



Die Macher des Euregio Cargo Hubs (von links): Michael Otto (Active Logistics), Uwe Brehm (Nellen & Quack), Ingo Boll (SLK Kock) und Michael Ketteler (ECH)

VR/Eva Hessa

„Mit dem ECH sind wir Pioniere“

Der Preis- und Wettbewerbsdruck machte aus den einstigen Konkurrenten Nellen & Quack und SLK Kock Partner. Wie es ihnen im Zusammenspiel gelungen ist, im Stückgutgeschäft wieder Geld zu verdienen.

Ein gewaltiger Schritt – zumal das Stückgutgeschäft bei beiden Unternehmen viel Umsatzvolumen ausmacht. Ein Viertel des Umsatzes sind es zum Beispiel bei Nellen & Quack, erzählt Axel Wienandts, geschäfts-

führender Gesellschafter des Mittelständlers. Und bei SLK machen laut Geschäftsführer Ingo Boll die Stückgutaktivitäten 25 bis 30 Prozent des Umsatzes aus. Wirklich rentabel war das Geschäft aber für beide

Um die Wirtschaftlichkeit im Stückgutgeschäft zu optimieren, haben zwei mittelständische Speditionen einen Schritt getan, über den viele sprechen, den aber bislang keiner getan hat: Nellen & Quack und SLK Logistik haben ihr gesamtes Stückgutgeschäft outgesourct und das Gemeinschaftsunternehmen Euregio Cargo Hub (ECH) in Schüttorf gegründet, das dieses Geschäft für sie seit Jahresanfang managt. An der neuen Gesellschaft halten beide Firmen jeweils 50 Prozent der Anteile. Ziel ist es, durch die operative Bündelung beider Aktivitäten die Kosten in der Abwicklung deutlich zu senken.

DATEN & FAKTEN:

Nellen & Quack

Nellen & Quack – The Green Line, Gronau, wurde 1889 gegründet. Das Speditionsunternehmen beschäftigt an den Standorten Gronau und Ochtrup insgesamt 160 Mitarbeiter, die im vergangenen Jahr einen Umsatz von 30 Millionen Euro erwirtschaftet haben. Geschäftsfelder sind Stückgutverkehre, nationale und internationale Landtransporte (zum Beispiel England und Türkei), See- und Luftfracht, Zolldienstleistungen sowie Logistikdienstleistungen. Nellen & Quack ist Partner der Stückgutkooperation 24Plus. *eh*

DATEN & FAKTEN:

SLK Logistik

Das Speditions- und Logistikunternehmen SLK Logistik in Schüttorf wurde am 1. Oktober 2000 gegründet. Gesellschafter sind Ingo Boll und die Spedition Wanning. Das Unternehmen beschäftigt 90 Mitarbeiter und erwirtschaftete in 2015 einen Umsatz von 16 Millionen Euro. Das Unternehmen bietet Stückgutverkehre sowie Teil- und Komplettladungstransporte europaweit (zum Beispiel in die Schweiz und nach Österreich) sowie Kontraktlogistik inklusive Fulfillment-Dienstleistungen. SLK ist Partner und Gesellschafter der Stückgutkooperation Star. *eh*

DATEN & FAKTEN:

Euregio Cargo Hub (ECH)

- **Bauzeit:** April bis Dezember 2015
- **Operativer Start:** Januar 2016
- **Lage:** direkt am AK Schüttorf A 31/A 30
- 38.000 m² Grundstück
- **Umschlagfläche:** 4500 m², erweiterbar auf 8000 m²
- 53 Verladetore



In sieben Monaten Bauzeit startklar: das Euregio Cargo Hub (ECH) in Schüttorf

Nellen & Quack

Firmen nicht mehr. „Zuletzt haben wir im Stückgut kein Geld mehr verdient“, räumen Boll und Wienandts ein. „Als Einzelkämpfer hätten wir aufgrund des Wettbewerbs- und Preisdrucks seitens der großen Speditionskonzerne im Stückgutsegment langfristig keine Zukunft gehabt.“

