

Agil in die digitale Zukunft starten

Der Transportmarkt wächst und damit auch der Bedarf nach digitaler Hilfe, die einfach in der Anwendung ist. Dies erkannten das Vater-Sohn-Duo Håkan und Alexander Berglund und starteten 2016 mit ihrer Software, die heute nicht weniger verspricht, als ein smartes Allerweltsprodukt zu sein.



Logistiqo heißt das Unternehmen aus Bad Feilnbach, das neben einem guten Produkt auch einen hohen Grad an Innovation und Agilität mitbringt. Durch die zukunftsweisende Schnittstellen-Funktion des Smart Logistics System von Timocom multiplizierten sich für die Programmierer und ihre Kunden die Geschäftsmöglichkeiten.

Der fließende Datenaustausch spielt eine Schlüsselrolle, um die komplexen Arbeitsschritte zwischen Transportunternehmen, Industrie und Handel sowie Zulieferern effizient zu gestalten. Eine Logistik ohne neue Technologien ist daher nicht mehr denkbar. Denn die Verknüpfung mehrerer Beteiligten in der Transportkette, die verschiedene, gegebenenfalls nicht miteinander kompatible Programme verwenden, kann mit modernen IT-Lösungen überbrückt werden. Schnittstellenprogrammierung ist die zukunftsweisende Technologie, die Akteure miteinander vernetzt wie im Smart Logistics System von Timocom. Das umfassende System aus neuen Anwendungen, Schnittstellen und Partnern unterstützt Logistiker in allen Bereichen des Transportprozesses digital. Und durch die Vernetzung werden Synergien geschaffen, die beiden Unternehmen und ihrem Kundenkreis zugutekommen.

Eine Win-Win-Win-Situation

Neue Schnittstellen vereinfachen Unternehmen den Zugang zum Smart Logistics System. Sogenannte Smart APIs bieten Kunden die Möglichkeit, sich über ihre bereits vorhandene Transportmanagementsoftware mit dem System zu verbinden. Der Zugang zu den Anwendungen erfolgt jeweils über eine einzige Schnittstelle. So können sich Unternehmen wie beispielsweise Logistiqo über die Smart API Transportaufträge mit mehr als 43.000 potenziellen Geschäftspartnern im System verbinden und Transportaufträge mit allen an Timocom angeschlossenen Transportunternehmen ausgetauscht werden.

Auf diese Art ist Logistiqo an das Smart Logistics System von Timocom angebunden, so dass Nutzer nun auf einen weiteren Partner für ihre Geschäftstätigkeiten zukommen können. Und

Logistiqo arbeitet dank Implementierung der Smart API Transportaufträge im System und kann so seinen Kunden den Zugriff auf die mehr als 130.000 Nutzer im Netzwerk ermöglichen.

Neben dem genannten Wettbewerbsvorteil des größeren Kundenkreises für beide Seiten kommt der Faktor Zeit hinzu. Man kann aus der eigenen Logistiksoftware heraus Transportaufträge versenden und empfangen. Der Clou dabei: Einmal im System eingegeben, können Transportaufträge über diese Anbindung vollautomatisiert in die firmeneigene Logistiksoftware importiert werden, was eine echte Zeitersparnis ist.

Innovative Wege gehen für die Digitalisierung der Logistik

Dass die IT aus der Branche nicht mehr wegzudenken ist, belegt jüngst eine Studie des Bundesverbandes In-

hatten die Idee für einen webbasierten Service, der einfacher und günstiger für die Kunden sein würde; sie begannen 2014 mit der Umsetzung.

Digitaler Service einfach, online und mobil

Was die Berglunds anbieten: ein Produkt, losgelöst vom Kauf einer Dauerlizenz. Software as a Service (SaaS) heißt der Fachbegriff für das Mietmodell und ist ein Teilbereich des Cloud-Computings. Die für die Dienstleistung benötigte IT-Infrastruktur läuft in einem deutschen Rechenzentrum. Mit ihrem innovativen Modell bringt Logistiqo den Einsatz von Cloud-Technologie zum Einsatz in Transport und Logistik.

Eine „Komplettlösung“ von der Auftragsabwicklung, Disposition, Tracking und Routenoptimierung, Lager- und Lademittelverwaltung, Dokumen-

„Die Zukunft ist eine Logistik ohne Herausforderungen, in der digitale Lösungen so einfach zu bekommen sind wie Strom aus der Steckdose.“

formationswissenschaft (Bitkom e.V.). Mehr als 90 Prozent der darin Befragten verstehen die Digitalisierung positiv und leiten Vorteile für ihr Unternehmen daraus ab. Auch daher sind digitale Anbieter auf dem Vormarsch. Immer mehr Unternehmen arbeiten bereits digital unterstützt; 76 Prozent der Befragten sehen darin auch die Zukunft.

