

Case Story

Scheidweiler-Flohr GmbH



Beim dritten Anlauf klappte es mit CarLo!

Zwei Anläufe haben Geschäftsführer Sebastian Engel und sein Team unternommen, um CarLo in ihrem Speditionsunternehmen einzuführen. Beim ersten Mal passte die Software noch nicht zu den Betriebsabläufen. Zudem erkrankten Mitarbeiter. Also Abbruch.

Beim zweiten Anlauf stimmte der Zeitpunkt nicht. „Für solch ein Projekt haben wir nur ein enges Zeitfenster zu Jahresanfang“, sagt Sebastian Engel. Danach läuft sein Transportgeschäft schnell hoch. Ab Ostern brummt der Betrieb. Wenn die Software bis dahin nicht reibungslos funktioniert, tut's weh. Wieder Abbruch.

"Wir sind Speditionsfachleute – keine IT'ler"

Im Grunde waren es weder die Krankheitsfälle noch die Terminschwierigkeiten, die die beiden Anläufe bei der Scheidweiler-Flohr GmbH stoppten. "Wir sind Speditionsfachleute", bringt Sebastian Engel das Problem auf den Punkt, "wir sind keine IT-ler."

Der gelernte Speditionskaufmann wusste: CarLo einzuführen bedeutet mehr als nur Eingabemasken und Reiter zu verändern. Es geht darum, die Software den eigenen Abläufen anzupassen. "Dafür braucht

man IT-Spezialisten, die wissen, wie wir in unserer Branche arbeiten – und dann Vorschläge machen."

Die Scheidweiler-Flohr GmbH ist in den vergangenen Jahren beachtlich gewachsen. Hervorgegangen aus einer Fusion von zwei Familienunternehmen, übernahm der Transportspezialist aus Neuwied zwei weitere Speditionen.

Das Unternehmen wuchs auf 170 Mitarbeiter. Sechzig Fahrzeuge sind auf Achse: Standard-Sattelzüge, Jumbo-Gliederzüge mit 100 eigenständigen Wechselbrücken sowie Fahrzeuge mit eigenen Mitnahmestaplern. "Besonders das Geschäft mit Mitnahmestaplern zieht deutlich an", sagt Willi Scheidweiler, ebenfalls Geschäftsführer der Scheidweiler-Flohr GmbH. Und: "Wir transportieren alles – von der Einzelpalette bis zu Komplettladungen mit bis zu drei Metern Überbreite." Rund 40.000 Sendungen im Jahr wickelt das Unternehmen ab.

CarLo lag lange ungenutzt auf dem Server

Das Wachstum von Scheidweiler-Flohr bedeutete aber auch: Die damals zwanzig Jahre alte Software brauchte Ablösung. Die Wahl fiel auf CarLo. Doch die neue, leistungsfähige Software lag lange ungenutzt auf dem Server.

DAS PROJEKT

Die Aufgabe

- CarLo-Einführung, Prozessoptimierung, Go-Live
- Kurzfristiger, schneller Einsatz
- Komplexität durch bereits vorhandene Mandanten in CarLo

Das Projekt

- An Kunden und Projekt angepasste Balance zwischen Beratung on-site und Arbeit remote
- Einsatz von Spezialisten mit Branchenhintergrund und IT-Wissen
- Entlastung: Projektmanagement durch Mindset Consulting

Das Ergebnis

- Terminsichere und pünktliche Umsetzung – zum gewünschten Zeitpunkt
- Reibungsloser „Go-live“, da Berater vor Ort die Mitarbeiter unterstützen
- Fachprozesse und IT-Prozesse greifen nahtlos ineinander



2024 gaben sich Sebastian Engel, Willi Scheidweiler und ihr Team nochmals einen Ruck. Sie suchten nach Unterstützung. Im Oktober kam Willi Scheidweiler über einen Messekontakt zu den Spezialisten von Mindset Consulting. "Ein Glücksgriff", sagt er heute, "sie haben eine für uns genau passende Strategie umgesetzt."

Sebastian Engel plante, CarLo in einem dritten Anlauf live zu schalten: dieses Mal im Januar 2025, einer in seiner Spedition traditionell ruhigen Zeit. Auch bestand er auf einem "harten" Wechsel von der alten zur neuen Software. Er wollte keine wochenlange Übergangszeit. "Das war ein ehrgeiziges Ziel, und wir haben es auch kontrovers diskutiert", sagt Sebastian Engel, "am Ende hat Mindset dafür einen guten Weg gefunden."