Mut und gewisse Verrücktheit

Ein Verkauf der Stückgutaktivitäten stand für sie aber nie zur Debatte, betonen sie. Stattdessen entschieden sich die Gesellschafter für die Flucht nach vorne und investierten insgesamt vier Millionen Euro in das Euregio Cargo Hub, das seit Jahresanfang das Stückgutgeschäft beider Speditionen prozessual managt und operativ abwickelt: von der Abholung über den Umschlag und Bündelung im Hauptlauf bis hin zur Zustellung der Waren. Rund die Hälfte der bislang insgesamt 70 kaufmännischen und



Mehr zum Thema finden Sie im Dossier „**Stückgut**“

www.verkehrsrundschau.de/dossiers

gewerblichen Mitarbeiter, die vormalig für diese Aufgaben in den Speditionen tätig waren, wurden so eingespart, wobei 15 Mitarbeiter bei ECH eine neue Stelle fanden. Nur die Kundenakquise und -betreuung sowie die Abrechnung verblieben in der Hand von Nellen & Quack und SLK Logistik. „Wir arbeiten weiterhin operativ getrennt, bleiben eigenständige Unternehmen und sind im Markt natürlich Wettbewerber“, unterstreicht Geschäftsführer Wienandts. „Mut und eine gewisse Verrücktheit hat dieses Komplett-Outsourcing schon erfordert – auf beiden Seiten“, gesteht Nellen & Quack-Geschäftsführer Uwe Brehm. „Das

ECH-Modell ist ja bislang einzigartig in unserer Branche. Wir konnten uns also an nichts orientieren“. Vielleicht auch deshalb war das Projekt zeitlich knapp kalkuliert, wie die Partner heute im Rückblick wissen: Acht Monate blieben so für die Umsetzung – von der Projektidee, dem Rahmenvertrag, der Implementierung der notwendigen IT-Infrastruktur sowie der Umschlags- und Fördertechnik bis hin zum kompletten Neubau des gemeinsamen Euregio Cargo Hubs. Doch so verrückt die Idee war, der Plan ging auf: „Plangemäß zum 2. Januar 2016 wickelten wir unsere ersten Paletten über das ECH ab und konnten alle pünktlich zustellen, obwohl wir just an diesem Tag mit Blitzeis auf den Straßen kämpften und deutlich mehr Sendungsvolumina im Eingang hatten als in dieser Jahreszeit üblich“, erzählt Michael Ketteler stolz, der lange Jahre bei WM Group und Borchers die Geschäfte leitete

DIE LÖSUNG VON ACTIVE LOGISTICS



Nellen & Quack

Blick in das neue Euregio Cargo Center (ECH)

So klappt im ECH der Datenfluss

Um den Datenfluss zwischen allen Beteiligten sicherzustellen, setzt das Euregio Cargo Hub (ECH) auf das Transport Management System AIH.4 des Logistiksoftware-Hauses Active Logistics, Herdecke. So funktioniert die TMS-Lösung in der ECH-Praxis: Jeder Auftraggeber (SLK, Nellen & Quack, weitere Partner) hat im ECH-System ein eigenes Verzeichnis. Die Daten werden über jeweilige Eingangs- und Ausgangsschnittstellen über-

geben. Die ein- und ausgehenden Daten zum Sendungsauftrag bleiben so voneinander getrennt. Der Auftraggeber bestimmt durch einen Marker an den Daten, wer diese sehen darf – Stichwort Datenschutz.

Ein Filter im Vorsystem (AIH.4 oder andere) entscheidet vollautomatisch nach vorgegebenen Spielregeln (zum Beispiel nach Gewicht oder Anzahl der Stellplätze), ob der Auftrag an ECH vergeben wird. Sollte sich anschließend herausstellen, dass diese Angaben vom Kunden falsch waren und somit der Auftrag im Vorsystem hätte verbleiben müssen, wird dieser Fall bilateral geklärt. Zunächst gilt jedoch die Faustformel „Einmal ECH, immer ECH“. Der Auftrag verbleibt also im ECH-System.

