

Heppner kauft Dina Logistics

BELGIEN Die französische Logistikgruppe Heppner übernimmt das belgische Familienunternehmen Dina Logistics mit Sitz in Brüssel. Dina werde mit seinem nationalen Partnernetz weiterhin eigenständig operieren, versichert Heppner in einer Mitteilung. Die Gruppe ist bereits in den Niederlanden aktiv. Mit der Akquisition werde eine Zustellung in alle Benelux-Regionen innerhalb von 24 Stunden möglich, schreibt Heppner.

Dina Logistics wurde 2007 von der Familie de Koker gegründet und wird heute von Dimitry de Koker geleitet. 2021 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 12 Millionen Euro und beschäftigt derzeit rund 100 Mitarbeiter. Heppner setzte 2020 über 700 Millionen Euro um. Das 1925 gegründete Unternehmen beschäftigt derzeit mehr als 3.570 Mitarbeiter an rund 80 Standorten in Frankreich, 14 Vertretungen in Deutschland sowie Niederlassungen in den Niederlanden, Spanien, Belgien und dem Senegal. (kl)

Umschlag steigt in Antwerpen

SEEHÄFEN Trotz eines stagnierenden Containerumschlags hat der Hafen Antwerpen das Umschlagaufkommen 2021 gesteigert. 240 Millionen Tonnen wurden abgefertigt, 3,8 Prozent mehr als im Vorjahr, teilt der Scheldehafen mit. Wachstumsträger war das konventionelle Stückgut mit einem Plus von 73,6 Prozent auf 11,5 Millionen Tonnen. Dabei profitierte dieses Segment von einem um 81 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Stahlaufkommen.

Der Containerumschlag sank dagegen um 0,1 Prozent. 12,02 Millionen TEU wurden nach Angaben des Hafens geladen oder gelöscht. Herausfordernd seien im vergangenen Jahr die Störungen im weltweiten Containerlinienverkehr und der Mangel an Fachkräften gewesen. Die geplante Fusion des Hafens mit Zeebrugge ist für Antwerpen „ein wichtiger Meilenstein in Sachen Fachkräftemangel, Kapazitätsengpässen und Energiewende“. (fho)

Rostock legt zweistellig zu

OSTSEEHAFEN Im Rostocker Überseehafen sind im vergangenen Jahr 28,7 Millionen Tonnen umgeschlagen worden. Das sind 11,7 Prozent mehr als im Vor-Corona-Jahr und 3,6 Millionen Tonnen oder 14 Prozent mehr als im Vorjahr, teilte der Hafen mit.

Zudem Plus hätten alle vier für den Hafen relevanten Gütersegmente beigetragen, unterstrich Hafengeschäftsführer Gernot Tesch bei der Bekanntgabe der Jahreszahlen. Wachstumsträger sei vor allem der Umschlag von rollender Ladung im Fähr- und RoRo-Verkehr mit einem Plus von 18 Prozent.

Das Schüttgutaufkommen stieg im Vorjahresvergleich um 2 Prozent auf 6,9 Millionen Tonnen, der Umschlag von Flüssiggütern legte um 27 Prozent auf 3,1 Millionen Tonnen zu, und der Stückgutumschlag wuchs um 12 Prozent. Zudem hätten auch der Kombinierte Verkehr und der Containerverkehr zu dem Wachstum beigetragen, ergänzte Geschäftsführerkollege Jens Scharner. (fho)

Von Sebastian Reimann

Kurz vor seinem 56. Geburtstag in diesem Jahr und seinem 30-jährigen Jubiläum als Firmenlenker hat Thomas Duvenbeck einen zumindest halben Schlussstrich gezogen. Er verkauft sein Unternehmen mehrheitlich an den Finanzinvestor Waterland. Duvenbeck bleibt zwar mit rund 30 Prozent weiterhin Minderheitsgesellschafter, wird sich aber künftig auf die Rolle als Vorsitzender des Beirats und strategischer Begleiter des Unternehmens konzentrieren, dessen Führung er 1992 mit gerade einmal 26 Jahren übernommen hat.

