

新聞稿

Gebrüder Weiss 的銷售額增長百分之八

圓滿完成換代 / 陸地運輸高負荷運轉 / 海外及德國的陸運/空運及海運網絡得到鞏固 / 持續增長的宅配需求 / 招賢納才

Lauterach, 2019 年 3 月 14 日由於經濟發展形勢良好，Gebrüder Weiss 於上一經營年度取得了 16.7 億歐元的初步淨銷售額。相較於上一年度的 15.5 億歐元，這相當於 8.3% 的增長。

「我們對業務發展狀況感到十分滿意。這是表現突出的一年。儘管各系統高負荷運轉，但我們並未因此降低我們的服務品質。對客戶的承諾乃重中之重」，Gebrüder Weiss 公司行政總監 Wolfram Senger-Weiss 如是說。除了落實數碼化之外，Gebrüder Weiss 還繼續對實體基礎結構進行了投資。公司 2018 年投資了約 5 千萬歐元。公司的產權比率穩定於 58%，這在很大程度上保證了信貸機構的獨立性。

2018 年，Gebrüder Weiss 在各個管理層面進行了更新換代，包括領導層、地區管理層及分公司管理層。公司對管理人員進行了系統性培養，因此所有內部新職位均無空缺。「這充分表明了公司組織和文化方面的強大。我們著眼於持續性，我們的團隊亦準備好了應對數碼化未來的挑戰」，Wolfram Senger-Weiss 如是說。

陸上運輸：自信應對挑戰

陸上運輸部門於 2018 年再次證明了其支柱部門的地位。儘管競爭非常激烈，但有機增長率仍達到了 7.5%。儘管持續良好的經濟發展形勢提供了需求，但仍面臨著隨之而來的嚴峻挑戰，例如：駕駛員緊缺、載貨空間不足及貨運量的劇烈波動。「我們憑藉自身的技術能力、品質與價格意識以及更敬業的員工，順利克服了這些困難」，Wolfram Senger-Weiss 總結道。數碼化工具有助於改善規劃、優化流程，並提供新的溝通途徑。

海外及德國基地持續建設中

Gebrüder Weiss 在空運與海運領域取得了約 12% 的銷售額增長。全球網絡重組一年後，公司於 2018 年繼續投資於開發亞洲、美國及德國基地，並擴展北美與亞洲之間的跨太平洋運輸路線。除了傳統空運與海運服務之外，Gebrüder Weiss 越來越多地為美國及中國客戶提供物流解決方案與陸運服務。

宅配業務進一步增長

受益於不斷增長的線上交易，貨代業務在**宅配 (B2C)** 領域有著數量方面的顯著增加。我們為最終客戶發送了約 900,000 件消費電子、家政及傢俱領域的包裹，其中僅奧地利境內就足足佔了三分之一。公司再次藉此捍衛了其在奧地利市場的領先地位。除了「雙人搬運」模式送貨之外，**Gebrüder Weiss** 還承接設備的現場安裝與連接。包括捷克、斯洛伐克、匈牙利、克羅地亞、塞爾維亞及最近的羅馬尼亞，國際性傢俱店、電器經銷商及建築市場皆成為本物流企業的客户。

DPD Austria 公司亦在 B2C 領域取得了增長，並在 B2B 領域具有穩固的市場領先地位，而 **Gebrüder Weiss Paketdienst** 公司正是該公司的股東之一。DPD Austria 的員工於 2018 年首次運送了超過 5 千萬件包裹，增長了百分之四。

招賢納才

各種排名證實：**Gebrüder Weiss** 位列物流行業的最佳雇主行列。此外，公司去年還對歐洲 19 個國家的 5,720 名員工進行了問卷調查。結果：逾 90% 的僱員為能在 **Gebrüder Weiss** 工作感到自豪，並推薦別人加入公司。「**Gebrüder Weiss** 提供多種多樣的職業類型，因此有廣泛的職業發展機會。這並不侷限於運輸專業人員及物流人員，業務分析師和 IT 或 HSEQ 等領域的專家同樣亦為我們需要的」，**Wolfram Senger-Weiss** 說。僱員數量的年度增長率約為 6%，為 7,112 名員工（2017 年：6,724 名）。