Eingehende Sendungsdaten werden sofort in Echtzeit vom System verarbeitet. Daten aus dem TMS AIH.4 können automatisiert verarbeitet werden; bis hin zur Abrechnung muss hier nicht mehr händisch eingegriffen werden. Auch der Entladebericht wird an das Vorsystem übertragen.

Jede Änderung im ECH-System beziehungsweise im Vorsystem wird direkt an das jeweils andere System gemeldet und ist sofort einsehbar. Die Übertragung erfolgt per Webservices, die Systeme sprechen also direkt miteinander – ohne menschliche Einwirkung.

Es wurde außerdem ein Websystem aufgesetzt, damit SLK Kock und Nellen & Quack eine bequeme Sendungsrecherche durchführen können. Hier können auch vorläufige Abholaufträge eingestellt werden, für die noch keine belastbaren Daten vorhanden sind (Kunde: „Schicken Sie mir morgen einen Lkw, Sie müssen etwas bei mir abholen“).

Um dieses ehrgeizige Projekt von Beginn an in seiner Wirtschaftlichkeit einschätzen zu können, setzen die Gesellschafter das IT-Analysetool Active BIC von Active Logistics ein. Damit können tagesaktuelle Produktions- und Finanzzahlen erhoben werden, um Kosten- und Erlöstransparenz zu erhalten sowie das operative Geschäft (Sendungsmengen, Fahrzeugauslastung) auszuwerten und zu steuern. *eh*

und nun das ECH als Geschäftsführer managt. „Unsere Zahlen zeigen, das Konzept zahlt sich aus. Durch das neue Miteinander wickeln wir nun 75 Prozent der Stückgut-sendungen im Direktverkehr ab. Früher waren es 30 Prozent“, nennt Ketteler Zahlen. Außerdem habe man die durchschnittliche Auslastung der Lkw von früher 50 bis 60 Prozent auf 75 bis 80 Prozent steigern können. „Deutlich niedrigere Produktionskosten haben wir dank des ECH-Konzepts“, freut sich SLK-Geschäftsführer Boll. „Abgesehen davon können wir unseren Kunden nun das gesamte Serviceportfolio im Stückgutgeschäft anbieten: den Versand von palettisierten Waren, aber auch von sperrigen und langen Stückgütern“, ergänzt Nellen & Quack-Geschäftsführer Wienandts.



Nellen & Quack

„Wir bleiben eigenständige Unternehmen und sind im Markt natürlich Wettbewerber“

AXEL WIENANDTS
Geschäftsführender Gesellschafter Nellen & Quack

ECH: Weitere Partner sind willkommen

„Unser Erfolgsfaktor ist, dass das ECH neutral arbeitet – völlig unabhängig von Nellen & Quack und SLK Logistik“, betont Ketteler. „Wir werden daher auch sukzessive auf neutrale rote ECH-Lkw umstellen, die mittelfristig unsere Nellen & Quack- und SLK-Fahrzeuge ablösen“, verrät er. „Diese Neutralität ist uns deshalb so wichtig, weil wir weitere regionale Verteilerspediteure für das Projekt gewinnen wollen“, kündigt Nellen & Quack-Gesellschafter Wienandts an. „Jeder, der Stückgutsendungen hat und diese über das ECH kostenoptimiert abwickeln will, ist willkommen – egal ob groß, ob klein.“ Durch diese Neutralität müsse sich also kein Spediteur Gedanken machen über Fragen wie Kundenschutz, ergänzt Boll. „Wir haben da klare Spielregeln definiert, die auch in den DV-Systemen entsprechend hinterlegt sind – sprich: Keiner der beteiligten Partner hat Einblick auf die Daten des andern.“ Herzstück des ECH-Konzepts ist das Transport Management System AIH.4 des Logistiksoftware-Hauses Active Logistics, das

SLK ebenfalls im Einsatz hat und in diesem Jahr auch bei Nellen & Quack implementiert werden soll (siehe Kasten Seite 26). Eine Aufgabe der IT-Lösung ist es, den Informationsfluss zwischen den Auftraggebern, Nellen & Quack beziehungsweise SLK Logistik und ECH sowie den Kooperationspartnern 24Plus und Stark sicherzustellen.

