



„LIQUIDITÄT  
OPTIMIEREN KANN  
GANZ EINFACH  
FREUDE MACHEN.“

Christian Weigert weiß genau, wie etwas pünktlich und sicher von hier nach dort kommt. Sein Transportunternehmen ist seit drei Generationen in Familienbesitz und behauptet sich selbstbewusst in einer temporeichen Branche.

Auslastung und eine perfekte Logistik sind die Treiber für das Transportbusiness. Auf der Kostenseite sollte dagegen klug gerechnet und mit Weitsicht geplant werden. Die Weigert Transport GmbH setzt mit modernem Liquiditätsmanagement auf die Partnerschaft mit American Express®.



## CHRISTIAN WEIGERT

# Ein kluger Rechner mit Sinn für Gänsehaut-Momente

„Ich bin heute noch dankbar, dass mein Vater mir nicht geraten hat, Mechaniker zu werden, sondern meinen Wunsch nach einem betriebswirtschaftlichen Studium unterstützte“, lacht Christian Weigert. Der 39-Jährige ist seit über zehn Jahren Geschäftsführer in dem Transportunternehmen Weigert, das sein Großvater vor über 60 Jahren in Teublitz nahe Regensburg gegründet hat. Gemeinsam mit 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der tatkräftigen Unterstützung seiner Eltern sorgt er dafür, dass deutschland- und europaweit Ladungen mit Kartoffeln und Zwiebeln, Marmor oder Baumaterial den richtigen Weg finden. Der Betrieb hat über die Jahre eine Flotte von 26 Fahrzeugen aufgebaut und bietet heute sowohl Service für Erd- und Tiefbauarbeiten als auch Transportleistungen mit Kippfahrzeugen für Agrarprodukte und im Fernverkehr. Beim Gang über das 6.000 m<sup>2</sup> große Betriebsgelände lächelt Christian Weigert zufrieden, weil er kein einziges Fahrzeug vorzeigen kann – alle im Einsatz.



Controlling und Kostenrechnung liegen Christian Weigert und er sieht in diesem Know-how und dem täglichen Einsatz in der Praxis einen der Gründe, warum das Transportunternehmen heute noch erfolgreich am Markt ist. Während sich bei der Transportleistung alles um Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Flexibilität dreht, herrscht in dem Büro des Logistikbetriebes spürbar hohes Tempo. Kunden brauchen kurzfristig Unterstützung, der Fahrer will selbstverständlich statt leer lieber wieder beladen zurück über den Brenner fahren, an Internet-Börsen werden neue Fuhren ausgeschrieben. Angebote und Rechnungen summieren sich bei diesem Tempo schnell. „Ich habe jeden Moment auf Knopfdruck meine Kosten und die verfügbare Liquidität im Blick“, erklärt Christian Weigert, „es wäre für mich absolut nicht zu akzeptieren, wenn ich Zahlen, die Handlungsbedarf nach sich ziehen, einfach ignorieren würde.“ Transparenz sei schließlich der Schlüssel, um ein Unternehmen wirtschaftlich zu führen – gerade in einer so hart umkämpften Branche wie Transport und Logistik. Unter diesen

Gesichtspunkten prüfte Weigert auch, ob die Business Card von American Express eine echte Optimierung für seinen Betrieb sein könnte. Er war schnell überzeugt. So werden Leistungen unmittelbar beglichen und stellen im Betrieb mit einem Zahlungsziel von bis zu 50 Tagen Liquidität bereit. „Die Business Card ist mit Sicherheit ein modernes Zahlungsinstrument“, erklärt Weigert. Für den Unternehmer liegt der positive Unterschied vor allem darin, dass weder Avale noch Finanzierungsrahmen bei der Hausbank in Anspruch genommen werden müssen. Das erfordere von Fall zu Fall aufwändige Verhandlungen, höhere Kosten und zeige auch Auswirkungen auf die Kennzahlen in der Bilanz. So hat er mit der Business Card von American Express eine ideale Ergänzung zur klassischen Hausbankbeziehung gefunden. „Eine Zahlungslösung, mit der meine Rechnungen unmittelbar beglichen sind und die mir zugleich einen umfangreichen Zeitraum einräumt, in dem auch die Zahlungen meiner Kunden wieder eingehen und in dem ich beispielsweise Investitionen zur Betriebsmodernisierung vornehmen kann, muss man einfach nutzen.“

