



„WIR SPÜREN WACHSENDEN WUNSCH NACH MOBILEN ANWENDUNGEN“

Magnus Wagner, Vorstand der LIS AG, reagiert auf einen Trend, der die Branche umtreibt: das mobile Auftragsmanagement. Dabei gehe es explizit nicht darum, ein Telematik-Produkt auf den Markt zu bringen, das Fahrzeugdaten verwaltet oder verarbeitet, betont Wagner. Um was es ihm indes geht, verrät er im DVZ-Interview.

VON TIM-OLIVER FRISCHE

Herr Wagner, Sie sind erst vor Kurzem in den Vorstand der LIS AG aufgerückt. Mit welchem Ziel haben Sie Ihre neue Position angetreten?

Zunächst natürlich das Geschäft ähnlich erfolgreich weiterzuführen, wie es unter meinem Vorgänger Volker Lückmeier zuletzt lief. Darüber hinaus würde ich mich freuen, wenn es mir gelänge, die Expansion der LIS voranzutreiben. Das beinhaltet zum einen die Entwicklung neuer Geschäftsfelder, die Steigerung unserer Serviceleistungen sowie die Gewinnung von Neukunden. Zum anderen gehört dazu aber auch die Erschließung ausländischer Märkte. In Frankreich, Polen und Holland sind wir bereits aktiv und unterhalten Niederlassungen. Hier sehe ich als Verantwortlicher für den Vertrieb, das Projektmanagement und unsere Auslandsgesellschaften noch viel Potenzial.

Welche Investitionen und Maßnahmen haben Sie geplant, um die Marktposition der LIS AG zu behaupten beziehungsweise auszubauen?

Zu nennen sind da zunächst der Ausbau der WebSped-Produktfamilie und unserer mobilen Applikationen. Damit reagieren wir auf einen Trend, der die Branche im Moment stark umtreibt. Das Stichwort lautet in diesem Zusammenhang mobiles Auftragsmanagement. Es bezieht sich auf Anwendungen, die fahrzeugabhängig eingesetzt werden können und die gesamte Statusverwaltung von Transporten erlauben. Dabei geht es explizit nicht darum, ein Telematik-Produkt auf den Markt zu bringen, das Fahrzeugdaten verwaltet oder verarbeitet.

Welche Produkte stehen denn ganz oben auf der To-do-Liste Ihrer Entwicklungsabteilung?

Da steht zum einen die Erweiterung unseres Moduls für die Abwicklung von Intermodal-Transporten, von dem wir im kommenden Jahr die zweite Version auf den Markt bringen. Außerdem entwickeln wir zusammen mit einem Pilotkunden gerade eine neue Lösung speziell für Systemverkehre,



Wir wollen ausländische Märkte erschließen.

Magnus Wagner



Foto: Sputnik GmbH

Magnus Wagner

Die Grundlage des beruflichen Werdegangs von Magnus Wagner bildet ein Studium der Betriebswirtschaftslehre (BWL) an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, das er 2006 erfolgreich abgeschlossen hat. Seine Diplomarbeit verfasste Wagner bei der BMW AG. Im Anschluss absolvierte er das Management-Trainee-Programm bei der Robert Bosch GmbH. Danach besetzte er in dem Unternehmen verschiedene Positionen im Controlling. 2013 zog es ihn dann zurück in heimatische Gefilde, wo er bei der LIS AG eine Stelle als Projektmanager antrat. 2015 wurde ihm dort die Leitung des Projektmanagements anvertraut. Seit diesem Jahr ist Magnus Wagner Mitglied des Vorstands der LIS AG.



Die größte Herausforderung ist, gutes Personal zu finden.

Magnus Wagner

die wir im ersten Halbjahr 2019 in Betrieb nehmen werden. Geplant sind darüber hinaus Programmiererweiterungen für unser soeben eingeführtes Modul zur Abwicklung von Ladungsverkehren, kurz FTL. Ebenfalls steht der Ausbau unserer Lösungen für die Automotive-Sparte an.

Als entwickelndes Unternehmen müssen Sie immer ein Ohr am Markt haben. Was hören Sie da aktuell? Welche Wünsche werden Ihnen seitens der Anwender angetragen?

Am deutlichsten spüren wir im Moment den wachsenden Wunsch nach mobilen Anwendungen. Wichtig sind unseren Kunden darüber hinaus moderne Oberflächen, die sich intuitiv bedienen lassen und komplexe Zusammenhänge einfach abbilden. Zu beobachten ist auch eine verstärkte Nachfrage in puncto Automatisierung von Arbeitsabläufen. Gemeint ist damit die Steuerung von Workflows.

Nennen Sie bitte ein konkretes Beispiel?

Der Verlager schafft die Voraussetzungen, damit ihm seine Frachtführer die Ablieferbelege über eine Onlineschnittstelle schicken können. Sobald ein Ablieferbeleg eingeht, wird automatisch die Begutschriftung des Frachtführers ausgelöst. Fehlt der Beleg, wird automatisch eine Erinnerungsmail an den Frachtführer oder den Verantwortlichen im Unternehmen verschickt. Sollte darauf und auf die folgenden Mahnungen keine Reaktion erfolgen, stellt das System den fehlenden Ablieferbeleg automatisch in Rechnung. Das alles erfolgt ohne Medienbruch, voll digital und ohne dass irgendjemand eingreifen muss. Solche automatisierten Prozesse sparen viel Zeit und damit bares Geld.

Alles automatisch, verstanden. Welche Herausforderungen sehen Sie denn aktuell für Ihr Unternehmen?

Die größte Herausforderung im Moment ist, gutes Personal zu gewinnen. Wir finden zwar qualifizierte Mitarbeiter, aber nicht so viele, wie wir bräuchten. Ganz konkret: Wir freuen uns zurzeit über jede Bewerbung. Wir stellen in jedem Bereich Leute ein.