Das Gründerteam hat den Trend erkannt und gleichzeitig ein Hindernis gesehen. Digitalisierte Angebote für die Logistik sind schon vorhanden, allerdings viele davon basierend auf Software, deren Lizenzen gekauft und installiert werden mussten. Die Auswahl des richtigen Tools bei gleichzeitigen Einstiegskosten für die Anschaffung einer Software kostet Unternehmen höhere Aufwendungen zur Anschaffung. Håkan und Alexander Berglund

tenmanagement samt Rechnungswesen sowie zahlreichen Analyse-Tools. Die Produktpalette reicht von Komplettlösungen, Teillösungen bis Stückgut, cloudbasiert zum monatlichen Fixbetrag, um Dienstleistungen anzubieten, die per Login in einer App verfügbar sind.

Zur Logistik hat es sie beide immer schon hingezogen, doch erst bei einem Südafrika-Aufenthalt hatten sie die zündende Idee. Der Wunsch, ein eigenes Programm zu schreiben, war sicherlich eine große Motivation. Doch der Antrieb, der zur Gründung führte, war der Wunsch, Akteuren in der Logistik eine Software zu bieten, die ihnen die Arbeit so einfach wie möglich macht. Dies schaffen sie, indem sie Strategien kopierten, die bisher vor allem von Startups angewendet werden.



Vater und Sohn: Håkan und Alexander (li.) Berglund entwickeln Software as a Service.

Innovativer Service braucht eine schlanke Struktur

Bereits vor der Gründung von Logistiqo waren Håkan und Alexander jahrelang selbstständig, und zwar gemeinsam. Während die meisten jungen Leute von zuhause ausziehen, hat sich Alexander dazu entschieden, mit seinem Vater in die Gründung zu gehen. Håkan hatte damals schon langjährige Erfahrung im Softwarebereich gesammelt, unter anderem bei SAP, bevor Vater und Sohn Logistiqo ins Leben riefen.

Von Anfang an traten sie direkt mit den potenziellen Kunden in Kontakt, erstellten ihrem Bedarf entsprechend einen ersten Prototypen, holten sich Feedback und entwickelten Schritt für Schritt ein marktfähiges Endprodukt. Dies entwickeln sie auch heute noch stetig in engem Kontakt mit ihren Kunden weiter. Durch diesen schlanken Produktzyklus bleibt das Unternehmen flexibel in der Anpassung an Kundenwünsche und Marktveränderungen. Und wie tiefgreifend die Unternehmer

diese Agilität in ihrem unternehmerischen Handeln implementiert haben, durften wir auf der transport logistic 2019 beobachten. Die Finger bewegen sich im ruhigen Takt hoher Konzentration über den Touchscreen des Smartphones. Unbeeindruckt vom Klangteppich der Messe programmiert Håkan Berglund einen neuen Code, während sein Sohn und Unternehmenspartner Alexander zeitgleich mit den Firmen spricht.

Dass beide die Programmierung übernehmen, ist ein echtes Plus. Änderungen können – wie auf der Messe – schnell und unkompliziert im Modell übernommen werden. Die Produktentwicklung verläuft in einem konstanten Fluss. Zwar sucht man bei Logistiqo nach neuen Geschäftspartnern, allerdings nicht nach Geldgebern. Von Anfang an entschied man sich gegen fremde Investoren und realisierte die Gründung mit engem, aber eigenem Budgetplan. Und auch hierin erkennt man wieder eine Start-up-Methode.

Bootstrapping nennt man das Verfahren, bei dem knappe Ressourcen und ein eng geplanter Ausgabenplan zur Gründung verwendet werden. Gemachte Erfahrungen und Gewinne wurden direkt wieder in die Weiterentwicklung des Prototyps investiert, sodass nach knapp zwei Jahren die Idee marktreif wurde.

Agil für die digitale Zukunft

Die Strategie für eine schlanke Unternehmensstruktur ging auf. Logistiqo konnte aus dem Stegreif knapp 100 Kunden gewinnen. Kein Wunder, bietet die Firma ein Rundum-sorglos-Paket an Dienstleistungen an, die über das Web genutzt werden können. Und für wen ist das Produkt geeignet? „Schlichtweg für jeden Spediteur oder für Logistikunternehmen – egal welcher Größe“, sagt Alexander. Den smarten Service gibt es zu festen monatlichen Preisen.

