

qualitative und flexible Dienstleistung des Mittelstands weiter in Anspruch nehmen können“. Im Klartext: „Auftraggeber sind künftig nicht gezwungen, nur mit den Big Boys im Stückgutgeschäft zu arbeiten.“

„Die Mittelstandskooperationen müssen im Stückgutgeschäft stärker zusammenrücken, um die Netze stabil zu halten.“ Davon ist auch Jörn Peter Struck, Geschäftsführer der Speditionskooperation Cargoline, überzeugt. Als Grund nennt er: Für viele Speditionen sei das Stückgutgeschäft nicht die Kernkompetenz, sondern das Teil- und Komplettladungs- sowie Lagerlogistikgeschäft. „Viele Betriebe schreiben in der Stückgutverteilung rote Zahlen, weil ihnen dafür die Menge fehlt und die Stoppdichte in der Region häufig gering ist.“

Massive Verschiebungen im Markt

Im Fall ILN, Star und VTL sei eine Kooperation der Kooperationen also genau der richtige Weg, sagt Struck. Derartig vernetzte Kooperationen können durch eine einheitliche IT Synergien heben oder beispielsweise im Nahverkehr die Eingangssendungen mehrerer kleinerer Partner in der Region bündeln und über einen starken Partner abwickeln. Dieser profitiere so von gesunden Sendungsstrukturen und könne damit selbst in der häufig unrentablen Zustellung von Eingangsstückgut Geld verdienen.



Cargoline

„Gerade bei der Zustellung von B2C-Sendungen an Endempfänger gibt es Potenzial für Allianzen“

JÖRN PETER STRUCK
Geschäftsführer Cargoline

Zudem könne im Falle des Marktaustritts eines der Partner relativ einfach das Mitglied der anderen Kooperation einspringen – Stichwort Netzsicherheit. Darauf verweist Marktkenner Christian Kille, Professor an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt. Dass eine solche Konstellation funktionieren kann, zeige das Beispiel der Speditionsverbände 24plus und Online Systemlogistik, die vergangenen November ihre strategische Allianz beschlossen und dadurch wichtige Vorteile generieren (siehe Kasten Seite 20).

„Die Kooperationen werden durchlässiger – es wird immer schwieriger, ein Netz geschlossen zu halten. Aus früheren Mitbewerbern werden Partner“, bringt Struck die Entwicklung auf den Punkt. Welche strategischen Allianzen konkret in absehbarer Zukunft anstünden, sagt er nicht. Den Bedarf würden aber alle verspüren. Denn letztlich gehe es für jede Spedition darum, ihre Kostenstrukturen zu optimieren. Gerade im Nahverkehr, insbesondere bei der Zustellung von im Internet bestellten Sendungen an Endempfänger (Stichwort B2C-Geschäft), sieht der Cargoline-Geschäftsführer noch Potenzial für weitere Allianzen. Aber auch im europäischen Stückgutmarkt wird es in den kommenden Jahren in den Speditionsnetzen und -verbänden zu massiven Verschiebungen und Allianzen kommen, schätzt Berater Knut Heymann (siehe Interview): „Der Konzentrationsprozess wird sich in diesem Segment deutlich beschleunigen. Sieben bis acht Speditionsnetze reichen für den europäischen Stückgutmarkt völlig aus“, glaubt er. Zum Vergleich: Heute, zeigt eine Studie des Fraunhofer SCS, sind es europaweit an über 3000 Standorten 37 Unternehmen und Kooperationen, davon 13 Anbieter mit Sitz in Deutschland. ■■■

Eva Hassa

INTERVIEW

„Jeder atmet auf, wenn er den Kostenblock Nahverkehr los ist“

Warum die Kooperation von Kooperationen im Stückgutmarkt für mittelständische Speditionen sinnvoll ist, sagt **Knut Heymann**, Partner der DNA-Unternehmensberatung.

Die Speditionsverbände ILN, Star und VTL haben eine strategische Allianz angekündigt. Welche Vorteile bringt das den einzelnen Systempartnern?

Eine Kooperation der Kooperationen ist gerade für die Mitglieder kleiner Speditionsverbände heute eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Viele wickeln nur Stückgut ab, weil sie damit ihr Kerngeschäft, Teil- und Komplettladung und Lagerlogistik, gegenüber den Speditionskonzernen absichern wollen. Mit der Folge, dass das Stückgutgeschäft für kleinere Betriebe nicht rentabel ist. Viele schreiben da rote Zahlen. Die Kooperation der Kooperationen kann da kostenmäßig einiges bringen.



Knut Heymann

Warum?

Vielen regionalen Spediteuren fehlt im Stückgut sichtlichweg das Mengenvolumen. Sprich: Sie können ihre Sendungen in der Regel nicht im Direktverkehr zustellen wie die Branchengrößen, sondern müssen teure Umwegkilometer über ein Hub fahren. Noch schlimmer ist es im Nahverkehr für Empfangsspediteure. Gerade im Raum München und Berlin. Da ist das Einzugsgebiet riesig. Das frisst immens Zustellkilometer – bei wenig Sendungsvolumen. Allein diese zwei Beispiele zeigen, warum regionale Systempartner von einer solchen Allianz profitieren.

Aber bricht durch eine solche Allianz fallweise Spediteuren im Eingang nicht Sendungsvolumen weg, weil diese Verkehre dann über ein anderes Verbands-Mitglied abgewickelt werden?

Wie gesagt, viele Empfangsspediteure schreiben im Nahverkehr noch rote Zahlen. Lieber

geben sie diese ungeliebten Sendungen an einen starken Partner in der Region ab und sparen sich diese Kosten. Der Nahverkehr ist nun einmal der größte Kostentreiber. Da wird jeder aufatmen, wenn er diesen Kostenblock los ist.

Sprich: Ein Mittelständler wird dadurch gegenüber den Großen deutlich wettbewerbsfähiger.

Auf jeden Fall. Das hat Hellmann Worldwide Logistics schon vor zehn Jahren erkannt. Deshalb war System Alliance die erste Mittelstandskooperation, die keinen Gebietsschutz hatte und ihr Netz auch für andere geöffnet hat. Immer mit dem Ziel, Mengen zu bündeln und so Kosten zu sparen. Und diese Vorteile haben nun endlich auch die kleineren Speditionsverbände erkannt. Damit sind sie zwar kostenmäßig noch nicht auf dem Niveau der Großen, aber es macht sie deutlich wettbewerbsfähiger. eh