„Mir ist es wichtig gewesen, das Unternehmen Duvenbeck unabhängig zu machen von der Eigentümerfamilie Duvenbeck wie auch von meinem Wirken“, erläutert er die Beweggründe für die Anteilsveräußerung gegenüber der DVZ. Schließlich sei die Firma kräftig gewachsen - der Umsatz hat sich in den vergangenen 15 Jahren mehr als versiebenfacht - und beschäftige mittlerweile gut 6.000 Mitarbeiter, für die er Verantwortung trage. Da es in der Familie direkt keine Nachfolgemöglichkeit gebe und er auf der anderen Seite bei zahlreichen anderen Anbietern gesehen habe, wie schnell ein Unternehmen unter einer unklaren Nachfolgeregelung leiden könne, habe er sich für den Mehrheitsverkauf an den Investor entschieden. Dieser sei im Rahmen eines ausführlichen Findungsprozesses im vergangenen Jahr gemeinsam mit der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft MCF und seinem persönlichen Berater Cornelius Geber erarbeitet worden.

Unternehmens-DNA erhalten

Dass die Wahl auf einen Private-Equity-Geber gefallen ist, begründet er folgendermaßen: „Mir ist es wichtig, dass der Unternehmensname, die Kultur und der Organisationsgrad auch unter dem neuen Mehrheitseigner erhalten bleiben.“ Auch sei es ihm ein Anliegen, dass das Topmanagement rund um Geschäftsführer Christian Schweckhorst an Bord bleibe. All das wäre aus seiner Sicht bei einem Verkauf an einen strategischen Investor nicht so gegeben gewesen.

Im Zuge der Mehrheitsübernahme durch Waterland wird das Topmanagement nun hingegen sogar mit etwa 5 Prozent am Unternehmen beteiligt. Perspektivisch soll die Führungs-

„Wollen das Netz ausbauen“

Thomas Duvenbeck über die Expansionspläne mit dem neuen Mehrheitseigner Waterland



Thomas Duvenbeck hält künftig noch rund 30 Prozent der Anteile an seinem Unternehmen. Aus dem operativen Management wechselt er an die Spitze des Beirats.

riege zudem noch um einen CFO aufgestockt werden, der dann wahrscheinlich von Waterland kommen werde.

Das bisherige Wachstum solle gemeinsam mit dem neuen Mehrheitseigner „weiter gehebelt werden“, heißt es in der Verkaufsmittteilung. Und weiter: „Im Fokus stehen dabei ein Ausbau der Internationalisierungsstrategie, die Erweiterung von Kernkompetenzfeldern sowie der mittelfristige Einstieg in neue Kundensegmente“. Konkret gehe es darum, in bestehenden Märkten die Kapazitäten zu erhöhen und die Standorte zu stärken, so Duvenbeck zur DVZ. Er denkt dabei insbesondere an Polen, den Balkan-Raum, wo das Unternehmen bisher in Rumänien aktiv ist, sowie die Iberische Halbinsel. Dort hat Duvenbeck einen Standort im spanischen Vitoria-Gasteiz. „Wir wollen unseren Kunden künftig in Europa eine noch größere Netzabdeckung anbieten“, unterstreicht er. Dies schließt den deutschen Heimatmarkt explizit mit ein.

Lösungen skalieren

Bei den neuen Kundensegmenten hat der Unternehmer vor allem Branchen wie Medizintechnik, Luftfahrt, Schiffsersatzteile und erneuerbare Energien im Blick. Dies seien Sektoren mit ähnlichen logistischen Anforderungen wie die Bereiche, in denen Duvenbeck derzeit stark ist. „Dabei können wir unsere bewährte Prozesslandschaft und unsere Best-Practice-Lösungen dann entsprechend skalieren“, erläutert er.

Doch wie steht Duvenbeck nach zwei Jahren Corona eigentlich da? 2020 habe man Umsatz verloren und diesen auch 2021 kaum steigern können, da sich der Halbleiterngangel im Automotive-Sektor bemerkbar gemacht habe. Die Ertragslage sei aber dennoch in beiden Jahren zufriedenstellend gewesen, und das Eigenkapital sei gut, betont er.

