

# Die passende Lösung

Mit maßgeschneidertem Service ist der Obst- und Gemüsehändler Blessing im Schwarzwald unterwegs. Und genau das verlangt er auch von seinen Kühlfahrzeugen.

**W**enn die Kühlkette reißt, gehen Waren und Geld verloren. Das weiß Familie Blessing aus dem beschaulichen Villingen im Schwarzwald sehr genau. Der ehemalige Einzelhändler Peter Blessing hat aus kleinen Anfängen ein Kühllogistik-Unternehmen mit 30 Angestellten aufgebaut. Die Daimler-Tochter Charterway hilft dem aufstrebenden Unternehmen mit Flexibilität, günstigen Mietkonditionen und individuellen Lösungen zu dauerhaftem Erfolg.

»Ich brauch mal geschwind 80 Kilo Kartoffel.« Wann denn? »Am besten jetzt schon auf dem Herd.« Johannes Blessing, der 23-jährige Letztgeborene aus dem Blessing-Clan, schmunzelt, wenn er von solchen Anrufen erzählt. »Das ist unser täglich' Brot«, so Johannes. »Es muss schnell gehen, gut gekühlt sein, zuverlässig und in bester Qualität geliefert werden. Das erwarten die Kunden von uns.«

Damit die Erwartungen erfüllt werden, hat sich der gelernte Einzelhandelskaufmann Peter Blessing im Jahr 1988 als Motto auf seine Fahnen geschrieben, die »perfekte Dienstleistung« anzubieten. Bis dahin hatte er als Obst- und Gemüse Einzelhändler sein Auskommen gesucht, aber die Umstände verlangten nach einem Update. Statt sich von Kollegen Ware vom Freiburger Großmarkt liefern zu lassen, griff Blessing selber an. Als Großhändler. Zunächst mit gebrauchten Kühlfahrzeugen. Als dann im Jahr 2012 die Organisation CF Gastro anlässlich einer Insolvenz auf Blessing zukam und fragte, ob er »Freiburg bis Weil am Rhein« beliefern könne, sah der Vater einer inzwischen fünfköpfigen Familie die Gelegenheit zur Expansion und griff zu.

## Flexibilität und Zuverlässigkeit

Blessing suchte nach einer Lösung und wandte sich an Udo Rothbauer, Werk-

stattmeister und Charterway Mietberater im Autohaus Südsterne-Bölle in Villingen, der ihm seit Jahren bestens vertraut war. Die Lösung – »eine kleine, damit die großen machbar sind« wie es Blessing beschreibt – sollte vor allem auch eine Mobilitätsgarantie beinhalten, die sicherstellt, dass auch kurzfristig immer das passende Kühlfahrzeug zur Verfügung steht. Eine Herausforderung, nicht nur in puncto Kurzfristigkeit, sondern auch im Hinblick auf das Fahrzeug, in das die bereits in Container kommissionierte Ware hinein passen muss. Denn »das Fahrzeug muss morgens um drei vom Hof. Bei jedem Wetter. Und das sechs Tage die Woche.« Einen Ausfall kann sich der Großhändler nicht leisten.

Und wenn Senior Blessing sagt, »der Service muss stimmen«, dann stehen nicht nur die 30 Mitarbeiter stramm. Das gesamte Familienunternehmen ist durchorganisiert bis in die Zehenspitzen. Jeder hat seine Uniform, jedes Fahrzeug sieht aus, wie aus dem Ei gepellt, jede Kühlzone in der Zentrale ist genauestens ausgefuchst. »Und vor dem Winter üben wir hier auf dem Hof das Aufziehen von Schneeketten«, sagt Johannes trocken. Denn es kann nicht sein, dass wir morgens um fünf in der Fußgängerzone ausliefern sollen und der Fahrer nicht kommt, weil er stecken geblieben ist.«

Kurzum: Charterway muss höchst flexibel und zuverlässig arbeiten. Der gesamte Fahrzeugpool muss technisch auf dem neuesten Stand und verlässlich sein, damit die Lieferungen immer pünktlich angeliefert werden. Aber auch auf Seiten der Kühlfahrzeug-Aufbauer muss es flexibel zugehen. Die Atego 818 etwa mussten hinten statt mit Türen mit Kieslings Coolslide Wand ausgestattet werden, damit der Fahrer nur die Laderampe klappen, die Coolslide zur Seite schieben und auszula-



