorteile

Auf diesem Weg sind die Rechnungen in fünf Minuten erstellt und in zehn Minuten verschickt. Statt fünf Arbeitstage benötigt die Buchhaltung für diesen Vorgang nur noch eine halbe Stunde pro Monat. Ein weiterer Vorteil neben der eingesparten Arbeitszeit: die Rechnung ist bis zu drei Tage früher beim Kunden. Dies macht sich im Cash Flow mit rund 10 Prozent vom Monatsumsatz bemerkbar. Auch die verladenden Kunden profitieren davon. Dazu äußert sich Martin Riemenschneider, Leiter der Kreditorenbuchhaltung Region DACH bei der SCA Hygiene Products GmbH: »Speditionsrechnungen umfassen häufig hunderte von Seiten. Seit wir diese elektronisch erhalten, entfällt das aufwändige Kopieren und Verteilen per Hauspost. Damit bearbeiten wir die Rechnungen in fünf statt vorher zehn oder zwölf Arbeitstagen. Allein im Rechnungswesen sind die durchschnittlichen Kosten pro Rechnung von durchschnittlich 5 Euro auf 2,50 Euro gesunken.

IM DIALOG

Seit 1964 ist die Spedition Kerschbaumer im Regionalverkehr rund um Rosenheim für die Zuliefererbranche unterwegs. Mit einem Fuhrpark von elf Fahrzeugen, 15 Mitarbeitern und rund 1000 Quadratmetern Lagerfläche, arbeitet das Unternehmen aus Miesbach seit zwanzig Jahren mit der BTK zusammen. Wir haben Geschäftsführer Oliver Kerschbaumer gefragt, worauf es dabei ankommt.

INFOBLITZ: *Das gut funktionierende Partnernetzwerk ist ein wesentlicher Erfolgsbaustein für die BTK. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?*

KERSCHBAUMER: Uns gefällt der offene Umgang miteinander. Wir sagen beide ehrlich was wir können und was nicht. So ergibt sich eine sehr gute Vertrauensbasis und wir können uns auf einander verlassen.

INFOBLITZ: *Die BTK legt großen Wert auf Qualität. Deshalb möchten wir von Ihnen wissen, wie Sie die Zuverlässigkeit Ihrer Transportdienstleistung sicher stellen.*

KERSCHBAUMER: Wir haben sehr gute Fahrer, eine umsichtige Personalplanung und vernünftige, saubere Fahrzeuge, die durchschnittlich 3 Jahre alt sind. Damit arbeiten wir für Partner und eigene Kunden, die uns zum Teil schon seit 25 Jahren die Treue halten.

INFOBLITZ: *Was macht die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden so erfolgreich?*

KERSCHBAUMER: Unser oberstes Ziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Dabei kommt es darauf an, dass wir sicher, zuverlässig und sauber arbeiten. Zusätzlich muss die Chemie stimmen, denn gerade im Regionalverkehr zählt der persönliche Kontakt.

INFOBLITZ: *Der Transportmarkt ist derzeit im Umbruch. Viele Firmen investieren in den eigenen Fuhrpark. Wie sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens?*

KERSCHBAUMER: Der Markt unterliegt dem Auf und Ab von Wellenbewegungen. Derzeit sind wir am Wellenberg. Im Gegensatz zu vielen mittelständischen Speditionen, die in Laderaum investieren, bleiben wir bei unserer Größe und konzentrieren uns auf zuverlässige Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern.



E.L.V.I.S. fährt!

Ladungsverbund auf Erfolgskurs

Bereits 33 mittelständische Speditionen haben sich dem Verbund angeschlossen. Darunter auch die BTK mit der Devise: Kräfte bündeln für die Herausforderungen des europäischen Komplettladungsmarktes. Die Resonanz der verladenden Wirtschaft ist sehr positiv.

Mit einer Fahrzeugflotte von derzeit 3.384 Einheiten und einem fast flächendeckenden Netz von 44 Depots in ganz Deutschland bewegt die E.L.V.I.S AG als »Europäischer Ladungsverbund Internationaler Spediteure« Güter für einen Frachtführerumsatz von rund 500 Millionen Euro jährlich. Unter den Mitgliedern ist die Spedition Stadler aus Österreich der erste europäische Partner. Derzeit befindet sich die E.L.V.I.S Suisse mit 15 Schweizer Partnern in Gründung. In Zeiten der zunehmenden Globalisierung und Produktionsverlagerung ist dieser Schulterschluss ein Weg, wie eine mittelständische Spedition auf dem europäischen Binnenmarkt mit den großen Logistikdienstleistern konkurrieren kann. Und das trotz knappem Laderaum und engen Arbeitszeitvorgaben für Fahrpersonal. Gemeinsam wickeln die Mitglieder von E.L.V.I.S. jederzeit auch sehr große Transportaufträge im Komplettladungsbereich gut organisiert und zuverlässig ab.

Effizienter Transport

Mit zentraler Flottensteuerung und standardisierten Abläufen bietet das im November 2006 gegründete europäische Komplettladungsnetzwerk reibungslosen und unkomplizierten Service. Aktuell setzt sich Jochen Eschborn, Gründer und Vorstand des Verbunds, für die Organisation von Begegnungsverkehren ein, um die Wirtschaftlichkeit von LKW-Touren zu garantieren. Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut in Dortmund entwickelt er eine internetbasierte Softwarelösung, die bei jedem Transport die Machbarkeit möglicher Be-

gegnungsverkehre innerhalb des Verbunds prüft. Die neue Software soll spätestens Anfang 2008 einsatzbereit sein. »Neben dem Ladungstausch ist für uns vor allem wichtig, dass wir im Verbund mit anderen Mitgliedern auch Großkunden auf höchstem Qualitätsniveau bedienen können«, sagt Horst Gaida, geschäftsführender Gesellschafter der BTK. »Deshalb engagieren wir uns beim weiteren Auf- und Ausbau der Initiative.« Weitere Informationen zum europäischen Ladungsverbund gibt es im Internet unter www.elvis-ag.de oder direkt bei Jochen Eschborn unter Telefon 06023 /50734-0.

»Wir schätzen die BTK als einen zuverlässigen Partner, der sehr aktiv am Kooperationsleben teilnimmt. Ob als treibende Kraft bei Ausschreibungen oder kompetenter Teilnehmer von Arbeitskreisen, mit der BTK kann man rechnen.«

Jochen Eschborn, Vorstand der E.L.V.I.S AG.