4 Gründe für den Erfolg des Projekts "CarLo"

Weshalb aus Sebastian Engels Sicht der "Go-Live" von CarLo jetzt gelang:

1. IT mit Beratung – Die Spezialisten von Mindset Consulting passten nicht nur CarLo den Arbeitsabläufen an. Sie schlugen auch Verbesserungen für die Abläufe selbst vor. "Sie

brachten Erfahrung aus anderen Speditionsunternehmen mit, waren teils selbst Speditionsleiter", berichtet Sebastian Engel. Daraus hat sich ein lebendiger Dialog entwickelt. "Wir haben mit Hilfe von CarLo Abläufe vereinfacht", sagt er. Das Ergebnis dieser Doppelstrategie: Zeit (und Nerven!) sparen im Arbeitsalltag.

2. Sorgfältige Planung – Der ambitionierte Zeitplan und der harte Wechsel der IT-Systeme erforderten gute Vorbereitung. Herbst und Winter wurden für vorbereitende Arbeiten genutzt: etwa Stammdaten geprüft und Unstimmigkeiten bereinigt. Solche Fehler fallen häufig erst nach der Einführung auf.

3. Testsystem – Auch ein Sprung ins kalte Wasser sollte nicht ganz ohne Rettungsring sein. "Mindset hat ein CarLo-Testsystem aufgebaut, an dem wir Funktionen ausprobiert haben", berichtet Sebastian Engel. An diesem System wurden auch die Stammdaten geprüft und erste Schulungen durchgeführt.

4. Intensive Betreuungsphase nach dem „Go-Live“ – Im Januar waren Mitarbeiter von Mindset vor Ort. "Wir haben neben kurzen Schulungen viel 'training on the



DIE PARTNER

Scheidweiler-Flohr GmbH

Mit 170 Mitarbeitern und 60 Fahrzeugen transportiert das Unternehmen jährlich 40.000 Sendungen mit 250.000 Tonnen Tonnage. Der Full Service reicht von Transport über Lagerlogistik bis zu Luft- und Seefracht und Zollabwicklung.

Hervorgegangen ist die Scheidweiler-Flohr GmbH aus dem Zusammenschluss der Speditions- und Logistik-Unternehmen Scheidweiler und Flohr. Heute vereint die Scheidweiler-Flohr GmbH insgesamt über 150 Jahre Erfahrung. Geschäftsführende Gesellschafter: Willi Scheidweiler, Sebastian Engel; Sitz: Bendorf

Mindset Consulting

CarLo einführen und nutzen – dabei geht es auch um Menschen, Abläufe und Vertrauen. Mindset Consulting bringt dies mit: teils jahrzehntelange Erfahrung in der Logistik, tiefes Verständnis für Software wie CarLo und der Blick fürs Machbare. Die Berater kennen die täglichen Abläufe und Herausforderungen ihrer Kunden. Das schafft Verbindung auf Augenhöhe. Besonders in kritischen Phasen wie dem Go-Live sind die Fachleute vor Ort.

job' gemacht", erklärt Sebastian Engel, "dabei haben wir auch noch einige Details bei CarLo angepasst. Die Spezialisten von Mindset waren für uns gefühlt rund um die Uhr bei Fragen oder Problemen ansprechbar. Das lief alles auf Zuruf und kurzem Weg."

Sebastian Engel weiß, wie viele nützliche Zusatzfunktionen CarLo bietet. Dennoch entschied er sich, sich im ersten Schritt auf die wesentlichen Basisfunktionen zu beschränken. "Wir sind beispielsweise mit der Disponierung und der Abrechnung gestartet", sagt er, "später, so der Plan, wollten wir weitere Funktionen dazunehmen."

Dies kam dann schnell. Bereits ein halbes Jahr später bot er seinen Kunden Schnittstellen zu seinem CarLo-System an. "Früher lief der Datenaustausch über Online-Plattformen", erklärt Sebastian Engel, "heute bieten wir unseren Kunden an, direkt aus ihrem System mit unserem System zu kommunizieren." Das kommt bei seinen Kunden gut an: Mit zweien entwickelt er gerade die Schnittstellen.



SEBASTIAN ENGEL

Geschäftsführer Scheidweiler-Flohr GmbH

Mindset Consulting kennt unsere Branche und die Abläufe. Die Berater waren in der Zusammenarbeit hochflexibel – nicht nur inhaltlich, sondern auch zeitlich. Viele Fragen haben wir schnell und unkompliziert gelöst. Ich finde, solch ein Service ist heute nicht selbstverständlich!

Wir haben durch CarLo und die Zusammenarbeit mit Mindset Consulting vieles gewonnen. Die Erleichterungen und Anpassungen zahlen sich durch eine immense Zeitersparnis für unsere Mitarbeiter aus.



WILLI SCHEIDWEILER

Geschäftsführer Scheidweiler-Flohr GmbH