*In einer Tour liefert Blessing sowohl rohes Obst und Gemüse, aber auch fertige Salate, Dressings und Desserts im Frischdienstbereich aus*



Der Miet-Fuhrpark von Blessing im hauseigenen Design.

den braucht. Und schon ist er wieder weg vom Hof. Oder die kleine Tür an der Seitenwand. Vom Ausstatter war sie immer vorne auf der Beifahrerseite angebracht, aber Blessings bestanden darauf, genau diese Tür nach hinten zu verlegen, weil es praktischer ist und effizienter. In enger Kooperation mit dem Aufbauhersteller Kiesling hat Charterway die Anforderung seines Kunden realisiert. Inzwischen stehen zwei Atego und ein neuer Sprinter mit 4,30 Meter Radstand auf dem Hof. Ein 15-Tonner wartet auf seine Auslieferung. Natürlich wieder mit Besonderheiten nach Kundenwunsch – ein Kofferaufbau mit 7,40 Meter Länge.

### Langzeitmiete heißt Individualisierung

Das hilft den Blessings, ihr Geschäft bis zur Perfektion auszubauen. Ob die Dorfbäckerei mit zwei Kisten Erdbeeren, das örtliche Krankenhaus mit einer ganzen Fuhre oder die Kindergärten und Schulen im Rahmen des Europäischen Schulfrucht-Programms, jeder erhält seine Ware. Just in time. Und

knackfrisch. Da ist Johannes hinterher, der morgens um drei die Abfuhr überwacht, als Letzter auf seine Kühltour geht, nachmittags seinen Tag mit ein paar Stunden Schlaf in zwei Teile teilt und abends ab 19 Uhr die angelieferte und kommissionierte Ware prüft. Eine Schnittstelle zwischen Lieferant und Kunde, die täglich 21 Stunden brummt wie ein Bienenstock. Hinzu kommt noch ein Hofverkauf, den die Blessings 2001 eingerichtet haben, als sie durch Umzug von 450 auf 850 Quadratmeter gewachsen sind. Hier werden private Kunden bedient. Und beraten. »Manche Hausfrau fragt meine Mutter dann, was sie mittags kocht, dann werden kurzerhand Rezepte getauscht«, beschreibt Johannes das bunte Treiben. Im Hintergrund kümmert sich der Rest des Clans um das Wohl und Wehe der Firma. Vater Peter macht nach wie vor Rohware und Rechnungswesen, Schwester Stephanie ist für die Buchhaltung zuständig, Bruder Bernhard ist Verkaufsleiter.

Ein kühler Kopf ist von Johannes gefragt, der die Logistik der Kühlkette be-

treut. Und auch ein wenig Marketing-Manager ist. Denn: Weil die Blessings 24 Monate Langzeitmiete abschließen, können sie ihre Fahrzeuge auch mit dem Firmenlogo folieren. Und, dank Charterway können sie die Innenausstattung soweit individualisieren, wie es für ihre Belange nötig ist. Wie etwa mit der Laderampe für den Sprinter, die genauso aus stabilem Riffelblech gefertigt ist, wie die Schutzbleche innen an der Decke. Genau dort, wo die Container mit ihren Rohren entlang schrammen.

Der Claim der Firma: »Jetzt haben Sie den Salat« soll möglichst nie im negativen Sinne auftauchen. Mit Charterway und Mietberater Udo Rothbauer haben die Blessings ihr Geschäft im Griff. Das bestätigt Vater Blessing: »Wer in der Kühllogistik das Maximale erreichen will, braucht Partner wie Charterway. Denn es muss sechs Tage die Woche alles klappen. Immer.« Aber gefeiert wird auch. Spätestens zur Fußball-WM will Johannes mit seinen Jungs in der Firma feiern – und dann vermutlich mit nicht ganz so kühlem Kopf. ◀