

Effizient in Europa

Strategien: Konzerne und Kooperationen trimmen ihre Europaverkehr auf Effizienz. Welche Hebel es gibt, zeigte ein Symposium von **trans aktuell**, Hochschule Heilbronn sowie VSL Baden-Württemberg.

Die Republik ist nicht genug. Verladet erwarten, dass ihre Sendungen zu den gleichen Bedingungen wie beim nationalen Transport auch ins europäische Ausland gelangen. Ob das Ziel auf den Feroer-Inseln oder in Gibraltar liegt, spielt keine Rolle. Ihr Dienstleister hat zu festen Preisen und Laufzeiten überall hin zu liefern. Und keine Frage, dass der Auftraggeber auch stets über den Status der Sendung informiert sein will.

Das stellt kleine und mittlere Expeditionen vor Herausforderungen. Sie haben weder die nötigen eigenen Kapazitäten noch genügend Partner, um flächendeckend auf dem Kontinent präsent zu sein. Und selbst, wenn der Wille vorhanden wäre, jede Sendung zuzustellen: In der Regel fehlt das Aufkommen, um Verkehre in entlegene Winkel wirtschaftlich zu gestalten. Also behelfen sich viele Expeditionen, indem sie unter das Dach einer Stückgutkooperation schlüpfen.

Über diese Schiene können Mittelständler auf einen Schlag europaweit tätig werden. »Jeder kann definitiv jede Ecke Europas erreichen«, sagte Peter Baumann, Geschäftsführer der Kooperation 24 plus, bei einem Symposium von **trans aktuell**, Verband Spedition und Logistik (VSL) Baden-Württemberg und Hochschule Heilbronn vor knapp 90 Teilnehmern in den Räumen der Hochschule.

Mittelständler sparen sich dadurch viel Mühe. Durch den Anschluss an die Kooperation können sie sich ohne größeren eigenen Aufwand neue Märkte und Potenziale erschließen, erklärt Baumann. Nicht zuletzt steigt damit auch ihre Wettbewerbsfähigkeit im Inland. Selbst für diejenigen, die bereits europäische Verkehre unterhalten, sei die Kooperation interessant.

Ein weiterer Vorteil: Der Anschluss an ein Netzwerk zahlt sich auch in Krisenzeiten aus. »Es kann Schwankungen effizient und ohne Leistungsabbrüche abfedern«, erläutert Baumann, dessen Kooperation aus Haunack 64 Partner umfasst. Hilfreich ist das zweistufige Netzwerk. Es sieht zum einen Direktverkehre und zum anderen Verkehre über den Zentralthub in Haunack beziehungsweise die Regionalhubs in Hannover und Ludwigsburg vor. Brechen die Mengen ein, nehmen die Sendungen statt den direkten Weg eben den über die Hubs. Und von alldem bekommt der Kunde bei gleichen Laufzeiten nichts mit. Die interessante Variante aus 24 plus-Sicht sind jedoch die Direktverkehre. »Die wollen wir weiter fördern«, kündigt Baumann an.

unterschreiben würde. Schon seit langem hat sich der Unternehmer dem Ziel verschrieben, die Einsatzzeit des Fahrzeuges zu erhöhen.

»Im klassischen Trampverkehr fährt der Lkw in 24 Stunden nur 6,5 Stunden«, erklärt Eschborn. Unproduktive Warte- und Pausenzeite füllt den Rest des Tages. »Die Produktionszeit beträgt also nur 27 Prozent«, sagt Eschborn, der mit seiner 2006 gegründeten Kooperation für 91 Partner spricht. Für Eschborn ist die Einsatzzeit des Lkw der große Hebel. Wer dort ansetzt und Verbesserungen erreicht, schlägt seiner Ansicht nach mehrere Fliegen mit einer Klappe. Eine höhere Produktivität ermöglicht Einsparungen und auskömmliche Renditen. Auch der Kunde profitiert, weil durch die erzielten Fortschritte niedrigere Frachten möglich seien. Denn eines ist für Eschborn klar: Das Frachtniveau wird nicht steigen. »Der Preis wird

Die Prozesse müssen stimmen. Das betont Euro-Log-Vorstand Fürbacher (unten). Die Konzernvertreter Löhnerz (Schenk, oben) und Ruhnow (Logwin)



