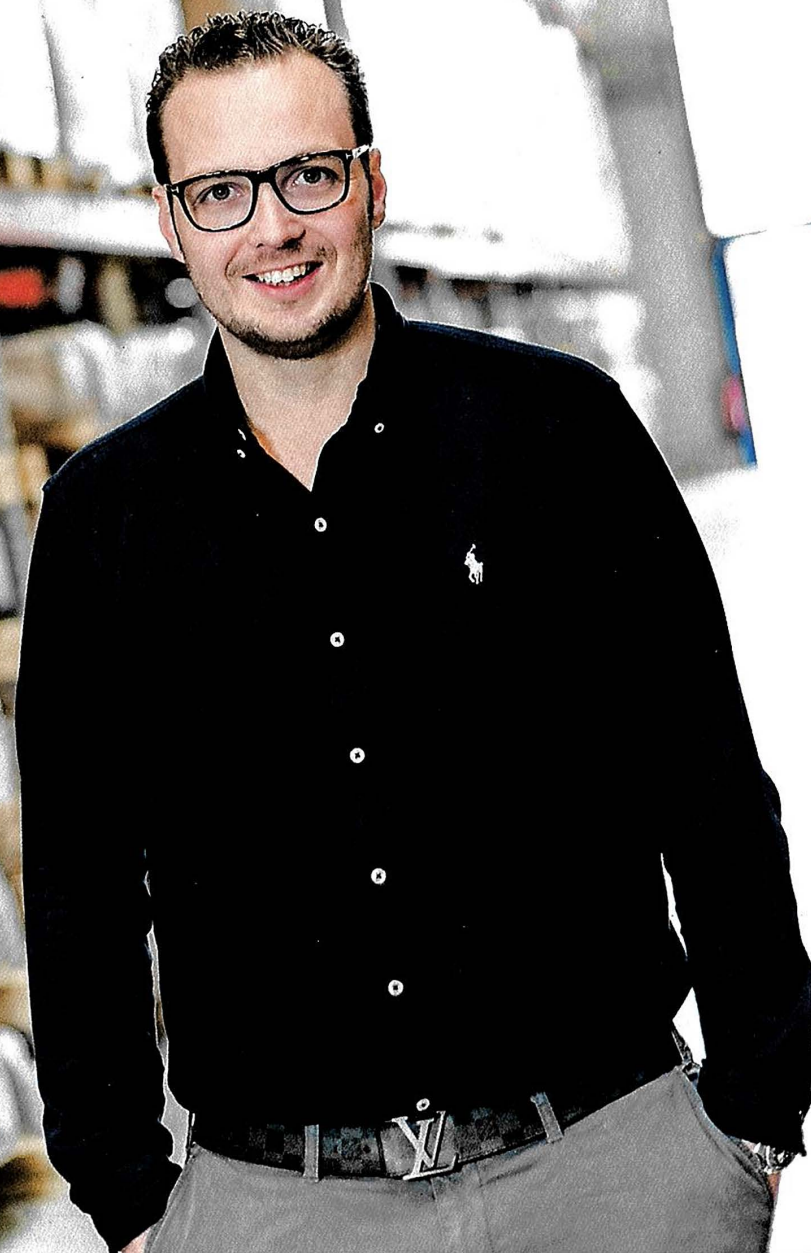




Mit dem Riecher für Marktlücken zum Marktführer

Der Ebbser Andreas Rinnhofer entwickelt über Weihnachten eine Geschäftsidee und wird damit zum Marktführer im DACH-Raum

Wir haben fünf Monate Tag und Nacht gearbeitet, bis wir wieder an den Start konnten.



2.000. Das ist die Zahl an LKW-Fahrern, die allein in Tirol aktuell fehlen. 56.000 sind es in Deutschland. Europaweit rund 500.000. Die Auswirkungen für die Wirtschaft: verheerend, wie der Blick nach Großbritannien nach dem Brexit zeigt. Jetzt will der Ebbser IT-Unternehmer Andreas Rinnhofer Expeditionen europaweit dabei unterstützen, LKW-Fahrer leichter zu finden. Doch eigentlich hat alles ganz anders begonnen.

Ständig auf der Suche nach Mitarbeiter:innen

Ewals Cargo heißt die Spedition mit rund 2.000 Mitarbeiter:innen bei der Rinnhofer um 2015 als Speditionsleiter arbeitet. „Wie alle in der Branche waren wir ständig auf der Suche nach Mitarbeiter:innen. Mit der Zeit wurden auch immer mehr Quereinsteiger eingestellt, die aber vom Start weg intensiv geschult werden mussten“, erinnert sich Andreas Rinnhofer an die Problemstellung. „Kurse dafür starteten nur alle drei Monate. Und bis zum Start hast du unausgebildete Mitarbeiter:innen im Blindflug.“ Das Ausbildungssystem musste schneller werden. Die Lösung: Schulungsvideos. Doch was auf den ersten Blick so einfach und logisch klingt, stellt Andreas Rinnhofer vor die nächste Herausforderung und katapultiert ihn in eine vollkommen neue Welt.

