

## STEFAN MINHORST UND TOM GELLERT, STERAC TRANSPORT &amp; LOGISTIK GMBH



STERAC betreibt in Braak 8 Logistikhallen und ist mit eigenem Fuhrpark sowie einem starken Partnernetzwerk im europäischen Landverkehr aktiv

# Wie Digitalisierung und Menschlichkeit gemeinsam zum Erfolgsfaktor in der Logistik werden

Logistik ändert sich rasant – während technologische Entwicklungen zwar viele Prozesse erleichtern, gibt es einen Faktor, der dadurch schnell zu kurz kommt: der persönliche Kontakt.

## Warum direkte Berührungspunkte unverzichtbar sind

Bei STERAC sind wir als klassisches Familienunternehmen fest davon überzeugt, dass enge zwischenmenschliche Beziehungen einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren sind. Automatisierung und Menschlichkeit schließen sich dabei nicht aus, sondern ergänzen sich.

STERAC ist seit 46 Jahren am Markt und wir merken, dass gerade für den Mittelstand flexible Sonderlösungen immer wichtiger werden. Diese Entwicklung entspricht genau unserem Kerngedanken: Unsere Kunden sind keine Nummern – sie sind Partner. Heutzutage erfolgt nahezu alles digital, sowohl die internen Abstimmungen als auch die externe Kommunikation mit Kunden und Partnern. Auch wenn E-Mails und Calls oft viel schneller gehen, bleibt der persönliche Austausch für uns essenziell. Unsere Kunden schätzen es ungemein, wenn wir uns vor Ort Zeit für sie nehmen, teilweise aber auch weite Strecken zurücklegen und uns gemeinsam an den Tisch setzen, um Prozesse, Geschäftsstrategien oder auch die generelle wirtschaftliche Lage persönlich zu besprechen. Erst kürzlich sagte ein Geschäftsführer aus Dänemark zu uns: „Seit zwei Jahren war kein Logistikpartner mehr hier – und ihr kommt einfach vorbei.“ Diese Wertschätzung spüren wir immer wieder.

Ein anderer Auftraggeber hat es einmal so formuliert: „Mit euch kann ich reden und bekomme nicht nur eine Standardantwort.“ Genau das ist unser Anspruch: Wir wollen nicht nur



Stefan Minhorst (Prokurist) und Tom Gellert (Bereichsleitung Vertrieb/Marketing)

„Ein Handschlag, ein persönliches Gespräch – das ist durch nichts zu ersetzen.“

liefern – das müssen wir ohnehin –, sondern auch proaktiv auf unsere Kunden zugehen, um Optimierungspotenziale in der Partnerschaft zu identifizieren und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

## Digitalisierung als Chance, nicht als Ersatz

Dass uns der traditionelle persönliche Kontakt so wichtig ist, hindert uns nicht am technologischen Fortschritt. Im Gegenteil: Vor acht Jahren haben wir bereits eine eigene Digitalisierungs-Abteilung gegründet. Seit letztem Jahr widmet sie sich verstärkt auch vielversprechenden KI-Projekten. Unsere digitalen Lösungen optimieren Prozesse und sorgen für Effizienz. So haben wir beispielsweise eine KI-basierte Preisabfrage entwickelt, die Interessenten innerhalb von wenigen Minuten eine belastbare Antwort auf ihre Anfrage liefert. Davon ist es des Öfteren vorgekommen, dass Anfragen im laufenden Tagesgeschäft nicht zeitnah beantwortet werden konnten. Doch anstatt den direkten Austausch zu ersetzen, ermöglicht das, unsere Konzentration verstärkt auf andere individuelle Anforderungen zu lenken. Gerade in den anspruchsvollen Bereichen der Kontraktlogistik, wie bei zeitkritischen Projekten, können wir jetzt noch effizienter arbeiten.

Auch in Nachhaltigkeitsfragen profitieren wir von den zusätzlichen Kapazitäten. Wir haben bereits 2015 damit begonnen, unsere Lagerhallen mit Photovoltaik, Erdwärme und Energiesparsystemen auszustatten, und heute haben wir unseren PKW-Fuhrpark bereits zu über 90 Prozent auf E-Fahrzeuge umgestellt. Die Digitalisierung und neue Technolo-

gien wie KI unterstützen uns enorm dabei, langfristige Verantwortung zu übernehmen, unsere Fortschritte zu dokumentieren und Lieferketten transparent zu gestalten. Der Mittelstand sollte hierbei eine Vorreiterrolle einnehmen und nicht nur auf gesetzliche Vorgaben reagieren, sondern eigeninitiativ handeln – Dank der modernen Entwicklungen ist das einfacher als je zuvor.

## Die Zukunft der Logistik: Ein Balanceakt

Die Anforderungen der Kunden an Qualität und Service sowie Vorgaben und Auflagen der Behörden steigen kontinuierlich. Unsere Erfahrung zeigt, dass Standardlösungen schon längst nicht mehr ausreichen. Unternehmen suchen Partner, die zuverlässige, nachhaltige und insbesondere auch individuelle Lösungen bieten. Digitalisierung ist dabei ein wichtiges Werkzeug – aber erst in Kombination mit direktem Austausch entfaltet sie ihr volles Potenzial. Wir versuchen, den Spagat zu schaffen: Neue Technologien optimieren operative Abläufe und den menschlichen Fokus richten wir auf den persönlichen Kontakt. Wir sind überzeugt: Die Logistik der Zukunft wird nicht von Algorithmen allein bestimmt. Menschlichkeit bleibt ein Schlüsselfaktor – und genau darauf setzen wir.

## » info

STERAC Transport & Logistik GmbH  
+49 40 737 500 0  
sales@sterac.de  
www.sterac.de