Mit ein paar Beispielen kann Christian Weigert deutlich machen, warum die Business Card als Zahlungslösung attraktiv ist. Rund vier Millionen Euro Umsatz macht sein Betrieb jährlich, bei Zahlungszielen seiner Kunden von 30 bis 60 Tagen und hohen monatlichen Aufwendungen für Leasing, Tankfüllungen und Maut entsteht schnell ein monatliches Finanzierungsvolumen von bis zu einer halben Million Euro. Heute begleicht Weigert bereits alle Mautkosten im Transportbetrieb über



Christian Weigert ist verantwortungsvoller Unternehmer mit gutem Gespür für die perfekte Balance zwischen täglichem Einsatz und den schönen Dingen, die das Leben auch bereichern.

die kartenbasierte Zahlungslösung – Ausbau nicht ausgeschlossen.

Christian Weigert genießt als Mitglied des Membership Rewards® Programms von American Express noch einen weiteren Vorteil. Mit dem intelligenten Rückvergütungssystem sammelt er über alle Ausgaben mit der Business Card Punkte – die dann privat oder geschäftlich genutzt werden können.

**„Da bin ich emotional“, lacht der zu packende Unternehmer, „als ich neulich die super Jeans gesehen habe und nicht einen Cent aus dem Portemonnaie holen musste, weil ich sie mit den Membership Rewards Punkten bezahlen konnte, war das einfach ein tolles Gefühl.“**

Auch für Hotelaufenthalte und Reisekosten setzt Weigert die Karte ein. Das Sammeln der Membership Rewards Punkte ist für ihn ein attraktiver Anreiz. Rund 20.000 Punkte kommen schon heute im Monat zusammen – sie werden im Moment eisern gespart, denn der Chef hat das Apple Netbook im Visier.

Christian Weigert führt den Betrieb mit Herzblut. Und immer wieder geht es um den Begriff Verantwortung. Nicht nur die betriebswirtschaftliche Seite liegt ihm, ein Besuch der Betriebshalle ist an vielen Wochenenden selbstverständlich – schließlich gibt's immer etwas an den Fahrzeugen zu prüfen und zu optimieren. „Es macht mir einfach Spaß, mich auch um das Technische und die Wartung zu kümmern“, erklärt er. „Es ist für uns alle wichtig, die Fahrzeuge Montag früh wieder mit einem guten Gefühl auf die Straße zu lassen.“ Und nicht selten kommt es vor, dass der Chef selbst eine Fahrt übernimmt. „Das ist das wirklich Spannende an meinem Unternehmergehen“, beschreibt Weigert seinen Job: „Ich entwickle komplizierte Logistikpläne und ich kann es heute noch genießen, einen Lkw mit einer vollen Ladung Marmor aus Carrara in den ersten Sonnenstrahlen des Morgens durch das Alto Adige Richtung Deutschland zu fahren – das sind echte Gänsehautmomente.“

Die Transportbranche ist zahlenorientiert – daran gibt es auch nach Einschätzung von Christian Weigert nichts zu rütteln. Genauso liegt ihm aber auch am Herzen, neue Chancen zu entwickeln, und die Zukunft zu sichern. Sein Engagement beim bayerischen Landesverband Transport- und Logistikunternehmen erlaubt ihm, „über den Tellerrand hinauszublicken“, interessante Impulse aufzunehmen und sich mit Branchenkollegen auszutauschen. Von der Politik in Berlin und Brüssel fühlt sich die Transportbranche nicht gerade nachhaltig unterstützt und es gilt, neue Ideen zu entwickeln. Das betrifft die Sorge um motivierten Nachwuchs genauso wie die Transparenz in einem Markt, der sich mit Eintritt weiterer EU-Mitglieder immer weiter öffnet.

