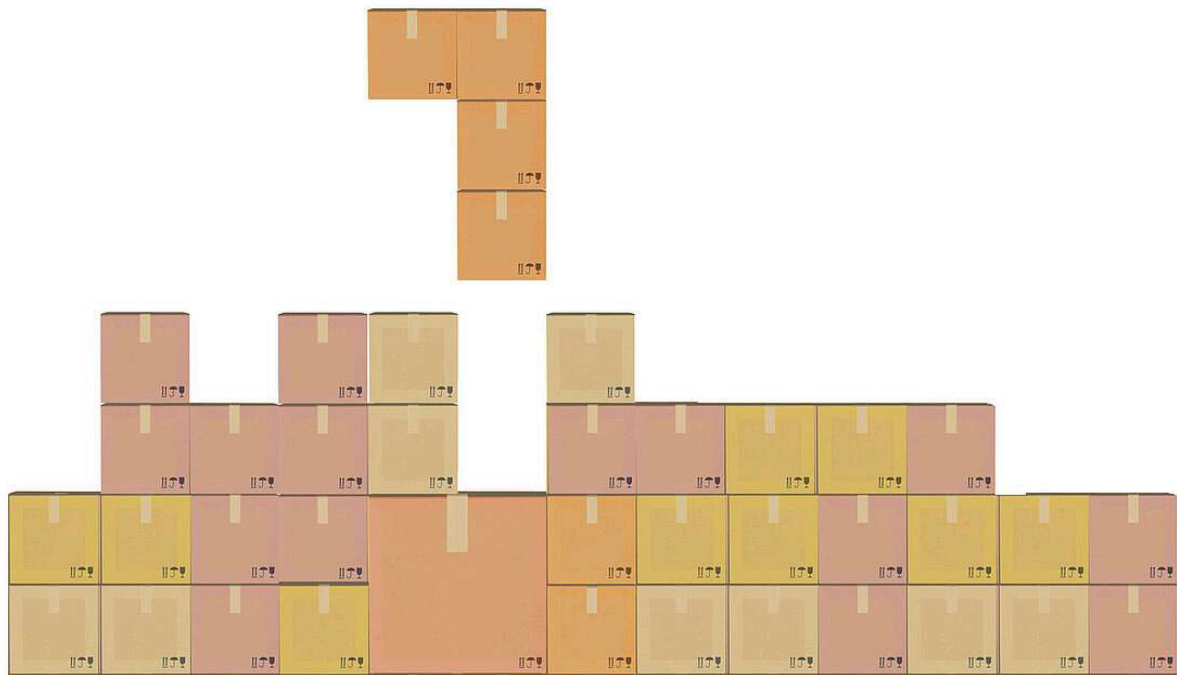


## „Unsere Branche braucht Innovation“

Der Logistikdienstleister JAS Worldwide und das Tech-Start-up Alpha Augmented Services befinden sich im ersten Jahr ihrer Zusammenarbeit. Im DVZ-Interview sprechen Andrea Goeman, Senior Vice President Sustainability bei JAS, und Massimo Rossetti, CEO und Co-Founder von Alpha, über den Start und den derzeitigen Stand ihrer Partnerschaft.



Um Packstücke effizient zu platzieren, braucht es manchmal Tetris-Kenntnisse – oder eine leistungsfähige Software. (Illustration: Björn Jagdmann, iStock)

20. Mai 2025 | von Kira Böhm und Amelie Nobel

### ***DVZ: Warum hat JAS nach einem Partner für Softwarelösungen gesucht? Und wie ist die Entscheidung auf Alpha gefallen?***

**Andrea Goeman:** Unsere Branche braucht ganz klar Innovation. Spedition kann heute nicht mehr so funktionieren wie vor 10 oder 20 Jahren. Deshalb brauchen wir starke Partner, die einen Mehrwert für unsere Kunden bieten und das idealerweise nicht nur für Großkunden, sondern auch für kleine und mittelständische Unternehmen. Nach vielen Gesprächen mit

unseren Kunden haben wir im Laufe der letzten Jahre festgestellt, dass sie sich neben Resilienz und Verlässlichkeit auch Nachhaltigkeit in Verbindung mit einer Kostenersparnis wünschen. Die Idee von Alpha weniger Luft zu verschiffen und intelligenter zu verpacken, indem Paletten und Container besser ausgelastet werden, kann genau diese Wünsche unserer Kunden erfüllen.

