

Future Load für den Ladungsverkehr

Straßengüterverkehr In der Initiative „Future Load“ will die bayerische Transport- und Logistikwirtschaft innovative Ladungsverkehrskonzepte für den Straßen- und kombinierten Güterverkehr erarbeiten und erfolgreiche Geschäftsmodelle für Unternehmen der Transport- und Logistikbranche entwickeln. Während einer Auftaktveranstaltung im September am Geschäftssitz der Bayern Innovativ GmbH diskutierten 19 Vertreter von Verladern, Transporteuren, Forschungsinstituten, Logistikinitiativen sowie Equipment-, Software- und Technologiezulieferern aktuelle Probleme des Ladungsverkehrs.

Als wichtigste Handlungsfelder identifizierten sie „neue Technologien und Standards für Be- und Entladung“, „Nutzung neuester Informationstechnologien“ oder „Maßnahmen für das Image“. Auf Basis dieser Priorisierung plant die Initiative, Arbeitsgruppen zu bilden, die Anfang 2011 ihre Arbeit aufnehmen sollen. Die Mitwirkung weiterer Unternehmen ist gewünscht.

DVZ 14.10.2010 (gm)

www.duster-logistik.de/future-load

Pöhländ fährt erste Züge nach Glauchau

Kombinierter Verkehr Seit Dienstag bedient die Pöhländ Containerlogistik GmbH erstmals das neue Container-Terminal in Glauchau. Geplant sind zwölf Züge wöchentlich. Den Bahntransport steuert Pöhländ im Verbund des Necoss-Netzwerkes mit Traktion durch die Eisenbahnen und Verkehrsunternehmen Elbe-Weser GmbH (EWB).

Das öffentliche Terminal in Glauchau wird von der SFL Sachsen-Franken Logistik GmbH betrieben. Gesellschafter sind zu gleichen Teilen die Pöhländ Containerlogistik GmbH und die Spedition Gericke aus Hohenstein-Ernstthal.

DVZ 14.10.2010 (kt)

A 20-Abschnitt ist einen Schritt weiter

Straßengüterverkehr Der letzte schleswig-holsteinische Abschnitt der Nord-West-Umfahrung Hamburgs im Zuge der A 20 geht ins Genehmigungsverfahren. Für den rund 15 km langen Autobahnabschnitt von Bad Bramstedt bis zur Landesstraße 114 bei Bokel sei das Planfeststellungsverfahren abgeschlossen, teilte das Verkehrsministerium am Montag in Kiel mit. Die A 20 gilt als eine der wichtigsten Straßenverbindungen zwischen West- und Osteuropa. Sie soll die A 1 und die A 7 entlasten.

DVZ 14.10.2010 (dpa/gm)

WASSERSTÄNDE

Donau	11.10.2010	12.10.2010
Straubing	174	173
Pfelling	313	315
Deggendorf	232	231
Passau	429	434
Elbe		
Dresden	233	240
Torgau	285	272
Wittenberg	371	358
Rothensee	459	439
Niegripp	551	534
Dömitz	452	430
Hohnstorf	688	668
Main		
Würzburg	151	155
Frankfurt	162	167
Mosel		
Trier	227	232
Neckar		
Plochingen	155	158
Heidelberg	215	217
Rhein		
Basel-Rheinhalle*	537	534
Karlsruhe-Maxau	430	428
Bingen	158	150
Kaub	155	143
Köln	226	213
Duisburg-Ruhrort	319	313
Saale		
Bernburg	236	222

* zurzeit Baumaßnahmen in Rheinfelden
Quelle: Elwis (ohne Gewähr)

Palletways zieht Stückgutnetz auf

Spedition 25 Partner als Minimum / Start Anfang 2011 geplant

Von Lutz Lauenroth

Im ersten Quartal 2011 soll ein neues Stückgutnetz in Deutschland an den Start gehen. Initiator ist die Palletways Group, ein britisches Unternehmen, das bereits in mehreren europäischen Ländern aktiv ist.

