



# The Propeller Club

## 7. Dezember 2004 in Basel



THINKING AHEAD - MOVING FORWARD





# **Zukunft von Speditions- kooperationen im europäischen und weltweiten Wettbewerb**

**Wie man für seinen Kunden,  
am Beispiel Bundeswehr,  
in zwei Jahren 200 Millionen Euro  
an Logistikkosten einspart.**





\_\_\_\_\_ **Karl Engelhard**

\_\_\_\_\_ **geboren am 22.12.1943**

\_\_\_\_\_ **verheiratet**

\_\_\_\_\_ **2 Kinder**





**Mitarbeiter: 5.989 weltweit**

**Umsatz: 2,018 Mrd. EUR**

**36.572 Sendungen täglich**

**140 eigene Niederlassungen**

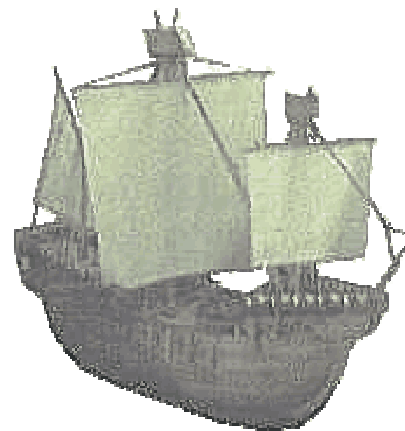
**Netzwerk: 341 Büros in 134 Ländern**





**Oft sprechen wir von der Globalisierung so,  
als hätte sie gerade erst begonnen.**

**Aber – in Deutschland wurde bereits im Mittelalter,  
seit dem 12. Jahrhundert, durch die Deutsche  
Hanse intensiver Außenhandel betrieben.**





**Doch erst im Zeitalter der Flugzeugindustrie,  
der digitalen Kommunikation, des Internets spüren  
wir alle im tagtäglichen Leben, dass die Welt  
zusammen zu wachsen scheint.**



**Die Welt wird zum Dorf!**





## **Facts & Figures**

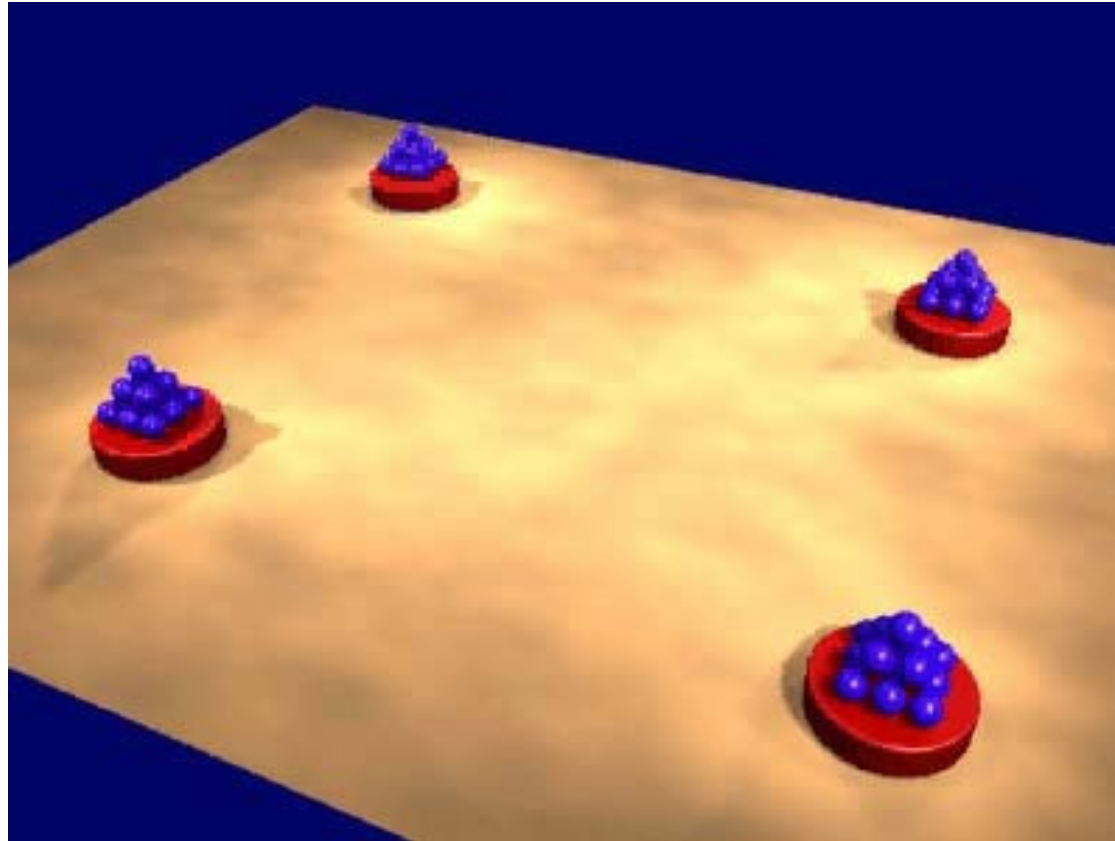
**Der Logistikmarkt in Deutschland macht einen Umsatz von 156 Mrd. Euro - die Wachstumsprognose liegt bei 3 %.**