Auf das laufende Jahr blickt Duvenbeck vorsichtig optimistisch. Die genaue Entwicklung sei abhängig von der konkreten Auftragslage in den wichtigen Kundensegmenten. Zugleich ist er überzeugt, dass der Bedarf an Transportraum weiter zunimmt. Daher soll der eigene Fuhrpark um etwa 50 Fahrzeuge aufgestockt werden. „Und wir möchten unseren Kreis an Subunternehmern noch erweitern“, so Duvenbeck.

Zusätzliche Kapazitäten zu schaffen ist dabei auch ein Ansatzpunkt bei möglichen Unternehmenszukaufen, die ebenfalls Teil der weiteren Entwicklungsstrategie sind. Doch zuvor muss der Verkauf an Waterland final über die Bühne gehen. Spätestens Ende März soll dies der Fall sein.

Maersk will nun schon 2040 klimaneutral sein

Logistiker strebt Netto-null-Ziel zehn Jahre früher an und bezieht gesamten Konzern mit ein

Von Oliver Link

Maersk beabsichtigt, zum Jahr 2040 vollständig CO₂-neutral zu sein. Wie der dänische Logistiker bekanntgab, soll dieses neue Ziel für alle Konzernbereiche gelten. 2018 hatte sich das Unternehmen vorgenommen, lediglich seine Flotte von Containerschiffen bis 2050 CO₂-neutral zu betreiben.

Hinzu kommt, dass Maersk nicht nur diejenigen Emissionen auf netto null bringen will, die das Unternehmen selbst verursacht (sogenannte Scope-1-Emissionen), sondern auch indirekte (Scope 2: Emissionen aus der Erzeugung von eingekaufter Energie eines Versorgungsunternehmens; Scope 3: vor- und nachgela-

gerte Emissionen, die durch andere Unternehmen in der Maersk-Wertschöpfungskette entstehen).

Ehrgeizige Selbstverpflichtung

Als Zwischenziel strebt Maersk bereits für 2030 massive CO₂-Reduzierungen über alle Konzernbereiche hinweg an. So sollen zu diesem Zeitpunkt für jeden an Bord der Maersk-Flotte transportierten Container nur noch halb so viele Emissionen anfallen wie im Jahr 2020. Noch höhere Einsparungen sieht Maersk vor für seine Terminals: Sie sollen 2030 bereits 70 Prozent weniger CO₂ ausstoßen als 2020.

Laut Maersk könnten diese beiden Zielvorgaben die Emissionen der konzerneigenen Schifffahrtssparte gegenüber 2020 um 35 bis

50 Prozent senken; der genaue Wert hängt ab vom Aufkommenswachstum der Sparte.

Eines der ambitioniertesten Ziele des dänischen Logistikers betrifft die neue Selbstverpflichtung, 2030 ein Viertel aller Container auf Schiffen transportieren zu wollen, die mit emissionsarmen Treibstoffen angetrieben werden.

Emissionsarme Treibstoffe sind hierbei solche, die im Vergleich zu herkömmlichen fossilen Treibstoffen Emissionsreduktionen in Höhe von mindestens 65 Prozent ermöglichen. Mit dieser Vorgabe bleibt Maersk bei seiner strikten Ablehnung von Flüssigerdgas, das eine CO₂-Reduktion von nur bis zu 25 Prozent ermöglicht. Im Gegensatz zu anderen Carriern wie CMA CGM

und Hapag-Lloyd hat Maersk keine mit LNG betriebenen Schiffe.

Die Strategieänderung beim Klimaschutz erfolgt vor dem Hintergrund stark gestiegener Gewinnerwartungen. Wie Maersk mitteilte, erzielte er allein in den letzten drei Monaten des vergangenen Jahres einen Umsatz von 18,5 Milliarden US-Dollar. Grund des Umsatzsprungs sind laut Maersk die im Vergleich zum vierten Quartal 2020 um 80 Prozent gestiegenen Frachtraten.

Noch im November hat Maersk für das Jahr 2021 ein EBITDA zwischen 22 und 23 und ein EBIT zwischen 18 und 19 Milliarden Dollar erwartet. Maersk erhöht die Guidance nun bezüglich des EBITDA auf 24 Milliarden Dollar und bezüglich des EBIT auf 19,8 Milliarden Dollar.