

Ohne eigene LKW geht es nicht

Intime-CEO **Gerd Röttger**: Man kann Ressourcen nur teilen, wenn sie auch jemand stellt



Gerd Röttger ist seit zwölf Jahren Geschäftsführer des Expressdienstleisters Intime mit Sitz in Hannover.

FOTO: MICHAEL LÖWA

Von Carla Westerheide

DVZ: Müssen Transportunternehmen stärker in ihren Fuhrpark investieren oder in Plattformen, um Ressourcen zu teilen?
Gerd Röttger: Es braucht Plattformen, um Assets zu managen. Aber irgendjemand muss die Assets ja haben. Wir haben eine Plattform, um unsere Fahrzeuge und die von unseren Subunternehmern zu managen. Das wird auch weiter immer einen guten Anteil bei uns haben, weil wir europaweit täglich mit mehr als 1.000 Fahrzeugen im Einsatz sind. Aber der Fokus bleibt, die Assets stellen zu können. Aufgrund der schwachen Wirtschaftsjahre erleben wir ein Sterben in der Logistik, und große sowie mittelständische Logistiker setzen darauf, keine eigenen Assets zu haben. Aber ich glaube, dass das nicht funktioniert. Wir brauchen Unternehmen, die Fahrzeuge stellen. Der, der das Fahrzeug stellen kann, kann am Ende auch das Geschäft machen.

Wird sich das ändern?
 Ich meine nein. Besonders nicht auf den innerdeutschen Strecken. Momentan gibt es sehr viele osteuropäische Flotten, die aufgrund des geringen Fahrerlohns auch sehr niedrige Preise anbieten. Auf innerdeutschen Strecken müssen sie theoretisch auch den deutschen Mindestlohn zahlen, dann hätten sie keinen Preisvorteil. Gleichzeitig gibt es innerdeutsch aber immer weniger Anbieter von Transportflotten, weil der Mittelstand keine Nachfolger findet und stark in die Digitalisierung investieren muss. Das heißt, in den kommenden Jahren wird ein größeres Loch entstehen, das wir füllen wollen. Und zwar mit unseren eigenen Assets mit deutschen Kennzeichen und Fahrern, die einen deutschen Arbeitsvertrag haben. Wir können uns dann natürlich an externen Plattformen beteiligen, aber eine Kernkompetenz ist - und soll es auch bleiben - das Betreiben einer eigenen Fahrzeugflotte.

Hat das amerikanische Modell - ein Fahrer mit dem eigenen LKW - eine Zukunft bei uns?
 Aus heutiger Sicht würde ich sagen, nein. Das kann vielleicht im Gewerbe

mit kleinen Transportern funktionieren, da gibt es heute schon viele selbstfahrende Unternehmer. Bei einem LKW ist die Investitionssumme zu groß. Wir könnten theoretisch - ob wir das wollen, weiß ich noch nicht - derjenige sein, der über eine Über-Plattform Fahrzeuge stellt. Aber den kleinen selbstfahrenden Unternehmer sehe ich nicht.

Heißt das, Sie können sich vorstellen, die Ladung von jemand anderem mitzunehmen?
 Ja, natürlich. Man muss das Ganze aus Kundensicht betrachten. Natürlich ist es praktisch, wenn man sich ein Transportgefäß über eine Plattform buchen kann. Aber wir sind hauptsächlich für die Automobilindustrie unterwegs. Die logistischen Prozesse sind noch zu komplex, da würde eine reine Abwicklung über Plattformen nicht funktionieren. Ich kann mir gut vorstellen, dass sie auch in Zukunft Wert darauf legen, mit Logistikern zu arbeiten, die ihre eigenen Flotten betreiben. Das wird auch in Ausschreibungen nachgefragt. Das hat zum einen Compliance-, aber zum anderen auch Qualitätsgründe.

Wie finden Sie genügend Fahrer?
 Es fängt mit einem angenehmen Arbeitsplatz an. Man muss also gute Fahrzeuge stellen und einen guten Lohn zahlen. Aber zusätzlich benötigt man auch ein attraktives Arbeitszeitmodell. Bei uns sind die osteuropäischen Fahrer 14 Tage durchgängig unterwegs, und dann verbringen sie eine Woche zu Hause. So können unsere Fahrer fest planen, und das bei einer entsprechenden Bezahlung. Wir wollen in fünf Jahren auf 100 eigene Megaliner-Einheiten kommen. Das ist eine Größe, die wir uns zutrauen und für die wir Fahrer finden. Je nachdem, wie sich der Markt entwickelt, könnten wir uns auch vorstellen, in diesem Segment weiter zu wachsen.

Was zahlen Sie Ihren Fahrern?
 Wir zahlen einen Grundlohn von circa 2.200 EUR brutto für unsere Sattelzugfahrer. Dazu kommen natürlich Spesen. Das ist für die Fahrer ein wichtiger Bestandteil der Vergütung. Sie arbeiten bei uns durch die Freiwörter weniger Stunden als vielleicht bei

Intime

Die eigene Flotte des Expressdienstleisters besteht derzeit aus 30 Megatrailern sowie 40 7,5-Tonnern und Transportern. Zudem greift das Unternehmen auf Fahrzeuge externer Dienstleister zurück. Intime hat 11 Standorte in Deutschland und 24 in Europa. Seit 2015 ist der südafrikanische Logistiker Super Group Haupteigentümer der Intime-Gruppe.

anderen Firmen. Das muss man bei der Bezahlung berücksichtigen.