**Der Logistikmarkt in D, A, F, I und NL umfasst 414 Mrd. Euro.**

**Von 1998 bis 2010 wird das Transportaufkommen um 650 Mrd. Tonnenkilometer im Straßenverkehr steigen.**

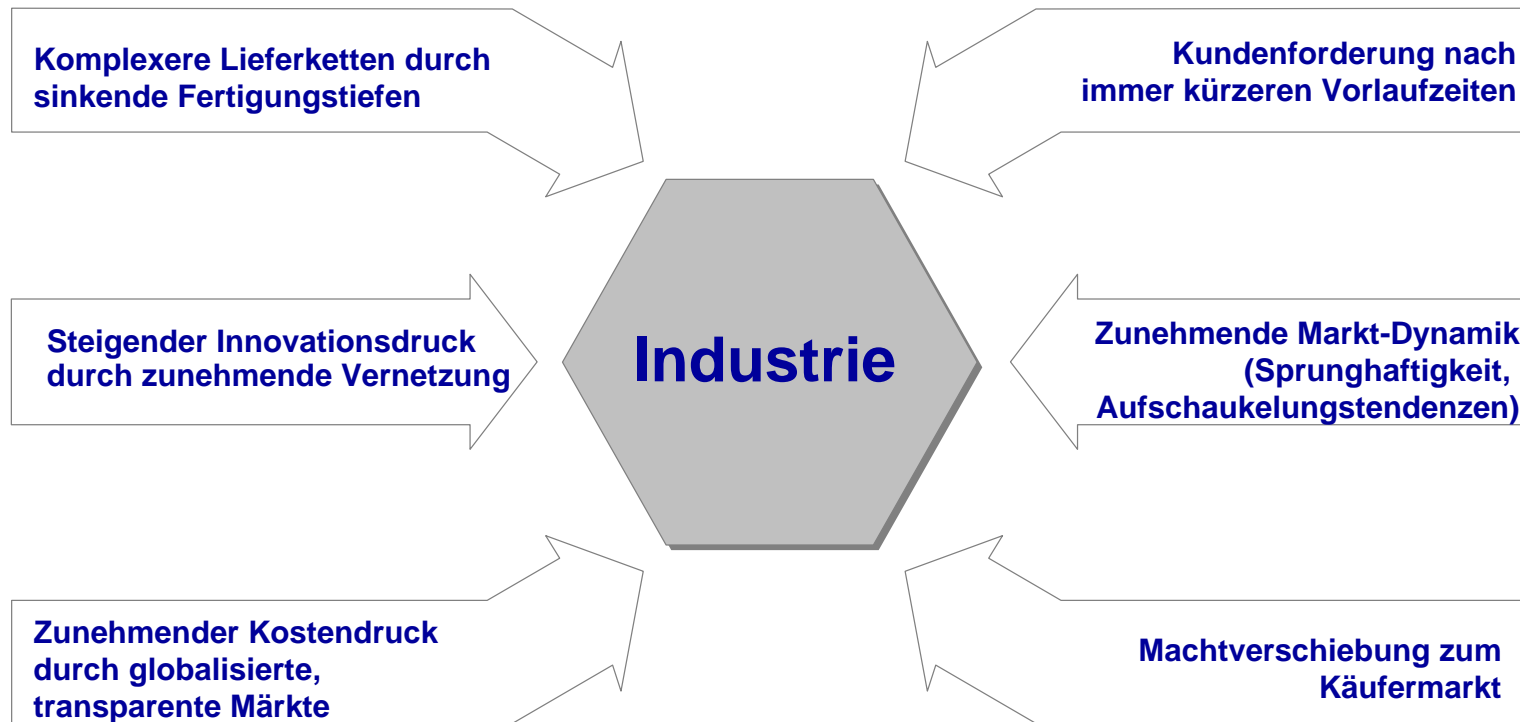
**Stehen wir vor dem Verkehrschaos?