

Wochenmagazin für Spedition, Transport und Logistik

# verkehrs RUNDSCHAU

45/2017

10. November 2017 Verlag Heinrich Vogel ISSN 0341-2148 B 6924

[www.verkehrsrundschau.de](http://www.verkehrsrundschau.de)

Rubrikanzeigen  
finden Sie ab Seite 63



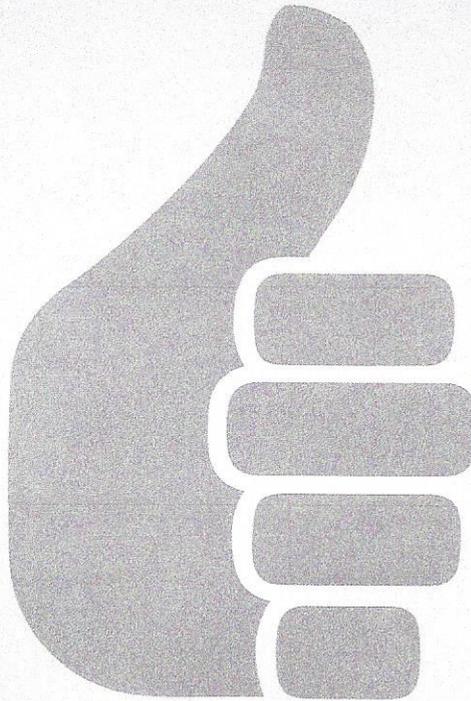
## 20 ROBERT SCHMITZ SPEDITION

Warum sich Unternehmer Hans Georg Schmitz mit seinem Familienbetrieb ausgerechnet auf Coiltransporte spezialisiert hat

## 58 ERDGAS-LKW

Mit dem neuen Stralis NP hat Iveco jetzt eine 460 PS starke LNG-Sattelzugmaschine im Programm

*JAG*



[www.fumo-solutions.com](http://www.fumo-solutions.com)



Drohen die aktuellen Herausforderungen tatsächlich die Kooperationen zu zerreißen?

# Vor der Zerreißprobe?

Selten war der Stückgutmarkt in Deutschland so massiv in Bewegung wie aktuell. Insbesondere die Speditionskooperationen kämpfen derzeit an vielen Fronten. Wie zukunftsfähig ist vor diesem Hintergrund noch für Mittelständler das Stückgutgeschäft?

Lange Jahre war der Stückgutmarkt in Deutschland fest verteilt: Neben Unternehmen wie Dachser, DB Schenker und Deutsche Post DHL Group sind in diesem Geschäft nach wie vor etliche mittelständische Stückgutkooperationen, wie IDS Logistik, System Alliance und Cargoline tätig, um nur einige Beispiele zu nennen.

**Alibaba und Amazon sorgen für Unruhe**  
Doch der Stückgutmarkt ist aktuell massiv in Bewegung. „Mittelständisch geprägte Speditionsnetzwerke bleiben weiterhin sehr instabil, eine Vielzahl an Partnern ist aus verschiedenen Gründen ausgeschieden und es wird zunehmend schwierig, wenn nicht gar unmöglich, weiter entstehende Lücken zu schließen“, formuliert es Cornelius Geber, der geschäftsführende Gesellschafter von CG Beteiligungs- & Management GmbH in Hamburg und frühere Kühne + Nagel-Manager. „Der

Markt wird folglich“, fürchtet er, „eine Konsolidierung durch Zusammenschlüsse beziehungsweise eine Fusion von Netzwerken erfahren.“

Für Unruhe und neue Herausforderungen sorgen laut Geber aber auch Internethändler wie Alibaba und Amazon, die im Moment den Speditions- und Logistikmarkt aufrollen, weiß er. „Sie kommen zwar traditionell aus dem Internethandel, erweitern nun aber ihre Wertschöpfungskette auch um die Logistikkette“, erklärt der Logistikexperte. „Und dies verschärft den Druck auf Speditoren zusätzlich.“ Dies sei auch deshalb für viele Betriebe gefährlich, weil trotz des momentanen Sendungsmengen-Booms die Renditen im Stückgutgeschäft nach wie vor oft nicht auskömmlich seien.

