



Intime Express Logistik: Volatilität als Geschäftsmodell

Herausforderung Geschwindigkeit: Für den Dienstleister Intime Express Logistik wird das Auf und Ab der Märkte zum Wettbewerbsvorteil. Echtzeitinformationen und Automatisierung lasten die Lkw optimal aus. (Foto: Intime Express Logistik / Dietrich Kühne; Thomas Böllinghaus)

29. März 2023

Megatrends aufgreifen und sie zu Vorteilen für das eigene Geschäftsmodell verwandeln: So beschreibt Gerd Röttger, Geschäftsführer des mittelständischen Dienstleisters Intime Express Logistik mit Stammsitz in Isernhagen, seine Aufgaben in der Unternehmensleitung. Assets, Automatisierung und Digitalisierung benennt er als die wichtigsten Faktoren, mit denen er den Ad-hoc-Logistiker in die Zukunft führen will. Eigene Lkw (also Assets) sollen jederzeit genügend Frachtraum bieten, durch Automatisierung will die Spedition den Fachkräftemangel auffangen und mit Hilfe von Softwarelösungen Ladungen schneller und effizienter bündeln.

Als Expressdienstleister mit Branchenschwerpunkt in der Automobilindustrie lebt Intime von der Volatilität dieser Branche. Nachfragespitzen auffangen, Planungs- und Prozessfehler ausgleichen, auf Störungen kurzfristig reagieren: Das sind die Stärken des Unternehmens, das sich vom Distributionsspezialisten mit Kleintransporterflotte zum Experten für zeitkritische Logistikprozesse

mit hohem Anteil von Ad-hoc-Transporten entwickelt hat. Flottenverfolgung und Ankunftszeitprognosen gehören für Intime bereits seit zwei Jahrzehnten zum Standard. Das Unternehmen nutzt seit langem selbst programmierte Software für alle internen Arbeitsbereiche von der Auftragsannahme bis zur Abrechnung und kann sich mit diesen Lösungen durch die hohe Datenintegration flexibel auf neue Entwicklungen einstellen, weil wichtige Informationen in sämtlichen Abteilungen gleichzeitig vorliegen.

Intime Express Logistik

- 1987 gegründet
- seit 2015 Teil der Super Group (Johannesburg/Südafrika)
- 400 Mitarbeiter
- 100 eigene 40-Tonner
- 13 Niederlassungen in sieben europäischen Ländern
- Branchenschwerpunkte: Automotive, Landmaschinenteknik, Maschinenbau

Zufrieden ist Röttger deshalb noch lange nicht, weder mit der Marktsituation noch mit der eigenen Bilanz: „Unsere Kunden konnten im vergangenen Jahr durch den Ukraine-Krieg zeitweise nur eingeschränkt arbeiten“, blickt er auf die geopolitische Situation mit starken Auswirkungen auf die Zulieferindustrie für die Automobilproduktion. „Als sich die Teilverfügbarkeit wieder verbessert hat, baute die Branche vermehrt hohe Lagerbestände auf, um ihre Produktionsversorgung zu sichern“, berichtet er. Beides sei bei Intime schlecht für das Geschäft, denn der Bedarf an kurzfristigen Transportleistungen habe durch diese Rahmenbedingungen deutlich abgenommen. Dennoch habe Intime ein positives Ergebnis erzielt - jedoch unter den Möglichkeiten, sagt Röttger, ohne Zahlen zu nennen.

Flotte soll größer werden

Deshalb will Röttger nun die Resilienz des Unternehmens stärken, das eigene Geschäftsmodell absichern. Der abrupte Wechsel von dramatischen Kapazitätsengpässen infolge des Importstaus aus Asien zum plötzlichen Nachfrageeinbruch hat ihm die Handlungsfelder aufgezeigt. „Wir wollen eine große europäische Lkw-Flotte aufbauen und diese Fahrzeugkapazitäten mit neuen IT-Lösungen dynamisch auslasten“, sagt Röttger. Zwei Maßnahmen, die darauf abzielen, den strukturellen Fachkräftemangel systemisch auszugleichen: eine höhere Verfügbarkeit unter allen Marktbedingungen sicherstellen und gleichzeitig die Kapazitäten stabiler auslasten können.