**







## Die Marktanforderungen an die Verlagerer steigen

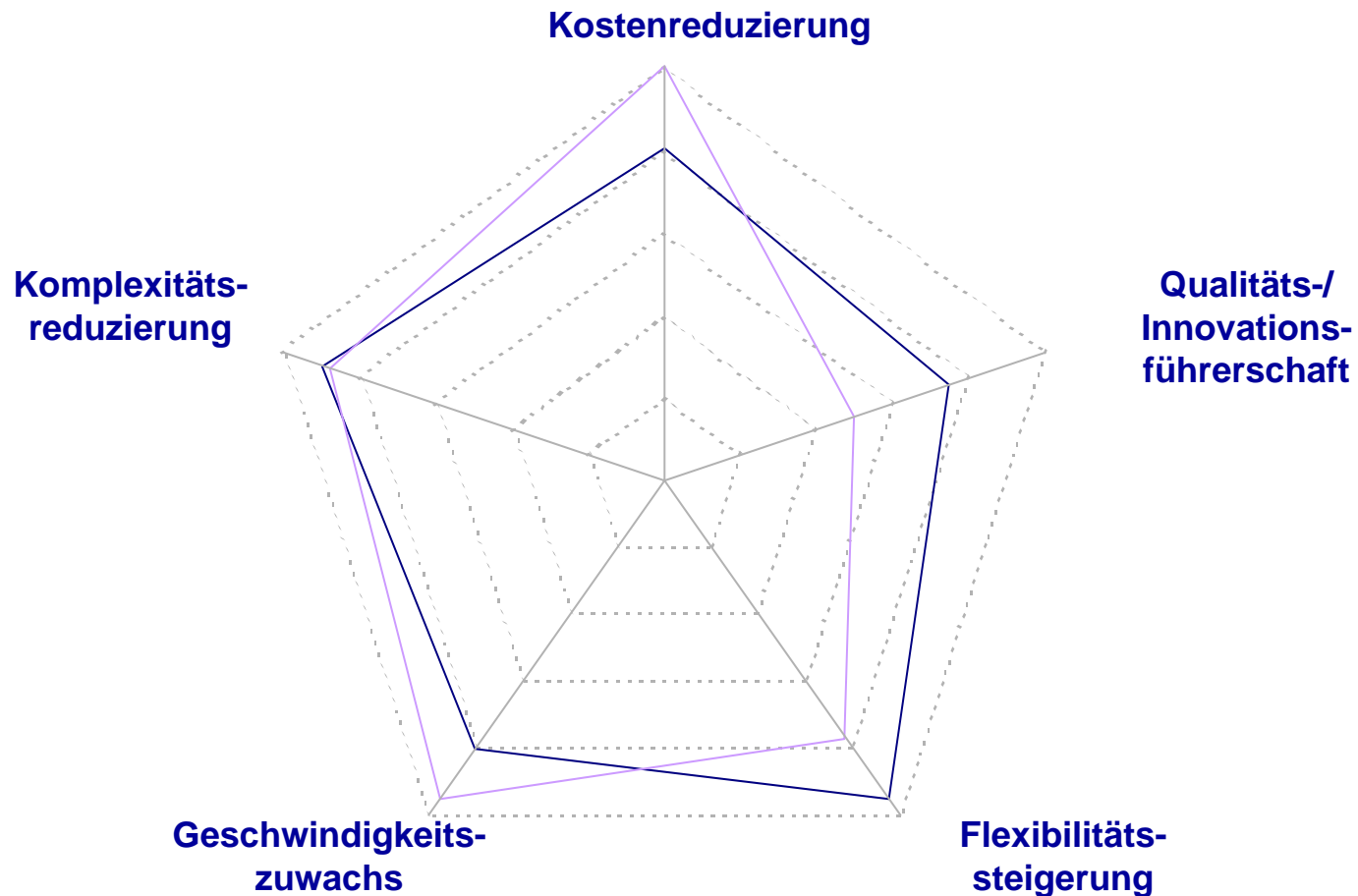


**Die Anforderungen und die Veränderungsdynamik werden sich weiter erhöhen**



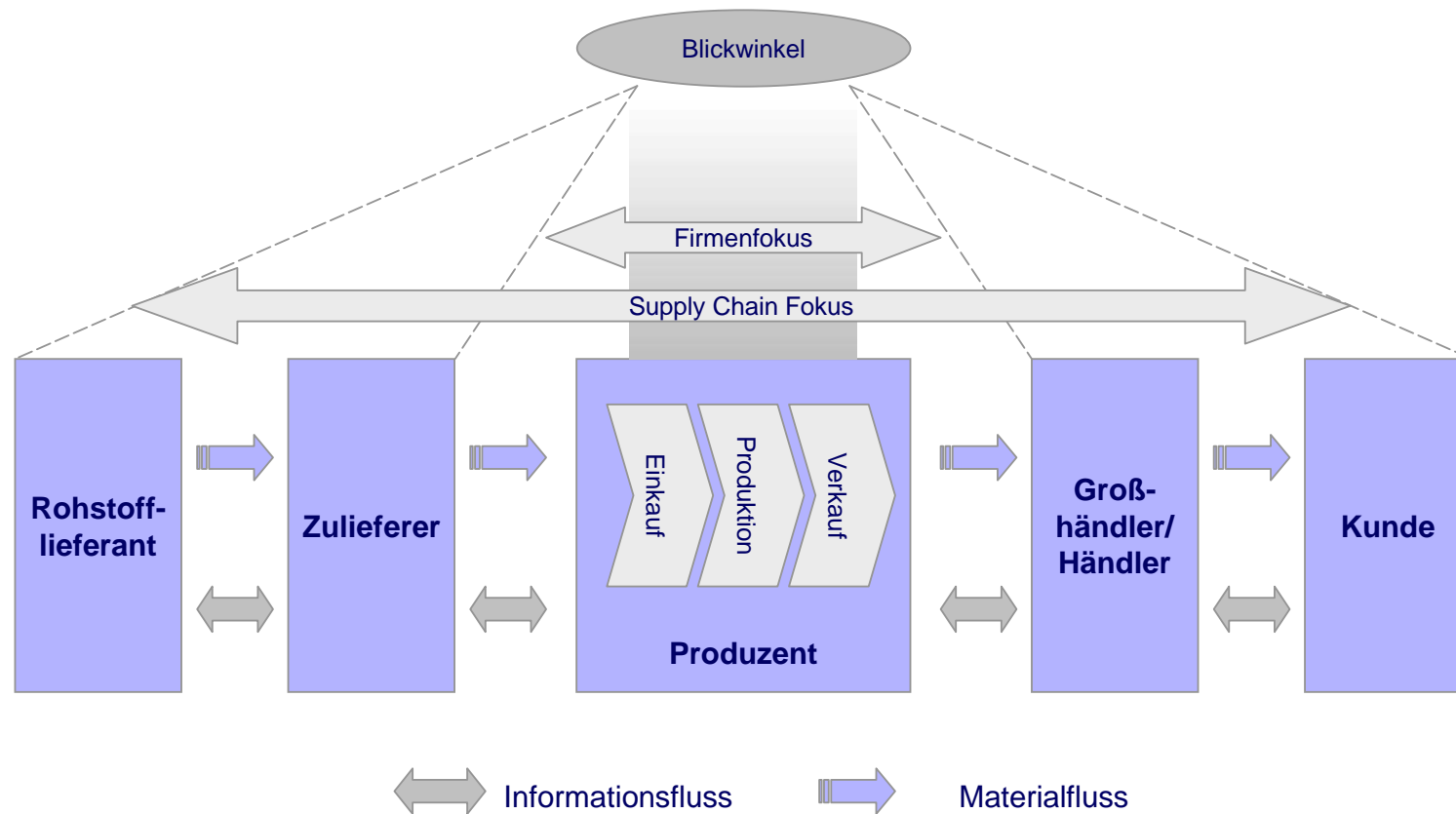


## Die Strategien der verladenden Industrie