Erschwerend komme hinzu, dass die Stückgutspeditoren derzeit mit einem massiven Strukturwandel zu kämpfen haben. So werden die Sendungen, nicht zuletzt getrieben durch den E-Commerce, immer kleinteiliger. Das beobachtet Steffen Wagner, globaler Leiter Transport & Leisure der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Gleichzeitig würde die Anspruchshaltung der Auftraggeber, auch durch die Neuerungen

im B2C-Segment verwöhnt, in puncto Service und Preisgestaltung weiter steigen. Auf der anderen Seite leiden die Dienstleister unter massivem Fahrer- und Laderaummangel. „Die Speditoren sind also zunehmend in der Zange“, formuliert es Logistikexperte Wagner. „Sie müssen einerseits den steigenden Kundenbedürfnissen gerecht werden und andererseits ihre Probleme in



„Zwischen steigenden Kundenansprüchen und Produktionsdruck: Speditoren sind in der Zange“

STEFFEN WAGNER  
Globaler Leiter „Transport & Leisure“ KPMG



Mehr zum Thema finden Sie im Dossier „Stückgut“

[www.verkehrsrundschau.de/dossiers](http://www.verkehrsrundschau.de/dossiers)

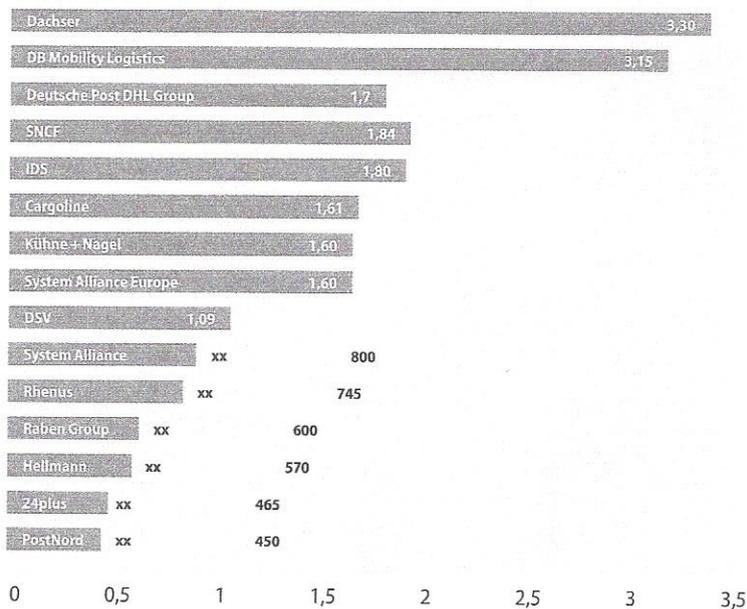
der Produktion in den Griff bekommen.“ Von einer Zerreißprobe für die Unternehmen würde er zwar nicht sprechen, betont er, die Unternehmen stünden aber unter einem massivem Druck. Auch weil sich für sie der Produktivitätsdruck durch die neuen Internetplattformen weiter verschärfe.

Immerhin, und das ist dieser Tage eine gute Nachricht: Die Stückgutkooperation System Alliance wird rechtzeitig zum Jahresende 2017 die Lücken in ihrem Netz schließen, die Noch-Gesellschafter Raben reißt, weil er Ende 2017 bei System Alliance als Gesellschafter aussteigt und zum 1. Januar 2018 in Deutschland sein eigenes Stückgutnetz plant (siehe Kasten Seiten 18).

Mag sein, dass die Entscheidung für Raben genau der richtige Schritt ist, wie Logistikexperte Geber sagt, da im Stückgutmarkt nur ein Dienstleister mit eigenen Netzstrukturen dauerhaft bestehen könne. Aus Sicht der System Alliance war Rabens Beschluss aber vor allem höchst brisant. Denn durch Rabens Ausscheiden musste

EUROPÄISCHER STÜCKGUTMARKT

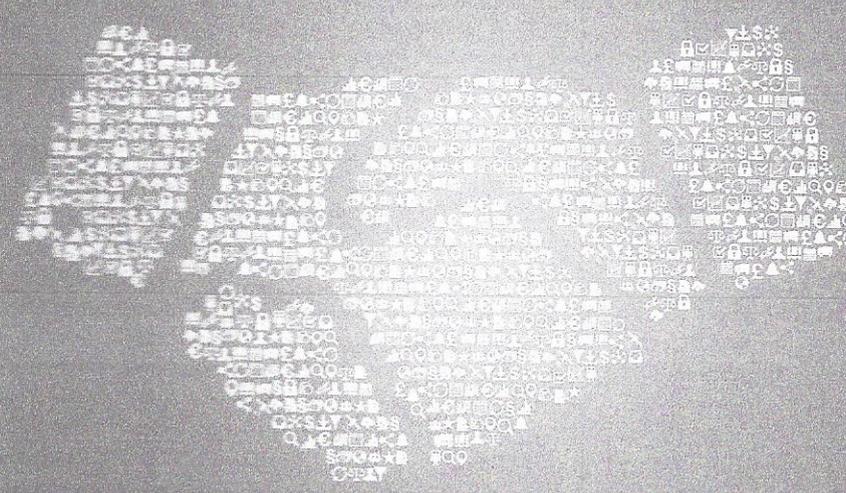
Die Top 100 zeigt: Das Logistikunternehmen Dachser ist die neue Nummer eins im europäischen Stückgutmarkt\*