Das Ziel von Palletways ist klar definiert: „Wir wollen ein europaweites Stückgutnetz aufbauen.“ So gibt CEO James Wilson – ein ehemaliger Spitzenmanager von TNT – im Gespräch mit der DVZ die Richtung vor. Dazu „kommen wir am größten und attraktivsten Markt nicht vorbei – und das ist nun einmal Deutschland“. Dabei hat sich Palletways entschieden, ein eigenes Netz aufzuziehen und nicht eine Partnerschaft mit einem großen Unternehmen oder einem bestehenden Verbund einzugehen.

Geschäftsführer gesucht. Seit etwa Anfang dieses Jahres ist Palletways in Deutschland unterwegs, um potenzielle Partner ausfindig zu machen und zu akquirieren. Dabei zielt der Blick in Richtung von Spediteuren, die in ihrem bisherigen Netz unzufrieden sind, einen starken Fokus auf eine internationale Anbindung legen oder bisher in keinem Stückgutnetz vertreten sind. Parallel wurde bereits die Palletways Deutschland mit Sitz in Ratingen bei Düsseldorf gegründet. Ein Geschäftsführer wird derzeit gesucht.

Die künftigen Partner müssen mehrere Bedingungen erfüllen: Sie müssen im Stückgutgeschäft wachsen wollen, die von Palletways vorgegebenen Qualitätsstandards erbringen können und natürlich über eine stabile finanzielle Situation verfügen, zählt Wilson auf.

Fortgeschrittene Gespräche. Um an den Start gehen zu können, sind mindestens 25 Partner in ganz Deutschland erforderlich, hat sich Palletways festgelegt. „Mit 16 bis 18 Unternehmen befinden wir uns in weit fortgeschrittenen Gesprächen“, versichert Wilson. Er geht davon aus, dass „wir realistischerweise im ersten Quartal 2011 starten werden“.



Britisches System auf Deutschland übertragen: Palletways-CEO James Wilson sucht noch Partner für das geplante Stückgutnetz.

Dabei will Palletways das in Großbritannien praktizierte System auf den deutschen Stückgutmarkt übertragen. Das dortige Netz basiert – wie auch die Systeme in Spanien/Portugal, Benelux und Italien – ausschließlich auf Hub-Verkehren. Mindestens ein Zentralhub – in Deutschland für Nordhessen vorgesehen – sowie bei Bedarf weitere Regionalhubs bilden das Herz. Dort liefern die Partner nachts die ausschließlich palettierten Stückgüter an. Die für ihre Region bestimmten Waren nehmen sie auf der Rücktour wieder mit. Eingesetzt werden ausschließlich seitlich zu be- und entladende Curtainside-Sattelaufleger mit doppelstöckiger Verlademöglichkeit, eine Vorgabe auch für Deutschland. Die Partner können eigene Direktverkehre unterhalten, müssen aber das oder die Hubs entsorgen.

Zwei Basisprodukte. So können in den jeweiligen Ländern zwei Basisprodukte angeboten werden: ein 24- und ein 48-Stunden-Dienst – wobei

es verfeinerte zeitdefinierte Angebote wie 9- oder 10-Uhr-Dienste gibt.

Palettenweise Abrechnung. Das Abrechnungssystem ist simpel: Rund um das Hub herum sind mehrere kreisförmige Zonen gebildet. Die Partner erhalten auf dieser Basis für die am Hub aufgenommenen Paletten eine festgelegte Vergütung für den Hauptlauf und die Zustellung – eine sogenannte „Inter-Member-Rate“. Darüber hinaus gibt es verschiedene Palettengrößen und Gewichtsabstufungen. Die Abrechnung zwischen den Partnern läuft über Palletways. „Wir stehen für die Zahlungen auch gerade, wenn ein Partner nicht zahlen kann.“ Im Vertrieb und der Preisgestaltung sind die Partner aber völlig unabhängig, wobei sie in der Regel auch Palettenpreise berechnen.

Palletways fungiert dabei als Dienstleister. „Wir stellen einen Netzzugang und die Hub-Tätigkeit bereit“, erklärt Wilson. Neben der erforderlichen IT werden den Partnern darüber hinaus

diverse Zusatzdienstleistungen wie Mitarbeiterschulungen oder Verkaufstrainings angeboten. Im Gegenzug berechnet Palletways neben einer monatlichen Grundgebühr vor allem eine palettenabhängige Umschlaggebühr.