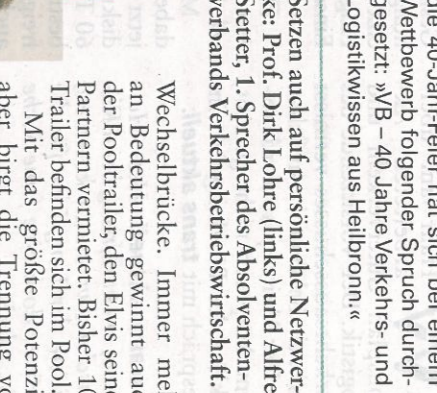
immer hinterfragt werden«, erklärt der Elvis-Chef. »Zum Teil geht es um fünf oder zehn Euro.« Um die Einsatzzeiten der Lkw zu erhöhen, braucht es laut Eschborn industrialisierte Prozesse. Das beginnt damit, dass man sich auf bestimmte Transportgüter, standardisierte Verkehre und ein einheitliches Equipment einigt.

Wie Schenke findet auch Elvis Gefallen an der Jumbo-



Nicht nur Speditionsnetzwerke sind wichtig, auch persönliche Netzwerke sind von Nutzen. Das ist das Credo des Absolventenverbands Verkehrsbetriebswirtschaft (AVB) an der Hochschule Heilbronn. Er versteht sich als Netzwerk, in dem sich die Ehemaligen austauschen und Projekte auf die Beine stellen können. »Wir wollen die Vernetzung noch weiter fördern«, betont der 1. Sprecher des AVB, Alfred Stetter, Geschäftsführer von Stetter Consulting aus Augsburg. So will der AVB verstärkt Akzente mit Veranstaltungen setzen und auch auf der Messe transportlogistik Präsenz zeigen. Ein besonderes Jubiläum steht im nächsten Jahr an: Dann feiert der Studiengang Verkehrsberbetriebswirtschaft (VB) Heilbronn seinen 40. Geburtstag. Als Slogan für die 40-Jahr-Feier hat sich bei einem Wettbewerb folgender Spruch durchgesetzt: »VB – 40 Jahre Verkehrs- und Logistikwissen aus Heilbronn.«

Setzen auch auf persönliche Netzwerke: Prof. Dirk Lohne (links) und Alfred Stetter, 1. Sprecher des Absolventenverbands Verkehrsbetriebswirtschaft.



Wechselbrücke. Immer mehr an Bedeutung gewinnt auch der Pooltrailer, den Elvis seinen Partnern vermietet. Bisher 100 Trailer befinden sich im Pool.

Mit das größte Potenzial aber birgt die Trennung von Fahrer, Lkw und Aufleger. »Es ist Blödsinn, an dieser Einheit festzuhalten«, sagt Eschborn. Nur wenn der Fahrer wechselt, kann der Lkw rund um die Uhr laufen. Hier beißen sich viele Chefs aber noch die Zähne aus. Viel erreichen können Betriebe auch, indem sie ihr Datenmanagement auf Vordermann bringen. Jörg Fürbacher, Vorstand des IT- und Netzspezialisten



Sorgen für Gesprächsstoff: die Thesen von Elvis-Vorstand Eschborn (unten) zur Industrialisierung der Ladungsverkehre.

Euro-Log aus München, hat die Erfahrung gemacht, dass Firmen Daten mehrfach erfassen oder zu spät nutzen. Grund ist, dass die Systeme nur unzureichend aneinander angebunden sind.

»Der Disponent weiß von den Sendungen im Lauf des Tages – und nicht erst um 15 Uhr, wenn der Fahrer anruft«, erklärt Fürbacher. Handelt er erst dann, ist viel Zeit verstrichen und gegensteuern nur schwer möglich.

Ein Spediteur, den Fürbacher unlängst aufsuchte, verfrügte über 14 verschiedene Systeme. »Ständig wechselten die Mitarbeiter von einem auf den anderen Bildschirm«, sagt er. Der Euro-Log-Chef warnt davor, die alten Systeme gleich in die Tonne zu hauen. »Vielmehr gilt es, Synapsen auf die bestehenden Systeme zu legen.« Die Mühe zahlt sich aus: »In den Prozessen steckt unwahrscheinlich viel Potenzial«, sagt Fürbacher.