Die größten Stückgutunternehmen und -verbünde Europas – bezogen auf den Jahresumsatz 2016 – in Mio./ Euro

Quelle: Top 100 der Logistik in Europa der Fraunhofer Arbeitsgruppe SCS 2017/2017

TimoCom



Ihre digitalen Transportaufträge in besten Händen!

Mit TC Transport Order® wickeln Sie Ihre Transportaufträge ganz einfach direkt innerhalb der TimoCom Transportplattform ab.

Optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse mit TC Transport Order®!

[www.timocom.de/Transportanfrage](http://www.timocom.de/Transportanfrage)

## INTERVIEW

## System Alliance stellt sich neu auf

Wie die Stückgutkooperation System Alliance ihre Lücken im Netz nun erfolgreich schließt, sagt Geschäftsführer Georg Köhler.

**Zum 1. Januar 2018 startet der bisherige System-Alliance-Gesellschafter Raben mit eigenem Netz in den deutschen Stückgutmarkt. Bricht damit die Kooperation System Alliance in Deutschland auseinander?** Absolut nicht. Ganz im Gegenteil! Durch die Aufschaltung neuer Systempartner konnten wir zum Beispiel fallweise kleinere Flächengebiete schaffen und so durch Stoppverdichtung die Vor- und Nachlaufverkehre optimieren. Das haben wir für Partnerbetriebe mit großflächigen Zustellgebieten schon früher diskutiert, aber jetzt getan. Und werden dies auch weiter tun, sofern es Sinn macht. Alles das führt zu einem sehr guten Ergebnis für unsere Kunden und Betriebe: System Alliance steht qualitativ sehr gut da – auch nach dem ersten Januar 2018.

**Andererseits verliert Ihre Kooperation durch den Ausstieg Rabens gleich sieben Standorte. Kann System Alliance künftig überhaupt noch die Flächendeckung in Deutschland sicherstellen?**

Absolut! Wir werden alle diese Lücken, von denen Sie sprechen, in unserem Netz, auch durch die Aufschaltung neuer Systempartner schließen: In Prenzlau ist dies Emons in Neubrandenburg, in Regensburg sind dies die beiden Speditionen Streit in Obertraubling und Niedermaier in Landau an der Isar, in Nürnberg die Firma DTC und in Mönchengladbach Nellen & Quack.

**Und wie decken Sie künftig Berlin, Würzburg und Heilbronn ab?**

Für die Gebiete Berlin, Würzburg und Heilbronn haben wir eine besondere Lösung geschaffen. Dort arbeiten wir jeweils mit mehreren Korrespondenzpartnern, deren Namen wir aber vorerst nicht nennen. Mehrere Korrespondenzpartner deshalb, weil wir die Gebiete so zugeschnitten haben, dass wir durch die Hauptläufe eine vernünftige Netzwerkstruktur aufbauen können. Dazu gehört auch, dass wir Flächengebiete verkleinert haben und in bestimmten Regionen nicht ein Partner tätig ist, sondern mehrere Partner.

**Arbeiten diese Korrespondenzpartner auch für andere Speditionskooperationen?**

Ja, das ist so. Es gibt heute fast keine Spedition mehr, die nicht in mehreren Kooperationen Systempartner ist. Wir haben mit diesen jedoch Verträge geschlossen, die denen unserer Systempartner in puncto Qualität und Verbindlichkeit absolut entsprechen. Und System Alliance zeichnet sich ja durch viel Offenheit aus. Wir wollen immer

gute Lösungen schaffen – ohne das enge Korsett geschlossener Kooperationen.

**Ihnen ist es also tatsächlich gelungen, die Lücken im System-Alliance-Netz zu schließen, die ansonsten durch das Ausscheiden von Raben droht hätten. Worin lagen die größten Herausforderungen?**

Herausfordernd ist, dass unsere Kooperation so groß ist – mit sehr viel Sendungsvolumen und Tonnage. Wir werden allein in diesem Jahr mehr als neun Millionen Sendungen abwickeln. Es wird also auf Sicht gesehen immer schwieriger, systemfähige Partner zu finden. Die Frage ist, ob und wie lange überhaupt die Mittelstandskooperationen ihr heutiges Korsett auch künftig beibehalten können. Das ändert sich gerade.

