

Leistungs- statt Preiswettbewerb

Presseartikel für die CargoLine Datum: 26.10.2004

Schulungsoffensive bei CargoLine geht weiter

Die Transport- und Logistikbranche ist geprägt durch starken Wettbewerb. Gute und erfolgreiche Transport- und Logistikdienstleister haben neben passenden und reibungslosen Strukturen hervorragende Mitarbeiter. Sie sind es, die die tägliche Leistung erbringen, um den Kundenwünschen gerecht zu werden. Deshalb startet CargoLine eine neue Schulungsoffensive.

Als konsequente Fortsetzung der bisher positiven Entwicklung hat der Systemdienstleister aus Dietzenbach Anfang 2004 ein umfangreiches Schulungs- und Qualifizierungsprogramm unter der Überschrift: Leistungs- und Qualitätswettbewerb statt Preiswettbewerb gestartet. An fast jedem Samstag, was nur ein mittelständisch geprägtes Unternehmen leisten kann, werden an 49 Schulungstagen im Jahr über 750 Mitarbeiter der CargoLine-Partnerbetriebe in ganz Deutschland geschult. Eine weitere Schulungsoffensive steht für das Jahr 2005 im gleichen Umfang an.

Der Schulungsschwerpunkt im 1. Halbjahr 2004 stand unter dem Motto: Kundenorientierung ist wettbewerbsentscheidend.

Für die CargoLine bedeutet Kundenorientierung ein permanentes Engagement jedes Einzelnen im Unternehmen auf hohem Niveau. Service ist aber auch ein Mannschaftsspiel. Die Voraussetzung dafür ist das Engagement aller im Unternehmen Beteiligten. Die Seminargruppen wurden daher ganz gezielt aus den verschiedenen Abteilungen wie Disposition, Telefonzentrale, Sammelgutein- und ausgang, Export, Schadenabteilung, Palettenabteilung, Service sowie aus Auszubildenden vom 1. -3. Lehrjahr zusammengesetzt, um dieses Mannschaftsspiel zu trainieren.

Der Schulungsschwerpunkt im 2. Halbjahr 2004 bekam die Überschrift: Die CargoLine Ihre Entstehung und deren 11 jährige rasante Entwicklung, verbunden mit intensiver Produktschulung.

Ein großes Ziel dieses Seminarblocks war es zum einen, das Mannschaftsspiel innerhalb der CargoLine Partner und deren Mitarbeitern noch mehr zu stärken und bewusst zu machen, welche Vorteile eine Kooperation wie die CargoLine für die Partnerunternehmen sowie für jedes Mitglied dieser Unternehmen bringt.

Hierzu ein paar persönliche Aussagen der Teilnehmer aus den Seminaren zu dem Thema Vorteil CargoLine Kooperation - Denn nur gemeinsam ist man stark.: bundesweit gleiche Qualität; sehr gute Präsenz auf der Straße; Sicherung jedes einzelnen Unternehmens, da es eingebettet ist; mehr Arbeitsplatzsicherung für den Einzelnen; bessere Auslastungen der Verkehre und Hallen; mehr Produkte, die deutschland- und europaweit für alle Kunden gelten; gleiche Arbeitsbedingungen; Erfahrungsaustausch ist untereinander möglich; klare Abwicklungsrichtlinien; Transparenz für den Kunden; gute Fortbildungsmöglichkeiten und vieles mehr.

Des Weiteren wurden die Teilnehmer zu den CargoLine Produkten NightLine, NightLine NextDay, NightLine Plus, OrderLine, ServiceLine, EuroLine, ParcelLine, ConceptLine und Branchenlogistik intensiv geschult. Die Teilnehmer bekamen einen sehr guten Einblick, wie Cepra II diese Produkte in der Operative unterstützt und welche Vorteile der Kunde davon hat.

Durchgeführt werden die Schulungen von Gudrun Gaus, Inhaberin des Unternehmens Gaus Coaching Logistics mit Sitz in Meckenbeuren am Bodensee. Gudrun Gaus (37) wuchs in einem elterlichen Speditionsunternehmen auf und kennt die Branche dementsprechend gut. Sie war zuletzt bei Nedlloyd Flowmasters als Key Account Managerin im Bereich Supply Chain Logistik für die Branchen Automotive, Pharma, Handel und Elektronik im Raum Hessen tätig. Seit vier Jahren ist Gudrun Gaus selbstständig. Ihr Tätigkeitsfeld ist nun Training und Coaching in den Bereichen Vertrieb, Kommunikation, Produktschulungen und Karriereberatung. Derzeit ist sie damit beschäftigt, ein E-Learningsystem via Internet aufzubauen, das Schulungen Vorort sinnvoll ersetzen oder ergänzen soll.