**Massimo Rossetti:** Kunden sind nicht unbedingt bereit die Kosten stark zu erhöhen, um nachhaltiger zu werden. Deswegen suchen sie häufig nach Lösungen, die es ihnen erlauben, CO<sub>2</sub> und Kosten gleichzeitig einzusparen. Das können wir mit unserer Software anbieten, mit der eine Kosten- und Emissionseinsparung von bis zu 20 Prozent möglich ist und gleichzeitig die Produktivität gesteigert werden kann.



(Foto: JAS)

**Andrea Goeman** ist Nachhaltigkeitsbeauftragte bei JAS Worldwide, einem weltweit operierenden Logistikdienstleister, und hat über 20 Jahre Erfahrung in Operations, Sales und in der Strategieentwicklung. Sie konzentriert sich auf Supply-Chain-Optimierung für Kunden verschiedener Industrien und innerhalb des Unternehmens. Sie ist Speditionskauffrau, Betriebswirtin und hat ein Kellogg Executive MBA abgeschlossen.

***Wieso wird überhaupt so viel Luft verschifft? Wo liegen die Schwierigkeiten, Paletten und Container effizient zu verpacken?***

**Goeman:** Unsere Kunden kaufen ihre Rohstoffe und Endprodukte meist auf anderen Kontinenten ein und haben daher oftmals keinen Einfluss auf die Verpackungskosten oder die Art der Verpackung, die ihre Lieferanten nutzen. Dies ist aus unserer Sicht ein großer Hebel zur Optimierung entlang der Lieferkette.

***Was macht Alpha hier anders?***

**Goeman:** Wir starten im Grunde ganz bei den Basics. Wir schauen uns zusammen mit Alpha Packlisten an und geben dem Kunden Einblicke, was bei den Lieferanten optimiert werden kann. Dadurch, dass die Anpassung bei der Verpackung und Verladung stattfindet, werden

bestehende Lieferkettenströme nicht gestört, was für unsere Kunden immer höchste Priorität hat.

**Rossetti:** Die Lieferanten im Lager haben verschiedene Paletten und Boxgrößen. Diese zu kombinieren und sich für die Richtige zu entscheiden, ist nicht einfach. Viele Lieferanten gehen hier häufig einfach nach ihrem Bauchgefühl. Und auch wenn sie schon über viele Jahre Erfahrung verfügen, wird das in den seltensten Fällen der Komplexität gerecht. Wir geben direkt nach der Produktion schon Anweisungen dafür, wie die Produkte verpackt und auf den Paletten platziert werden. Hierbei kommt es auch sehr individuell auf das Transportmittel an. Beispielsweise kann und wird dasselbe Produkt für Luft- und Seefracht anders verpackt.

***Bei JAS haben Sie doch sicher Daten für Ihre Kunden aufbereitet: Welchen Mehrwert bietet Alpha hier?***

**Goeman:** Wir stellen unseren Kunden Dashboards für die Ist-Zahlen, also die Zeit und Kosten sowie Nachhaltigkeitswerte der Sendungen inklusive Vor- und Nachlauf, digital zur Verfügung. Bis jetzt konnten wir den Kunden aber noch keine Dashboards anbieten, die genau zeigen, was die Verpackung am Ursprungsort für Kosteneinsparmöglichkeiten bieten kann und was diese Veränderungen für den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck bringen. Da kommt Alpha für uns ins Spiel, die genau solche Dashboards anbieten.