Sie wollen die LKW-Flotte aufstocken. Ist nicht aber der Transporter typisch für das Expressgeschäft?

Wir stellen fest, dass der große LKW auch im Expressbereich immer mehr und kurzfristig nachgefragt wird. Das gibt der Markt nicht her, weil die großen Fahrzeuge in der Regel fest getaktet sind. Die Autoindustrie, unser Kernkunde, sucht vermehrt nach Dienstleistern, die sowohl eine Palette als auch 33 Paletten ad hoc befördern können.

Sie bezeichnen sich als 5PL-Anbieter, Fifth Party Logistics. Was genau ist das?

Das hat sich die letzten Jahre entwickelt. Am Ende meinen wir die Weiterentwicklung in der Steuerung der Supply Chains. 5PL ist, was heute die Steuerung der Supply Chain ausmacht. Wir wollen nicht nur Transportdienstleister sein, sondern wir wollen weiter vorne ansetzen. Nämlich mit der Beratung. Wir analysieren die gesamte Lieferkette eines Kunden und unterbreiten einen Vorschlag zur Optimierung. Und dann wollen wir alle Dienstleistungen abdecken - also die Supply Chain aus einer Hand steuern.

Sie sind ein Tochterunternehmen des südafrikanischen Logistikers Super Group. Warum der Fokus auf Wachstum in Europa?
 In Ländern in Afrika oder in Australien ist sie schon extrem stark aufgestellt, in Europa aber noch nicht. Und Europa ist ja eigentlich ein sehr guter,

starker Wirtschaftsraum. Ziel ist es, ein weltweit aktiver, finanzstarker Logistiker zu werden.

Und was kommt da noch so?

Wir sind tatsächlich auf Einkaufstour. Wir sind sehr interessiert an Geschäften mit eigenen Assets. Auch wenn wir selbst was aufbauen wollen, kaufen wir gerne dazu. Straßengüterverkehr ist ein Fokus, wir gucken uns aber auch Firmen an, die Beratungsleistungen und logistische Mehrwertleistungen anbieten. Da werden seitens des Gesellschafters keine Vorgaben gemacht, sondern man ist da sehr offen, solange es gute logistische Geschäfte sind und die Firmen Geld verdienen. Wir übernehmen keine Sanierungsfälle.

Geht das auch konkreter?

Wir sind tatsächlich in Gesprächen. Aber es ist natürlich immer schwer zu sagen, wohin die führen und wie lange es dauert, bis ein Abkommen unter Dach und Fach gebracht wird. Aber wir sehen auf alle Fälle mehr als ein konkretes Projekt in Deutschland, aber auch in Europa. Und wenn ich sage konkret, dann kann ich mir vorstellen, dass das in den nächsten ein bis zwei Jahren auch realisiert wird.

Und noch konkreter?

Ein Projekt ist im Bereich Straßengüterverkehr, zu dem ich aber noch nicht mehr sagen möchte. Auch weil es vielleicht Rückschlüsse zulassen würde. Das andere ist im Kontraktlogistikbereich. Auch da wollen wir, wenn sich die Gelegenheiten bieten, noch mehr aufbauen. Das macht unsere TLT Group, die wir kürzlich gekauft haben, zwar jetzt schon, aber das wollen wir definitiv vergrößern, sehr gerne auch anorganisch.

ANZEIGE

Freighthub expandiert nach China

SPEDITION Freighthub eröffnet drei Standorte in China und baut damit seine Präsenz in Asien aus. Das 2016 gegründete Speditionsunternehmen hat neben einer Filiale in der chinesischen Sonderverwaltungszone Hongkong nun auch Büros in Shanghai, Ningbo und Shenzhen und beschäftigt dort 30 Mitarbeiter. Das Asien-Geschäft leitet Eric Reuter, der vor seinem neuen Job bei dem Start-up unter anderem als Chief Commercial Officer bei Atlantic Forwarding und als General Manager bei DHL angestellt war. (ol)

ANZEIGE

DFDS-Gruppe kauft Logistiker Huisman

STRASSE DFDS hat die niederländische Huisman Group übernommen. Das teilte der dänische Reederei- und Logistikkonzern am Montag mit. Über den Kaufpreis wurde nichts bekannt. Huisman hat sich auf Teilladungs- und Kontraktlogistiklösungen spezialisiert. Betrieben werden die Verkehre mit Schwerpunkt zeitkritische Güter zwischen Großbritannien/Irland und Kontinentaleuropa. Dafür stehen 55 Trailer und 50 LKW zur Verfügung. Huisman erwirtschaftete zuletzt mit 104 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 23 Mio. EUR. (jpn)

ANZEIGE

Noerpel bietet europaweite Kuriertransporte

STRASSE Unter der Marke Noerpel Kurier Service organisiert die Noerpel-Gruppe europaweit besonders zeitkritische Transporte. Es gelten keine Maß- oder Gewichtsbeschränkungen. Gebucht werden können alle gängigen Transportmittel vom PKW bis zum LKW; sogar ein Helikopter sei bereits eingesetzt worden. Individuelle Touren werden auch an Feiertagen, Wochenenden oder über Nacht ausgeführt. Die Pilotphase läuft seit Mitte des Jahres. Seitdem wurden über 700 nationale und internationale Aufträge erfolgreich erledigt. (la)

ANZEIGE