**Woran liegt das?**

Zu nennen sind hier der Laderaum- und der Fahrermangel. Und den Speditionsverbänden muss es gelingen, auch über die Kooperationen hinaus, sich weiter zu optimieren. Das ist die zentrale Zukunftsaufgabe. Wir müssen uns da alle ein gutes Stück weiter öffnen – anders denken, anders arbeiten. Wir alle haben heute noch viele „Flaschenhälse“, etwa die Größe von Anlagen, die Zahl der Kraftfahrer, der verfügbare Laderaum. Diese Optimierungsmöglichkeiten müssen wir gemeinsam erschließen. Nur dann bleiben wir zukunftsfähig.

**Was heißt das konkret? Strebt System Alliance nun die Kooperation der Kooperationen an, etwa mit Cargoline?**

Wir arbeiten ja heute schon an einigen Standorten operativ mit Cargoline zusammen. Wir nutzen Cargoline-Standorte und umgekehrt. System Alliance ist da schon immer sehr offen gewesen, was die Zusammenarbeit mit Partnern und Drittpartnern betrifft. Auch weil wir diesen Betrieben Wachstumsmöglichkeiten geben müssen – möglicherweise auch außerhalb unserer Kooperation. Das ist so in Ordnung.

**Eine Fusion mit Cargoline streben Sie aber nicht an?**

Nein. Deutlich interessanter ist für unsere Systempartner die punktuelle Zusammenarbeit auf operativer Ebene. Das hilft diesen mehr und uns dadurch letztlich auch. eh

Georg Köhler



System Alliance

das Netz insgesamt sieben Standorte – konkret in Heilbronn, Mittenwalde bei Berlin, Mönchengladbach, Nürnberg, Prenzlau, Regensburg und Reichenberg (bei Würzburg) – neu besetzen.

Diese Lücken erfolgreich zu schließen, dürfte für System-Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler also eine Herkulesaufgabe gewesen sein, auch wenn er dies nicht so sagt (siehe Seite 18). Das Problem: Jedes Unternehmen, das Stückgut bietet, ist heute in der Regel auch für andere Speditionsverbände tätig. Exklusive Partner für eine Kooperation zu finden, ist also fast unmöglich. „Und auf Sicht wird es noch schwieriger, systemfähige Partner zu finden“, befürchtet Köhler. Die Frage sei deshalb, „ob und wie lange überhaupt die Mittelstandskooperationen ihr heutiges Korsett auch künftig beibehalten können“.

„Wir müssen uns da alle ein gutes Stück weiter öffnen – anders denken, anders arbeiten“, appelliert der Geschäftsführer an seine Branchenkollegen. So gebe es heute noch viele „Flaschenhälse“, etwa die Größe von Anlagen, die Zahl der Kraftfahrer, der verfügbare Laderaum. „Diese Optimierungsmöglichkeiten müssen wir gemeinsam erschließen“, fordert der Geschäftsführer. „Nur dann bleiben wir zukunftsfähig.“

**Saisonzuschlag für die kurzen Wochen**

Auf operativer Ebene tun einige Cargoline- und System-Alliance-Betriebe dies im Übrigen heute schon. So arbeiten an einigen Standorten System-Alliance-Partner operativ mit Cargoline zusammen und umgekehrt. Für Jörg-Peter Struck, Geschäftsführer von Cargoline, ist dies auch so in Ordnung, sagt er. Eine Kooperation beider Kooperationen oder gar eine Fusion beider Systemzentralen – nach dem Vorbild der Kooperationen ILN, Star und VTL – schließen Struck und Köhler aber aus.