Ein riesiger Markt und keine Lösung für ein großes Problem

„Ich konnte nicht glauben, dass auf dem gesamten deutschsprachigen Markt keine Schulungssoftware für diese Anforderung zu finden war“, erinnert sich Andreas Rinnhofer zurück. Immerhin: Wir sprechen hier von rund 600.000 Arbeitnehmer:innen, die 2021 in über 16.000 Expeditionen beschäftigt sind. Ein riesen Markt, um es vorsichtig auszudrücken. Und alle haben dasselbe Problem:

Mitarbeiter:innen müssen schnell und laufend ausgebildet werden. Rinnhofer riecht Lunte, erzählt seinem ersten Arbeitgeber davon; einem der größten bayerischen Spediteure: Georg Dettendorfer. Er kennt das Problem nur zu gut, ist begeistert und rät sofort zur Selbstständigkeit mit dieser grandiosen Idee. Aber es sollte alles andere als leicht werden.

Mit Youtube über Weihnachten zum Softwareentwickler

„Ich hab dann über Weihnachten hunderte Videos geschaut, wie man eine Website baut und Schulungsvideos macht“, erinnert sich Andreas Rinnhofer heute mit einer gesunden Portion Selbsterironie an die naiven, aber hochmotivierten Anfänge. Aber er baut die Website. Auf Wordpress, einem weltweit verbreiteten Softwaretool. Auch die ersten Kunden finden sich ein. Und dann kommt, was kommen musste. Das System geht durch Überlastung in die Knie. Kein Einzelfall.

Schnell wird klar, mit Wordpress wird das nichts. „Ich musste dann den ganzen Businessplan über den Haufen werfen. Und am Ende stand dann eine Null mehr.“ Egal. Die Kunden waren nach wie vor an Bord, gaben dem jungen IT-Unternehmer die Zeit, das System komplett neu zu programmieren und bekamen innerhalb eines halben Jahres eine wesentlich bessere Version, vollkommen in HTML 5 programmiert. „Wir haben fünf Monate Tag und Nacht gearbeitet, um das hinzukriegen. Sofort haben wir auf eine Cloud-Lösung gesetzt oder etwa Multiple-Choice-Fragen ermöglicht. Das war jetzt eine ganz andere Welt“, schwärmt Andreas Rinnhofer. Und die Kunden waren begeistert. Nicht nur, weil Mitarbeiterschulungen maximal flexibel wurden, sondern auch noch die Kosten auf etwa ein Drittel reduziert werden konnten.



Ich konnte nicht glauben, dass auf dem gesamten deutschsprachigen Markt keine Schulungssoftware für diese Anforderung zu finden war. Wir sprechen hier immerhin von 16.000 möglichen Kunden.

ANDREAS RINNHOFER
GRÜNDER UND
GESCHÄFTSFÜHRER
INN-OVATIV GMBH



Wir haben jetzt 32.000 Nutzer:innen auf der Plattform. Unser Ziel ist es, bald auf 100.000 Nutzer:innen zu skalieren und dann europaweit tätig zu werden.

ANDREAS RINNHOFER
GRÜNDER UND
GESCHÄFTSFÜHRER
INN-OVATIV GMBH

Marktführer bei Schulungssoftware für Speditionen mit 32.000 Nutzern

Heute hat die Software Spedifort rund 32.000 Nutzer:innen und bietet über 3.000 Kurse. 52 Sprachen spricht die Plattform. Sieben Mitarbeiter:innen arbeiten inzwischen im Unternehmen. „Unser Ziel ist es, schon bald auf 100.000 Nutzer zu kommen und dann europaweit tätig zu werden“, verrät der Ebbser, dessen Unternehmen inno-soft in Kiefersfelden angesiedelt ist und inzwischen auch schon Nachahmer gefunden hat. „Die haben aber alle zusammen nicht die Zahl an Nutzern wie wir sie aktuell vorweisen können“, schmunzelt Rinnhofer.

Da war doch noch ein Problem zu lösen

Es läuft, könnte man sagen. Wäre da nicht noch das Problem mit den fehlenden LKW-Fahrern, das es zu lösen gilt. Auch dort schlägt der demografische Wandel zu: Durchschnittsalter 55. Jährlich gehen zehntausend Fahrer mehr in Pension als nachkommen. Gibt es keine Lösung, stehen teure LKW auf dem Hof, ohne Geld zu verdienen. Immer mehr Fahrer kommen aus dem Osten, „wo teils ganze Dörfer für eine Spedition fahren“, weiß Rinnhofer. Das Recruiting in dem Bereich läuft aber semiprofessionell. Bis jetzt.

Durch Partnerschaften zum mächtigen Jobportal für LKW-Fahrer

Rinnhofer: „2020 hätten wir die Idee, ein mehrsprachiges Jobportal für die Suche von LKW-Fahrern zu entwickeln, was es bisher so nicht gegeben hat.“ Das schwierige dabei: Genügend LKW-Fahrer auf die Plattform aufmerksam zu machen, damit diese sich auch darüber bewerben. Die wiefie Lösung: Eine Medienpartnerschaft mit dem Springer Verlag, der auflagenstarke Branchenmagazine, Webseiten oder eine Facebookseite mit 300.000 Followern betreibt. „Zusätzlich setzen wir inzwischen auf hunderte Medienpartner in Westeuropa, die uns bewerben.“ Aktuell befinden wir uns mit Spedijobs zwischen Phase eins und zwei unseres dreistufigen Entwicklungsplanes. „Wir können das Problem lösen, sind am Markt und verbessern uns noch täglich. Ist Phase zwei abgeschlossen, gilt es in Phase drei zu skalieren und groß zu werden.“