Es lohnt sich also, die Dinge zu hinterfragen – seien es Prozesse, Equipment oder die Strukturen. Konzerne und Kooperationen haben also noch genügend zu tun, wenn das Engagement in Europa auch weiterhin erfolgreich sein soll. Matthias Rahmann

Fotos: Küppers, Montage: Mannchen

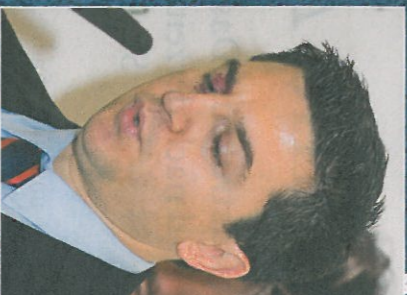


Peter Baumann (rechts unten) erklärt den 90 Teilnehmern, was 24 plus in Europa vor hat.

Doch egal, wohin und mit welchem Equipment der Lkw unterwegs ist – Hauptsache, er ist überhaupt unterwegs. »Am günstigsten ist es, 24 Stunden zu fahren«, betont Schenker-Mann Löhnerz. Je länger die Fahrzeuge laufen, desto mehr macht ihm die Sache Spaß. Eine Aussage, die Jochem Eschborn, Vorstand der Ladungsoperation Elviss aus Alzenau, sofort



Zufrieden auch ohne Kooperation: Volker Nuss (links) und Patrizio Corvaglia von der Spedition Nuss.



DIE ANFORDERUNGEN AN NETZE

Ob Kooperation oder Konzern: Für beide ist ein effizientes Netz in Europa eine Herausforderung: Verkehre müssen berechenbar, zu festen Laufzeiten, standardisiert und transparent ablaufen. Dazu sind feste Konditionen, aber auch IT-Systeme erforderlich. Ferner gilt es, nationale Besonderheiten und Sprachbarrieren zu überwinden. »Die Hürden sind viel höher als im nationalen Bereich«, betont Prof. Dr. Dirk Lohne, Dekan im Studiengang Verkehrsberbetriebswirtschaft und Logistik an der Hochschule Heilbronn. Er glaubt, dass Konzerne gegenüber Kooperationen beim Sprung nach Europa leicht im Vorteil sind. Während letztere Standards und Vorgehensweisen oft aushandeln müssten, könnten Konzerne das Ganze hierarchisch durchsetzen.

Das Unternehmen Logwin kennt beide Sichtweisen – die des Konzerns und die der Kooperationen. »Keiner kann überall alles«, sagt Dieter Ruhnow, Projektverantwortlicher für Bahn- und Ladungsverkehre. Deshalb entscheidet Logwin im Einzelfall, ob ein eigenes Netz betrieben wird oder eine Kooperation zum Zuge kommt. Schwerpunkte bei Logwin sind der Textileinzelhandel sowie die Medien- und Automobilbranche. Dort will Ruhnow nicht auf eigene Netze verzichten. Sonst vertraut er auf Kooperationen wie 24 plus oder CTL. Wer für Logwin tätig wird, muss gewisse Voraussetzungen erfüllen. Damit will der Konzern Qualitätsstandards halten. Die genauen Anforderungen sind in einem acht Seiten starken Pflichtenheft zusammengefasst.

ERFOLG AUCH OHNE KOOPERATION

Die Spedition Nuss aus Wörth fühlt sich auch ohne Anschluss an eine Kooperation wohl. Seit dem vergangenen Jahr ist sie verstärkt auch europaweit tätig. Die Abteilung Europa Road fertigt monatlich etwa 300 Sendungen ab. Dahinter stehen drei Disponenten unter Regie von Patrizio Corvaglia. Der Abteilungsleiter spricht sechs Sprachen, so dass zumindest ein Argument, das gerne für den Anschluss an eine Kooperation angeführt wird, nicht greift: die angebliche Sprachbarriere. Die Unternehmensgruppe Nuss, die 160 Mitarbeiter beschäftigt, und den Fokus unter anderem auf die Automobil- und Papierlogistik gelegt hat, setzt rund 90 eigene Lkw ein. Je nach Gegebenheiten kommt bei den Europaverkehren entweder der eigene Fuhrpark oder ein Unternehmer zum Einsatz. Hier kommt es laut Corvaglia auf den richtigen Mix an. Er ist der Ansicht, dass es aufgrund der täglich neuen Anforderungen kein Patentrezept für Europaverkehre gibt. Jeder Tag bringe neue Herausforderungen. Doch bisher hat es sich offenbar gelohnt, sie anzupacken. »Durch unsere europaweiten Aktivitäten ist es gelungen, unsere Position zu stärken«, bilanziert Geschäftsführer Volker Nuss – und das auch ohne Anschluss an eine Kooperation.