„Das Projekt war für die IT eine Herausforderung“, sagt Active-Logistics-Geschäftsführer Michael Otto. Wesentliche Anforderung war auch hier der Datenschutz, insbesondere die Daten-Neutralität, um sich für weitere Speditionspartner öffnen zu können. Sprich: Kein SLK-Mitarbeiter und kein SLK-Kunde erhält Einblick in die Auftrags- und Sendungsdaten von Nellen & Quack und umgekehrt.

„Der Clou unserer Lösung ist, dass die DV-Systeme aller beteiligten Firmen in Echtzeit auf Datenbankebene miteinander kommunizieren können“, sagt Otto. Sobald also zum Beispiel bei SLK Auftragsdaten für eine ECH-konforme Stückgutsendung vorliegen – entweder durch Übermittlung seitens des

Kunden oder durch Sendungserfassung bei SLK, stünden alle auftragsrelevanten Daten direkt ohne Zeitverzug auch dem ECH zur Verfügung, führt der Active-Logistics-Geschäftsführer aus. Das ECH könne so umgehend mit der Kapazitätenplanung zur Abwicklung der Sendungen starten.

Weiterer Vorteil des TMS AIH.4 ist, dass das System über eine Schnittstelle unter anderem mit dem Mess-Wiege-System Apache sowie der Packstück-Videoüberwachung von Divis in dem ECH-Center kommunizieren kann. Wird über Apache zum Beispiel ermittelt, dass eine Palette schwerer ist, als im Sendungsauftrag vom Kunden angegeben, fließen diese Daten direkt in das VORSYSTEM ein (Änderung wird mit Zeitstempel dokumentiert) und die Abrechnung erfolgt automatisch auf Basis des neuen Gewichts.

Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit

Selbst die Anbindung eines weiteren Speditionspartners an die Lösung ist laut Otto kein Problem. Das sei machbar – unabhängig davon, mit welchem TMS ein Spediteur arbeite. Es können alle gängigen Formate über eine Schnittstelle verarbeitet werden. Bei Bedarf werden Konvertierungen vorgenommen, was indes den Automatisierungsgrad des weiteren Prozesses beeinflusst. Selbst Spediteure ohne eigenes TMS können, so Otto, mit einer kostengünstigen Mietlösung über das Active-Logistics-Rechenzentrum eingebunden werden. Wie sich das Ganze entwickelt, wird die Praxis zeigen. Fest steht nur: „Mit dem ECH-Projekt sind wir im Stückgutmarkt Pioniere“, betont Wienandts. „Wir glauben damit aber einen Schlüssel gefunden zu haben, wie auch mittelfristig regionale Spediteure im Stückgutmarkt eine Chance haben.“ ■■■

Eva Hassa

Knopf drücken statt Kurbeln

- ✓ Fast keine Gelenk-/Muskelbeanspruchung
- ✓ Besserer Einsatz von Fahrern und Fahrerinnen - auch mit körperlichen Schwächen
- ✓ 5 Sek. gegenüber ca. 3 Min. Bedienzeit
- ✓ Sprit- und Zeitersparnis durch weniger Motorlehraufzeiten
- ✓ Gewichtsparnis 15 kg je Satz
- ✓ Amortisation bereits im 1. Jahr bei 2-3 maligem An-/Absatteln pro Tag
- ✓ Einziges Auflieger Standbein mit einem Sicherheitspreis
- ✓ Auch Gefahrguttransporte möglich, da rein pneumatische Arbeitsweise



Von führenden Herstellern genutzt und empfohlen

Vertrieb Kontinental Europa:

Horst Häring Consulting & Communications
Voltastraße 13
D - 63477 Maintal
Germany

Tel.: +49 (0) 6181 42336 - 15
Fax: +49 (0) 6181 42336 - 20

Sales@PrimeTransportSolutions.eu