

Vom Lager- zum Zeitarbeiter

Statt auf den Transport setzt die fränkische Spedition Stöhr auf ihre Mehrwertdienste. Seit Kurzem agiert der Mittelständler dabei als Jobvermittler und leiht seine Fachkräfte aus dem Lager- und Logistikbereich an Kunden aus.

Die Spedition als Jobvermittler: Diese neue Idee setzt die Nürnberger Stöhr-Spedition GmbH & Co. KG seit April 2010 um. In dem Konzept agiert ein Teil der Fachkräfte aus dem Lager- und Logistikbereich als Zeitarbeiter, die den Kunden zur Verfügung stehen. Als Voraussetzung dafür erhielt die 1999 gegründete Dienstleistungssparte namens Select Service Stöhr die notwendige Erlaubnis zur Arbeitnehmerüberlassung. „Statt auf externe Zeitarbeitsfirmen zurückzugreifen, können unsere Kunden ihren Bedarf an Fachkräften für den Speditionsbereich über uns decken“, erklärt Geschäftsführer Oliver Stöhr das Modell.

Start mit zehn eigenen Zeitarbeitern

Knapp zwei Monate dauerte das Verfahren, bis die Arbeitsagentur grünes Licht gab. „Dabei gab es keine Probleme“, blickt Oliver Stöhr zurück. Je nach Anfrage der Auftraggeber könnten die über 300 Fachkräfte der Servicesparte, welche vom Produktionshelfer bis zum Staplerfahrer, Logistiker oder Speditionskaufmann reichen, als Zeitarbeiter in die Firmen gehen. Sie bleiben fest angestellt bei dem Logistiker, erhalten ihre Weisungen aber direkt von ihren jeweiligen Vorgesetzten vor Ort.



Der reine Transport ist für den fränkischen Logistiker kaum noch attraktiv



Stöhr(2)

Seit 1999 gibt es einen eigenen Dienstleistungsbereich für Arbeiten wie das Beilegen von Werbung

Die Servicesparte erwirtschaftete im vergangenen Jahr ein Umsatzplus von 19 Prozent

Seit einigen Wochen arbeiten die ersten zehn Mitarbeiter nach diesem Modell. Sobald ein Kunde die Leihkräfte nicht benötigt, kehren sie an die Speditionsstandorte nach Nürnberg, Bayreuth oder Leipzig zurück und werden dort eingesetzt. Beim nächsten Anruf des Kunden steht die Zeitarbeitskraft dann wieder zur Verfügung.

Stets verfügbar und direkt einsatzbereit

Die Vorteile der Lösung sieht Stöhr darin, dass die Spedition ihre Fachkräfte selbst disponiert und diese damit an den Kunden direkt vermitteln kann. Zum Zweiten arbeiten die Zeitarbeitskräfte auch während des Einsatzes bei Stöhr im Speditionsbereich. „Wir können den Kunden die gleichen Mitarbeiter zur Verfügung stellen, da wir sie nicht freisetzen müssen, wenn keine Vermittlung möglich ist. Für den Kunden ist also nicht bei jedem Einsatz ein neues Anlernen und Einarbeiten nötig“, betont Geschäftsführer Stöhr. Mit der Initiative haben die Franken eine Anregung ihrer Geschäftspartner verwirklicht.

Dass dieser weitere Schritt hin zum Servicedienstleister zukunftssträftig ist, beweisen die Umsatzzahlen des fränkischen Mittelständlers. Während 2009 das traditionelle Versandgeschäft von Presseartikeln um 15 Prozent rückläufig war, erwiesen sich die Mehrwertdienste als Wachstumsgaranten.

Der Gesamtumsatz kletterte um rund drei Prozent auf 19,36 Millionen Euro. Dabei ragte aber vor allem die Servicesparte mit einem Plus von 19 Prozent und einem Umsatz von über 3,8 Millionen Euro hervor. Das gleiche Bild zeigte sich im ersten Quartal 2010. Das Speditionsgeschäft legte zwar um gut zwölf Prozent zu, gleichzeitig verdoppelte die Dienstleistungstochter nahezu ihren Umsatz. Die Konsequenz: „Vom einfachen Geschäft und Komplettlösungen haben wir uns fast vollständig getrennt“, sagt der zweite Geschäftsführer Uwe Stöhr – denn die Zukunft der Franken liegt in den Mehrwertdiensten. ■■■

Rocco Swantusch