Eine Begegnung mit Christian Weigert macht optimistisch: ein Unternehmer, der leidenschaftlich für sein Geschäft und seine Branche eintritt und die Zukunft fest im Blick hat. Dass er die Zahlendetails im Griff hat, gibt ihm nicht nur Gelassenheit, sondern auch die Ausstrahlung, mit sich im Reinen zu sein. Wer weiß – vielleicht wird sich die Verantwortung für den Familienbetrieb in ferner Zukunft einmal auf vier Schultern verteilen, die Zwillinge der Familie Weigert sind schon über ein Jahr alt.

---

**Ein eingespieltes Team: Gemeinsam mit Thomas Hielscher von American Express, ist Unternehmer Christian Weigert immer auf der Suche nach neuen Ideen, um das Liquiditätsmanagement des Familienbetriebes zu optimieren.**

---



# DIE AMERICAN EXPRESS BUSINESS GOLD CARD AUF EINEN BLICK

Die Vorteile der Business Gold Card von American Express speziell für inhabergeführte Unternehmen, Freiberufler und Selbständige:

- > **Finanzielle Flexibilität:** ein um bis zu 50 Tage verlängertes Zahlungsziel und ein individueller, bedarfsgerechter Verfügungsrahmen
- > **Geschäftsausgaben bequem bezahlen:** einsetzbar bei vielen Dienstleistern und Lieferanten, von Büroausstattung über Online-Werbung bis hin zu Mautgebühren
- > **Transparenz:** detaillierte Monatsabrechnung und Online-Kontozugriff, bis zu neun Zusatzkarten für Teilhaber und Mitarbeiter; Limit individuell für jede Zusatzkarte auf Wunsch möglich
- > **Attraktive Prämien:** Teilnahme am Membership Rewards Bonusprogramm
- > **Business Plus Online-Reise-Service:** Online-Buchung mit vielfältigen Vorteilen bei Airlines, Hotels und Mietwagen
- > **Sicherheitspaket:** umfassender Versicherungsschutz, Service und Hilfe weltweit, rund um die Uhr

Bei weiteren Fragen zur Business Gold Card:

Telefon: +49 69 7576-2890

E-Mail: [business@aexp.com](mailto:business@aexp.com)

[www.amex-business.de](http://www.amex-business.de)

Sie möchten in den Genuss von noch mehr Services und Leistungen kommen? Die Business Platinum Card hält weitere Vorteile für Sie bereit.

## Impressum

Herausgegeben von

American Express Services Europe Ltd.

Zweigniederlassung Frankfurt am Main

Theodor-Heuss-Allee 112

60486 Frankfurt am Main

## Über American Express

American Express – 1850 gegründet und seit 1898 auch in Deutschland vertreten – ist einer der weltweit führenden Anbieter von Reise- und Finanzdienstleistungen. Über 63.500 Mitarbeiter kümmern sich in über 130 Ländern um 102,4 Millionen Kartenkunden und viele Millionen Geschäftsreisende.

## Kontakt

American Express Services Europe Ltd.

Zweigniederlassung Frankfurt am Main

Simone Heil

Telefon: +49 69 7576-2325, Telefax: +49 69 7576-2750

E-Mail: [Simone.Heil@aexp.com](mailto:Simone.Heil@aexp.com)

Verantwortlich für die Redaktion

fischerAppelt, advisors GmbH

Lindleystraße 12

60314 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 4272 616 820

E-Mail: [frankfurt@fischerappelt.de](mailto:frankfurt@fischerappelt.de)