Derzeit verfügt Intime über eine Lkw-Flotte von mehr als 100 eigenen Fernverkehrsfahrzeugen und noch einmal rund genauso vielen Lkw von Transportunternehmen mit Festverträgen, die Intime exklusiv einsetzen kann. Insgesamt sind für Intime täglich rund 800 Lkw im Fernverkehr unterwegs.

„Wir platzieren uns als flexibler Anbieter.“

– Gerd Röttger, Geschäftsführer Intime Express Logistik

Das Unternehmen ist Teil der südafrikanischen Super Group, die in ihrer Heimat im Straßengüterverkehr, der Kontraktlogistik sowie im Automobilhandel tätig ist. In Australien und Neuseeland zählt sie zu den größten Flottenbetreibern von Leasing-Pkw und besitzt in Europa zudem Fulfillment-Dienstleister mit Schwerpunkt im E-Commerce. Die Intime-Kapazitäten will Röttger nun um 100 auf 300 Lkw ausbauen, die der Expressdienstleister täglich exklusiv disponieren kann. Davon sollen mindestens 200 Fahrzeuge direkt zum Unternehmen gehören. Von diesem Asset-basierten Ansatz verspricht sich der Intime-Chef zudem höhere Erträge.

Beim Ausbau seiner IT-Systeme plant der Expresslogistiker ganzheitlich. Die Zukunftsstrategie der volatilitätsgetriebenen Spedition zielt darauf ab, sämtliche planungsrelevanten Datenquellen und Plattformen so miteinander zu verknüpfen, dass sie die Informationen für eine weitestgehend automatische und dynamische Disposition sämtlicher eigenen Assets verwenden kann: Fahrzeugposition und voraussichtliche Ankunftszeit (ETA) am nächsten geplanten Stopp, Lenk- und Ruhezeiten der Fahrer, Fahrzeugauslastung in den Dimensionen Gewicht und Volumen. Kameras in den Aufliegern sollen dazu beitragen, den freien Frachtraum unterwegs so exakt wie möglich zu bestimmen und positionsbasiert vermarkten zu können.

Fahrzeugauslastung automatisieren

Für Röttger ist dieser integrative Ansatz die logische Konsequenz aus einem zunehmenden Fachkräftemangel. Indem der Logistikdienstleister künftig nicht nur Frachtenplattformen direkt mit der Disposition koppelt, sondern auch sämtliche Ladungsangebote in Echtzeit mit den freien Kapazitäten abgleichen könne, strebe er die maximale Auslastung seiner eigenen Ressourcen an. Die Spedition konsolidiere auf diesem Weg an ihren 13 europäischen Standorten in sieben Ländern Sendungen sämtlicher Größenkategorien in ihrer IT und könne die Fahrzeuge dann auch volumenbasiert optimal auslasten.

Dynamische Schnittstellen zu den Produktivsystemen der Intime-Auftraggeber vereinfachten dabei zudem Auftragserteilung und Statusinformation - denn insbesondere bei Kunden aus der Automobilindustrie seien nahezu sämtliche Transporte Teil einer übergeordneten Produktionsplanung.

Röttger rechnet in den kommenden Jahren durch den Fahrermangel, höhere gesetzliche Auflagen und fehlende Nachfolgeregelungen mit einem Dienstleistersterben im Mittelstand. Für sein Unternehmen hat er darin die passende Wachstumsnische erkannt: „Der Trend geht zum Tagesgeschäft, und wir platzieren uns als flexibler Anbieter“, sagt er. Hoch digitalisiert und automatisiert - nicht umsonst befinden sich unter den 400 Intime-Mitarbeitern schon jetzt 24 IT-Spezialisten.

Artikel

von Tobias Loew
