

Die Zukunft ruht auf fünf Säulen

Von Lutz Lauenroth

Mittelständische Speditionen haben trotz aller Konzentrations-tendenzen Zukunft. Davon ist Bruno Kruth, seit vier Jahren Alleingeschäftsführer der F. W. Neukirch Internationale Spedition, felsenfest überzeugt. „Wir sind einfach näher am Kunden“, so sein Hauptargument. Dies versteht er im doppelten Sinn: Zum einen wollen mittelständische Verladere bevorzugt auch mit mittel-

ständischen Dienstleistern zusammenarbeiten. Der engere Kontakt, kürzere und direktere Entscheidungswege seien wesentliche Vorteile. Zum anderen spiele die regionale Komponente eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die breite Kundenstruktur von Neukirch unterstreicht die Einschät-

zung: Rund 500 Unternehmen, vor allem mittelständische Verladere, aber auch Konzerne, arbeiten mit Neukirch zusammen. „Der größte Kunde hat bei uns einen Umsatzanteil von weniger als acht Prozent, 50 Prozent des Gesamtumsatzes verteilen sich auf 50 Kunden“, rechnet Kruth vor. „Dadurch sind wir sowohl von einzelnen Kunden als auch von Branchen unabhängig“.

Das heutige Unternehmen F. W. Neukirch ist Mitte der 70er Jahre aus dem Konkurs der damaligen Muttergesellschaft, der Bohne Gruppe, hervorgegangen. Es ruht auf fünf Beinen: Europäischer Landverkehr, Lagerlogistik, Luft- und Seefracht sind die Kerngeschäftsfelder, hinzu kommen der Schwergut- und der Möbeltransport.

Mit einem Umsatzanteil von knapp zwei Dritteln ist der Landverkehr die dominierende Größe, skizziert Kruth. Leider seien die Erträge in dem hart umkämpften Sammelgutmarkt in keinem gesunden Verhältnis zum Aufwand, bedauert er. „Es sind zum einen derzeit noch große Überkapazitäten am Markt, was manche Kollegen das Rechnen vergessen lässt.“ Zudem leiden gerade mittelständische Betriebe unter dem Kampf zwischen den Konzernen um Marktanteile, der sich natürlich auf den Preis auswirke.

Im nationalen Stückgutverkehr arbeitet Neukirch als Systempartner mit GLS zusammen. Dies rührt noch daher, dass Neukirch vor dem Verkauf an die britische Post Gesellschafter der Bremer German Parcel-Niederlassung war, bevor German Parcel an die britische Post verkauft wurde. „Wir haben Kunden, die GLS und wir gemeinsam betreuen: GLS macht das Paket-, wir das Stückgutgeschäft.“

Im operativen Teil ist Neukirch Partner des Stückgutnetzwerks 24plus. Dadurch ist das Unternehmen an ein Netz von 45 Empfangsstationen angeschlossen. Die von den Neukirch-Kunden übernommenen Sendungen wer-



Geschäftsführer Bruno Kruth: Blick nach Fernost. Foto: DVZ/Lauenroth

den über das moderne Stückgutterminal am Bremer Kreuz auf die Verkehre verteilt. Im Gegenzug kommt täglich Eingangsgut von den 24plus-Kollegen in Bremen zur Feinverteilung an.

Zudem arbeitet Neukirch intensiv mit vielen Gesellschaftern der Kooperation IDS zusammen. Dies rührt auch daher, dass Neukirch im europäischen Verkehr Gesellschafter der IDS-nahen Kooperation Elix ist. „Und schließlich sind wir als unabhängiger Mittelständler auch Partner vieler kleinerer unabhängiger Kollegen, die uns ihren Sammelguteingang in Bremen anvertrauen.“ Summa summarum werden so täglich zirka 1500 Sendungen mit durchschnittlich 450 t am Neukirch-Terminal umgeschlagen.

Neukirch verfügte in früheren Zeiten über einen Fuhrpark von 200 eigenen Lkw, „doch ist dies schon lange her.“ Heute setzt das Unternehmen ausschließlich auf Subunternehmer mit festen Kontrakten. Außerdem werden täglich etwa 250 Lkw-Ladungen auf dem freien Markt vergeben – vor allem über Frachtenbörsen.

Trotz der aktuellen Überkapazität sieht Kruth mittelfristig die Gefahr, dass sich der Lkw-Transportraum verknappt könnte. Um die Transport-sicherheit aber zu gewährleisten, „würden wir in eigene Fahrzeuge und eige-

nes Personal investieren“. Die Ursache für dieses mögliche Szenario sieht er in dem durch die Verladere und die Branche selbst erzeugten Preisdruck. Dieser müsse an die Transportunternehmen weitergegeben werden und könne zu einem Kapazitätsabbau führen.