14 000 Paletten pro Nacht. Das britische Netz startete 1994 mit 32 Partnern – 110 Paletten wurden in der ersten Nacht umgeschlagen. Heute sind fast 110 Partner angeschlossen – und Palletways sieht sich als Marktführer auf der Insel. So werden im Zentralhub in Lichfield bei Birmingham pro Nacht zirka 260 Sattelaufleger abgefertigt und 13 000 bis 14 000 Paletten umgeschlagen. Hinzu kommen Regionalhubs in Edinburgh und bei London.

Europaweit sind 280 Firmen an das Palletways-System angebunden. Eigene Netze werden zudem in Benelux, Spanien/Portugal sowie Italien unterhalten. Frankreich wird über eine Kooperation mit Geodis abgedeckt. In Dänemark und Deutschland gibt es ebenfalls bereits Partner. Sie werden über das Hub im niederländischen Nijmegen an das internationale Palletways-Netz angebunden und sorgen für die Verteilung internationaler Sendungen in Deutschland.

Hinter der Palletways Group, die 1994 in Richfield bei Birmingham gegründet wurde, stehen der Finanzinvestor Phoenix Equity Partners sowie CEO Wilson. Das gewinnorientierte Unternehmen erzielt einen Jahresumsatz von rund 85 Mio. EUR – und schreibt schwarze Zahlen, wie Wilson versichert, jedoch ohne weitere Details zu nennen.

DVZ 14.10.2010

www.palletways.com

NACHGEFRAGT

James Wilson

Chief Executive, Palletways Group

Mr. Wilson, seit einiger Zeit bereiten Sie den Einstieg von Palletways in den deutschen Markt vor. Warum zieht es Sie in diesen gesättigten und nur mit geringer Wachstumsperspektive ausgestatteten Markt?

Wenn man ein europäischer Player im Stückgutgeschäft sein will, kommt man an Deutschland einfach nicht vorbei. Es ist der größte und attraktivste Stückgutmarkt in Europa. Und da wir ein paneuropäisches Netz aufbauen wollen, müssen wir auch in Deutschland über ein Netz verfügen.

Nun waren Ihre Bemühungen bisher noch nicht besonders erfolgreich. Ist der deutsche Markt besonders schwierig für Newcomer?

Es ist sicher ein besonders schwieriger Markt – eben weil es der größte und attraktivste Stückgutmarkt in Europa ist und daher auch von den etablierten Marktteilnehmern sehr sorgsam bewacht wird. Man muss also schon realistisch sein, dass der Markteintritt für einen internationalen Player wie Palletways deutlich schwieriger ist als bei anderen Märkten wie beispielsweise Rumänien oder Bulgarien. Aber trotzdem ist es ein höchst interessanter Markt.

Nun gibt es ja mehrere Möglichkeiten, in einen Markt zu gelangen. Für Palletways hat der Aufbau eines eigenen Netzes aus dem Stand heraus erste Priorität. Warum?

Ganz einfach: Dann können wir die Spielregeln festlegen, die Qualität kontrollieren und die Konsistenz der Produkte gewährleisten. Dies wäre im Rahmen einer Allianz mit anderen Marktteilnehmern nur schwer durchzusetzen.

Wann geht Palletways in Deutschland ans Netz?

Wir starten erst, wenn wir mindestens 25 Partner haben. Und die ersten 25 Partner sind wirklich die schwersten. Die zweiten kommen fast von allein, wenn das Netz in seinen Grundzügen steht. Derzeit sind wir mit etwa 16 bis 18 Unternehmen in fortgeschrittenen Gesprächen. Ich denke, dass wir im ersten Quartal 2011 starten werden.



MAL WIEDER EINE KLEINE EVOLUTION ANZETTELN.

Wir gehen für Sie auf die Barrikaden. Bereit, alle Hürden auf Ihrem Geschäftsfeld zu überwinden. Mit neuen Lösungen, die das Gute verbessern und der Tyrannei des Alltags schnellstens Einhalt gebieten. Vive l'évolution!

www.blg-handelslogistik.de