Und noch etwas ist spannend bei den Berglunds. Statt im Altersunterschied der Gründer ein Hindernis zu

sehen, verstehen sich beide gegenseitig als wichtigen Austauschpartner. Håkan sagt selbst über sein Alter und damit einhergehend seine langjährige Berufserfahrung: „Das ist wichtig, bremst aber auch, weil der Mensch tendenziell lieber in seiner Komfortzone bleibt.“ Alexander hingegen ist derjenige, der mit Energie die Dinge vorantreibt, gibt der Vater unumwunden zu. „Man baut auch gegenseitig Respekt auf.“ Und Alexander sagt: „Wir beide sehen unsere Altersspanne als totalen Vorteil. Wir ziehen ja gleich.“ Und noch etwas haben sie gemeinsam. Die Digitalisierung ist das Thema Nr. 1 für beide. Ihre positive Grundhaltung zu diesem für die Logistik so wichtigen Thema ist es wahrscheinlich auch, was die beiden so erfolgreich macht.

Und für die Zukunft, fragen wir das agile Duo, was erwarten sie für sich mittel- und langfristig? Eine komplett automatisierte Registrierung soll angeboten werden, damit sich Kunden noch schneller anmelden können. Auch wenn Logistiqo zu zweit sind und die Anzahl der Mitarbeiter vorerst nicht steigt, wächst die Zahl der Nutzer stark an. Werbung war bisher gar nicht nötig – auch dank der Verknüpfung mit Timocom. „Das funktioniert, weil das Programm qualitativ so hochwertig ist. Alle unsere Kunden spiegeln uns wider, wie leicht es zu bedienen ist, und wir freuen uns über dieses Feedback“, sagt Håkan.

Und darüber hinaus? Ambitionierte Ziele. Wachsen, Partner suchen, internationalisieren. 1.000 Kunden in fünf Jahren sind der vorläufige Plan. Und das geht natürlich besser mit einer webbasierten Lösung, die standortunabhängig betrieben werden kann. Aber Umsatz ist kein Selbstzweck, betonen die Gründer mehrfach. Wachstum ist wichtig – ja, aber um vielen den Zugang zu einem genialen Produkt zu ermöglichen, das Menschen im Multi-Milliarden-Markt Logistik und Transport die Arbeit deutlich erleichtert. Diese Hilfe anzubieten, ist das wichtigste Ziel der beiden „Logistiqos“.

Digitalisierung so einfach wie Strom aus der Steckdose

Das Abonnement der Wahl-Bayern erhält regen Zuspruch, nicht nur, weil sie seit Jahren mit Timocom zusammenarbeiten. Schnittstellen mit anderen aufzubauen ist sinnvoller als zu versuchen, sich als alleiniger Player auf dem Markt durchzusetzen. Synergien zu schaffen bringt Vorteile für Kunden auf beiden Seiten, lebt doch besonders die Logistik von einer langen Kette an Kooperationen. Gerade die Transportbranche ist europaweit dynamisch, aber auch fragmentiert. Dies zeigt sich auch in der Nutzung digitaler Programme und Dienste.

Da ist es sinnvoller, die vielen verschiedenen Fäden aufzunehmen und zu einem Stoff zu verweben, statt sich im Geschäftsalltag darauf verlassen zu müssen, einen Geschäftspartner zu finden, der mit seiner Software kompatibel ist zur eigenen, firmeninternen Transportmanagementsystem. Das bieten Timocom und Logistiqo gemeinsam an und beschreiben eine gemeinsame Zukunft: Eine Logistik ohne Herausforderungen, in der digitale Lösungen so einfach zu bekommen sind wie Strom aus der Steckdose. ◆

Thomas Frank
SENIOR
SYSTEMS
MANAGER
BEUMER Group

Adrian Spier
ZUSTELLER
UPS

Thomas Hesse
DISPOSITION
FUHRPARK
Meyer Logistik

Carina Kayser
BERUFS
KRAFT
FAHRERIN
EDEKA Logistik-Service

Charlene Gebhardt
LOKFÜHRERIN
DB Cargo

Marcos Fernandez
SPECIAL
ORDER
SERVICE
GO! Express & Logistics

LOGISTIK HELDEN

GESTALTEN DIE ZUKUNFT

Gestalten Sie sie mit.
Als Mitmacher einer
starken Initiative.

DIE WIRTSCHAFTSMACHER
Eine Initiative deutscher Logistiker

Bastian Forejt
SENIOR
LOGISTIK
PLANER
LOGSOL

Luisa Kranhold
JUNIOR
PRODUKT
MANAGERIN
AEB

Jana Giuliano
GABEL
STAPLER
FAHRERIN
Seifert Logistics Group

Matthias Haase
ROBOTICS
EXPERT
STILL

Marion Schubert
TRAFFIC
MANAGER
EVENT
LOGISTIK
Kühne + Nagel

Christoph Schmitt
STANDORT
LEITER
LOXXESS

Anita Pieper
LEITERIN
DISTRIBUTION
FAHRZEUGE
BMW Group
Produktionslogistik

Marc Issel
GREEN
LOGISTICS &
DIGITALISIERUNG
Volkswagen
Konzernlogistik