Die Digitalisierung hat mit etwas Verspätung inzwischen auch die Logistik voll erfasst. Welche Herausforderungen ergeben sich hieraus für die Marktplayer?

Im Wesentlichen besteht die Herausforderung darin, die Abläufe in den Unternehmen mithilfe der neuen Möglichkeiten zu optimieren. Denkmuster wie: „Wir haben das schon immer so gemacht, warum sollten wir das ändern?“ sind in vielen Unternehmen tief verwurzelt und nur schwer aufzubrechen. Eine andere Herausforderung habe ich bereits erwähnt: qualifiziertes Personal zu finden.

Welche Anforderungen müssen denn erfüllt werden, wenn man morgen zu den Innovationsführern zählen will?

Allgemein gesprochen natürlich zunächst die Bereitschaft zur Veränderung. Darüber hinaus müssen die Verantwortlichen in den Unternehmen erkennen, dass sie nicht nur Fahrer und gute Werkstattmeister brauchen, sondern auch Mitarbeiter mit IT-Know-how. Sonst wird ihnen auch die innovativste Software nichts bringen. Denn letztlich ist jedes System immer nur so gut wie der, der es bedient.

Investitionen in neue Techniken bergen immer auch Risiken. Wo sehen Sie diesbezüglich die größten Gefahren und wie lassen sich Risiken minimieren?

Die größte Gefahr besteht darin, etwas zu kaufen, das man nicht richtig versteht. Die Funktionsumfänge der Systeme sind heute schlicht zu groß, als dass sie sich in ein oder zwei Vorstellungsrunden erfassen lassen. Hilfreich ist es daher, die eigenen Anforderungen über mehrere Monate hinweg in einem Pflichtenheft zu dokumentieren. Mittels eines Abgleichs mit den Leistungskatalogen der verschiedenen Anbieter lässt sich dann bereits eine Eingrenzung vornehmen. In sogenannten Proof-of-Concept-Phasen sollte man anschließend die Lösungen, die man in die engere Wahl gezogen hat, einem ausführlichen Praxistest unterziehen. Hierbei ist es übrigens nicht ratsam, den zeitlichen Rahmen allzu eng zu stecken. Wir sagen unseren Kunden immer: Lassen Sie sich Zeit, machen Sie eine ausgiebige Probefahrt.

Die Digitalisierung hat nach Einschätzung vieler Branchenkenner das Potenzial, den Transport- und Logistikmarkt nachhaltig zu verändern. Wie sieht Ihr Zukunftsszenario für die Branche aus?

Ohne sich zu weit aus dem Fenster zu lehnen, kann man sicher sagen, dass die Vernetzung aller Beteiligten und aller Systeme entlang

der gesamten Wertschöpfungskette zunehmen wird. Ich glaube daher, in Zukunft wird nur derjenige erfolgreich sein, der in seinem Zuständigkeitsbereich eine vollständige Datentransparenz gewährleistet. Absehbar ist zudem, dass Algorithmen für eine Optimierung der Warenströme und damit für eine bessere Auslastung der Transportkapazitäten sorgen werden. Aber auch auf die Fahrzeugtechnik wird sich die Digitalisierung auswirken. Die wachsende Zahl der autonomen Fahrfunktionen, Stichwort Platooning, wird ebenfalls dabei helfen, die Transportkapazitäten effizienter zu nutzen. Unter Berücksichtigung all dieser Aspekte kann man zudem prognostizieren, dass die Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen künftig erheblichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens haben wird.

Was Sie damit ansprechen, steht unter der Überschrift Big Data und ist ein sehr abstraktes Thema. Können Sie ein Beispiel nennen, das es etwas anschaulicher macht?

Angenommen, Ihre Fahrzeuge übermitteln alle sechs Minuten ihre Position. Das sind zehn Positionsdaten je Fahrzeug je Stunde. In der Summe macht das 240 Datensätze am Tag. Bei einem Fuhrpark von 100 Einheiten kommen so täglich 24.000 Positionsdaten zusammen. Wenn Sie die nun einen Monat oder sogar ein Jahr lang sammeln, gewinnen Sie einen Berg von Daten. Den über die gute alte Excel-Tabelle auszuwerten, ist kaum möglich. Aber es ist entscheidend zu erkennen, ob die Fahrer die besten Routen genommen haben, denn unnötige Umwege lassen Ihre laufenden Kosten steigen. Also brauchen Sie ein leistungsfähiges Analysetool.

Innovationen kommen heute oft von Start-ups, kleinen Ideenschmiedern. Beobachten Sie die Szene, gibt es gegebenenfalls sogar einen Austausch?

Wir haben selbstverständlich einen Blick auf die Szene. Die Start-ups im Bereich Transportoptimierung und Frachtenbörsen stehen alle vor der Herausforderung, einen Fuß in den Markt zu bekommen. Als einer der Marktführer in Deutschland sind wir insofern in der komfortablen Situation, regelmäßig angesprochen zu werden, um mögliche Partnerschaften auszuloten. Wir sind demgegenüber sehr offen, da uns viel daran liegt, innovativ zu bleiben und unseren Kunden neue Funktionen und Produkte bieten zu können. ■

Digitalisieren Sie heute Ihren Transportprozess

Vertrauen Sie Europas Nr. 1 mit 20 Jahren Telematik-Erfahrung



Lückenlose Transparenz im gesamten Logistikprozess. Managen Sie Fracht, Fahrzeuge und Fahrer mit einer einzigen Lösung – unglaublich einfach und verblüffend vielseitig. Jetzt anrufen und persönlichen Beratungstermin vereinbaren – 0731 93697 20.
wethinktransport.de · idemtelematics.com