Zweites Kerngeschäft ist die Lagerlogistik. Sie trägt rund 15 Prozent zum Umsatz bei. Auf Basis eines Vertrags mit einem Werbeartikelhändler hat Neukirch vor zwei Jahren ein modernes Hochregallager mit 20 000 Palettenstellplätzen in Betrieb genommen. „Nur drei Monate nach der Fertigstellung war die Anlage bereits voll ausgelastet“, freut sich Kruth. In der Lagerlogistik sieht er Potenzial, weshalb bereits weiteres Gelände mit 25 000 m² erworben wurde. Der nächste Bauabschnitt wird bereits vorbereitet.

Der heute profitabelste und am schnellsten wachsende Bereich ist die Seefracht mit einem Umsatzanteil von ebenfalls rund 15 Prozent. Dabei stützt sich Neukirch auf ein weltweites Agentennetz. Mit der im Frühjahr eröffneten Niederlassung in Shanghai hat Neukirch auf den Importboom aus Fernost reagiert.

„Wir müssen einfach zur Kenntnis nehmen, dass unsere Kunden ihre Produktionsstätten vor allem nach Fernost und dort vornehmlich nach China verlagern. Wir müssen den Weg mitgehen, wenn wir unsere Kunden behalten wollen.“

Shanghai soll nicht die einzige Dependence bleiben. Kruth denkt an weitere Niederlassungen – Korea könnte als nächstes folgen, weitere Länder stehen auf seiner Liste.

Die beiden eigentlichen Wurzeln von Neukirch, das Schwergut- und das Möbelgeschäft, zählen indes nicht mehr zum Kerngeschäft. Auf sie entfallen zusammen die restlichen fünf Prozent des Umsatzes. In beiden Sektoren hat sich das Unternehmen von eigenem Equipment getrennt und arbeitet als reiner Spediteur.

Investieren will Kruth vor allem in den Ausbau der Lagerlogistik und die weiteren Schritte nach Fernost. Im Landverkehr denkt Kruth an die Anschaffung von produktiveren Doppelstockwechselbrücken und umfangreiche DV-Investitionen für eine durchgehende Informationsvernetzung.

Doch dies kostet Geld. „Die Gesellschafter sind nicht ängstlich, entspre-

chend zu investieren“, sieht Kruth ausreichend Rückhalt für seine Ambitionen. Die Kapitalkraft sei durchaus vorhanden. So stehen für die kommenden drei Jahre rund 15 Mio. EUR bereit – Investitionen in die Zukunft eines 200 Jahre alten Mittelständlers.

(DVZ 25.06.2005)



Um 1900 verfügte Neukirch noch über eigene Transportmittel, die Pferdefuhrwerke. Heute basiert das Geschäft vollständig auf Subunternehmern. Foto: Neukirch

F. W. NEUKIRCH

(la) Die Wurzeln der heutigen F. W. Neukirch GmbH & Co. KG liegen im Jahr 1805. Damals gründete Friedrich Neukirch ein Fuhrunternehmen. Als Folge wirtschaftlicher Turbulenzen in der damaligen Muttergesellschaft, der Bohne Gruppe, und dem folgenden Konkurs in 1974 gründeten elf Gesellschafter eine Auffanggesellschaft, die heutige F. W. Neukirch GmbH & Co. KG. Diese Gesellschafter, überwiegend Privatleute, halten die Anteile unverändert. Der größte von ihnen ist mit 30 Prozent beteiligt.

Rund 170 Mitarbeiter inklusive etwa 50 Teilzeitkräften erwirtschafteten 2004 einen Umsatz von 38 Mio. EUR. Alle Geschäftsfelder sind in den schwarzen Zahlen. Tragende Säulen des Ergebnisses sind Seefracht und Lagerlogistik. Die Umsatzrendite bezieht Geschäfts-

führer Bruno Kruth auf zwei bis drei Prozent, die Gesellschafter sind zufrieden. „Ziel ist es, die Umsatzrendite auf fünf Prozent zu steigern.“

Auf rund 70 000 m² Betriebsfläche unterhält Neukirch eine 40 000 m² umfassende Umschlag- und Lagerfläche. Dort werden etwa 1500 Sendungen pro Tag im europäischen Landverkehr abgefertigt. In der Lagerlogistik werden täglich etwa 800 Aufträge kommissioniert, im See- und Luftfrachtgeschäft rund 15 000 Sendungen pro Jahr abgefertigt. Hinzu kommen 2800 Schwertransport- und 2000 Möbeltransportaufträge pro Jahr.

F. W. Neukirch ist Partner im nationalen Stückgutsystem 24plus und im europäischen Stückgutssystem Elix. (DVZ 25.06.2005)



www.neukirch.de