(Foto: Alpha Augmented Services)

**Massimo Rossetti** ist CEO und Mitgründer von Alpha Augmented Services, einem Cloud-basierten KI-SaaS-Unternehmen, das sich auf die Optimierung globaler Sendungen spezialisiert hat. Die Software von Alpha hilft Unternehmen, sowohl die Versandkosten als auch die CO<sub>2</sub>-Emissionen um bis zu 20 Prozent zu senken. Rossetti hat in verschiedenen operativen und leitenden Positionen über 20 Jahre Erfahrung in der Logistikbranche gesammelt.

***Wie ist die Implementierung der Technik, aber auch der Start der Zusammenarbeit abgelaufen?***

**Goeman:** Im Grunde ist Alphas Software relativ leicht zu implementieren. Das war also kein Problem. Bei den Kunden und auch bei unseren Mitarbeitern müssen wir dieses Produkt erst einmal erklären, sie aus ihrer Komfortzone bringen und ein Verständnis für diese Innovation aufbauen. Für unsere Sales-Mitarbeiter bedeutet das eine ständige Weiterbildung. Wir haben zum Beispiel mit dem Team von Alpha viele Seminare für Mitarbeiter gemacht, um das neue Produkt vorzustellen und unseren Kunden zu vermitteln, dass das eine neue Idee ist, die es wert ist, ausprobiert zu werden.

***Wie haben die Kunden auf die Produkte von Alpha reagiert?***

**Goeman:** Wir sehen da auf jeden Fall ein großes Interesse bei unseren Kunden. Unsere vierteljährlichen Feedbackgespräche haben gezeigt, dass es eine neue Idee ist, die die Kunden sehr gut annehmen. Es ist aber häufig auch erst einmal ein Herantasten. Die Kunden möchten mit einen Test Einsparmöglichkeiten aufgezeigt bekommen, und wenn das positiv aufgenommen wird, gehen die Kunden weiter auf die einzelnen Produkte und Tools von Alpha ein.

Für welche Branchen lohnen sich die Produkte von Alpha am meisten?

**Goeman:** Besonders die Pharma-, die Technologie- und die Retailbranchen können von Alphas Konzept profitieren, da sich in diesen Branchen große Einsparungspotenziale bieten.

**Rossetti:** Industrien, die sehr voluminöse Fracht oder sehr unterschiedliche Boxgrößen haben, die also auf Paletten und in Containern verpackt werden, sind für uns besonders geeignet. Wir sehen unser größtes Potenzial neben der Pharma- und der Retailbranche auch in der High-Tech-Industrie.

***Was erhofft JAS sich von der Zusammenarbeit mit Alpha für seine Kunden, aber auch für das Unternehmen selbst?***

**Goeman:** Wenn man es auf das ganze Jahr sieht, sind die Transportkosten für unsere Kunden immens, weshalb selbst eine Einsparung von wenigen Containern viel beitragen kann, besonders angesichts der aktuellen sehr unvorhersehbaren Weltlage. Um eine konkrete Zahl zu nennen: Wir erhoffen uns für die Kunden zum Beispiel in der Konsumgüterindustrie eine Effizienzsteigerung von 10 Prozent pro Container. Für unser Unternehmen selbst versprechen wir uns von der Zusammenarbeit langfristig mehr Kunden gewinnen zu können und einen Mehrwert für ihre oftmals komplexen Lieferketten zu bieten.

***Ist die Zusammenarbeit für ein Jahr oder längerfristig angelegt?***

**Goeman:** Wir haben uns auf eine langfristige Partnerschaft geeinigt, weil wir auch in Zukunft an Innovationsentwicklungen von Alpha teilnehmen möchten. Wir agieren auch gerne als Tester und geben Feedback von unseren Kunden an Alpha weiter, um dabei zu helfen, die Tools weiterzuentwickeln. Wenn das Interesse bei unseren Kunden bestehen bleibt, werden wir die Zusammenarbeit auch in Zukunft fortführen. Aus meiner Sicht sind konkrete Use Cases für AI Tools in unserer Branche heutzutage unbedingt notwendig.

**Rossetti:** Wir sind sehr froh über die Zusammenarbeit und schätzen sehr, dass wir nicht nur als Tool genutzt werden, sondern auch Feedback erhalten und gemeinsam die Roadmap für die Zukunft ausbauen können. (fw)