Zumal Cargoline-Geschäftsführer Struck im Moment, wie alle seine Branchenkollegen, andere Probleme drücken: Das sind die weiter steigenden Sendungsmengen, obwohl sich die Cargoline-Kooperationspartner laut Struck auf das Herbst- und Vorweihnachtsgeschäft gut vorbereitet hätten. „Natürlich freuen wir uns alle über die Sendungsmengen“, betont der Geschäftsführer. „Vor allem weil die Preise im Stückgut- und Teilladungsgeschäft endlich ebenfalls nach oben gehen – fallweise jetzt schon, spätestens aber zum Jahresanfang 2018.“ Doch wenn Struck auf die kommenden Wochen blickt, wird ihm trotzdem bange zumute: „Es gibt momentan keine Nahverkehrs-

Autos. Es fehlen schlichtweg die Fahrer dafür. Der Markt ist wie leer gefegt.“

„Wir müssen deshalb alle umdenken“, räumt auch Michael Bargl, Geschäftsführer der Stückgutkooperation IDS Logistik, ein. So hätten sich die IDS-Partner bislang die Transportkapazitäten immer kurzfristig gesichert. „Aufgrund des Laderaum mangels müssen wir uns diese Kapazitäten aber langfristig vorher sichern“, betont er. IDS werde daher als eine der ersten Stückgutspeditionen intern ab Anfang 2018 einen neuen „Saisonzuschlag“ für die sieben kurzen Wochen im ersten Halbjahr einführen, kündigt er an. Sprich: In kurzen Wochen würden die IDS-Versandbetriebe den IDS-Empfangspartnern preislich etwas mehr bezahlen und würden dies in gewisser Form auch an die Kunden weitergeben.

Alles das zeigt, die Lage im Stückgutmarkt ist ernst, aber nicht hoffnungslos. „Stückgut bleibt auch in Zukunft ein interessantes Geschäft – auch für Mittelständler“, betont Logistikberater Geber. Dafür gebe es im Markt genügend erfolgreiche Beispiele – und diesen Unternehmen sei ins-



Sieht sich fürs anstehende Herbst- und Weihnachtsgeschäft gut gerüstet: Cargoline

besondere eines gemein: Sie haben es geschafft, ihr Stückgutgeschäft mit anderen Geschäftsfeldern wie Logistik sowie See- und Luftfracht erfolgreich zu verknüpfen – Stichwort „Cross-Fertilization“. Sprich: Ihr Speditionsnetz fungiere quasi als Dienstleister für andere profitablere Geschäftsfelder.

Darüber hinaus rät Geber mittelständischen Stückgutspediteuren, an folgenden Hebeln anzusetzen: „Schaffen Sie im Internet eigene Plattformen, um so eine möglichst hohe Kundenbindung zu erreichen“, rät er. „Entwickeln Sie sich zum in-

tegrierten Dienstleister und bieten Sie Ihren Kunden integrierte Supply Chains.“ Und last but not least sollten sich Mittelständler starke Partner suchen, betont er, um mit diesen gemeinsam die Skaleneffekte zu erzielen, die sie brauchen, um profitabel arbeiten zu können. Vor allem aber sollten Stückgutspediteure an ihrem USP arbeiten. Geber wörtlich: „Arbeiten Sie an Differenzierungs-Merkmalen! Machen Sie Ihren Stückgutservice von anderen Anbietern unterscheidbar.“ ■■■

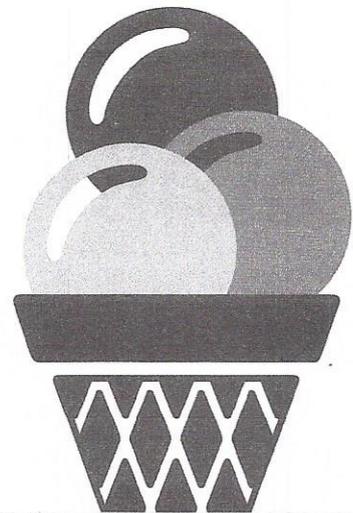
Eva Hassa

Die Marken der BPW Gruppe: BPW | ERMAX | HBN-Teknik | HESTAL | idem telematics

## NACH IHREM GESCHMACK:

### TRUCK-TRAILER TELEMATIK INDIVIDUELL BESTÜCKEN.

MODULAR  
ERWEITERBAR  
ZUKUNFTSSICHER



Die Truck-Trailer Telematik-Lösungen von idem telematics lassen keine Wünsche offen: Anhand des innovativen, modularen Gateway-Hub-Konzeptes können Sie sich genau die Hardwarekomponenten zusammenstellen, die zu Ihren individuellen Anforderungen passen – wie z. B. die Bremsbelagverschleiß-Sensierung. Damit bieten wir Ihnen zukunftsichere, ausbaubare Telematik-Lösungen, die mit Ihren Bedürfnissen wachsen und Sie dabei unterstützen, Ihre Fahrzeugflotte jederzeit ökonomisch und nachhaltig zu betreiben. [www.idemtelematics.com](http://www.idemtelematics.com) | [www.wethinktransport.de](http://www.wethinktransport.de)

Mitglied der BPW Gruppe



idem  
telematics