zielen auf fünf generische Zielsetzungen ab



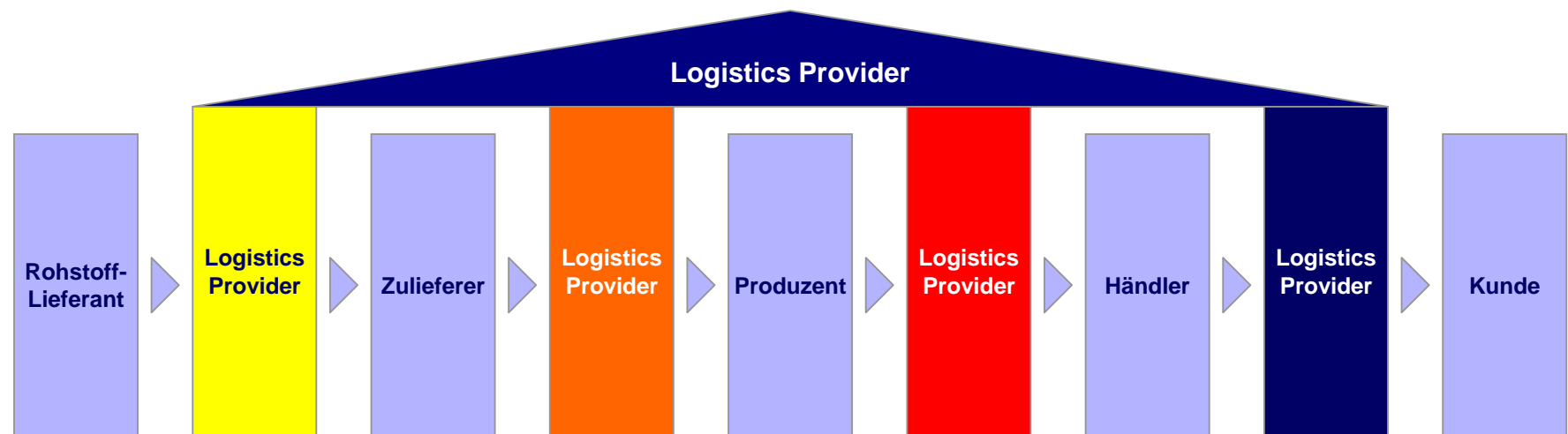


# Der Supply Chain Gedanke erweitert den Fokus auf die gesamte Lieferkette



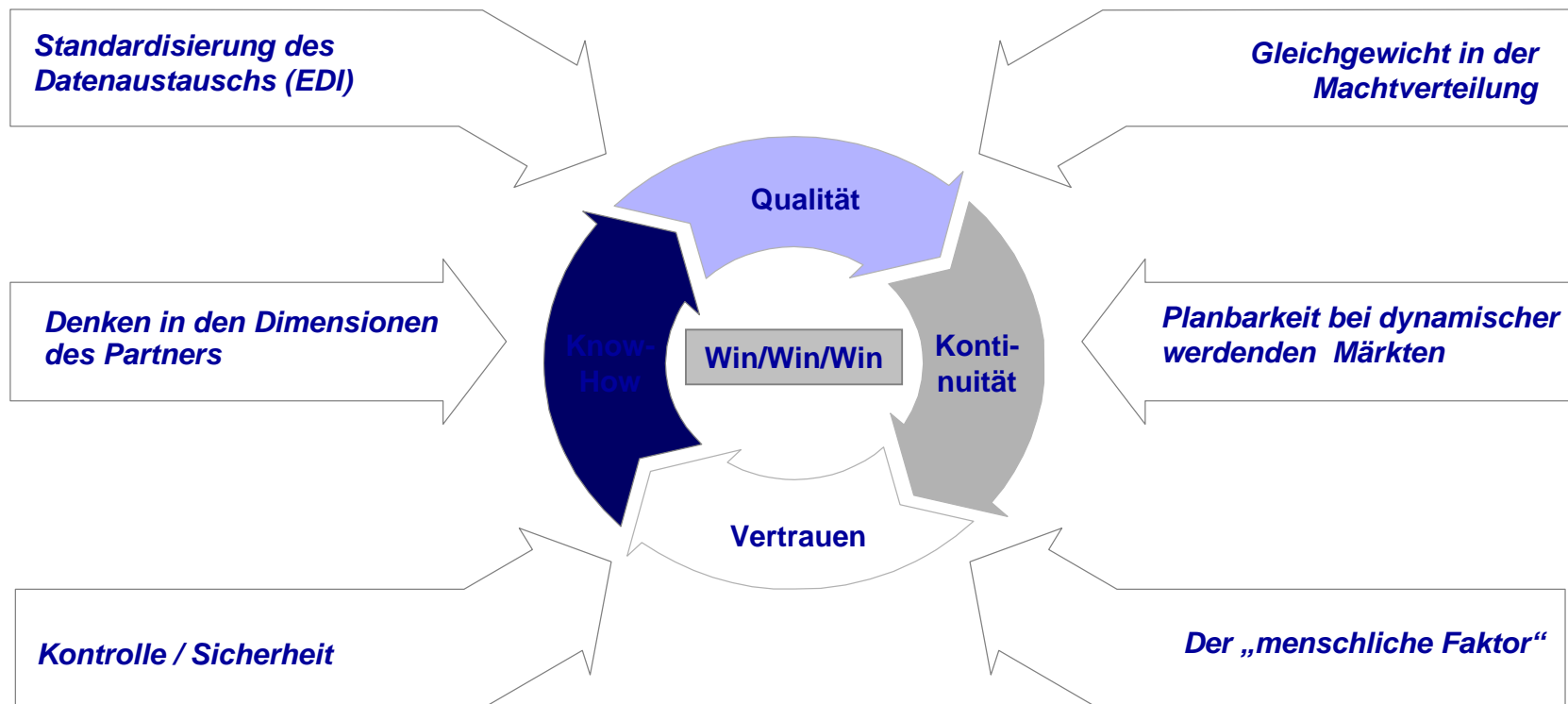


**An den Schnittstellen zwischen den Stufen der Lieferkette steht immer eine logistische Dienstleistung – für den Logistiker gilt: One face to the customer!**





# Kritische Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Supply Chain mit Partnern





## Mittelstandskooperation versus Konzern

Besitzstandswahrung des inhabergeführten Mittelstands kann zum Problem werden

Vorteile der Konzerne:

- Klare Entscheidungsstrukturen
- Ausreichende Finanzmittel
- Zentrale Umsetzung bei Änderungen





## **Mittelstand und Konzerne haben gleiche Marktanforderungen:**

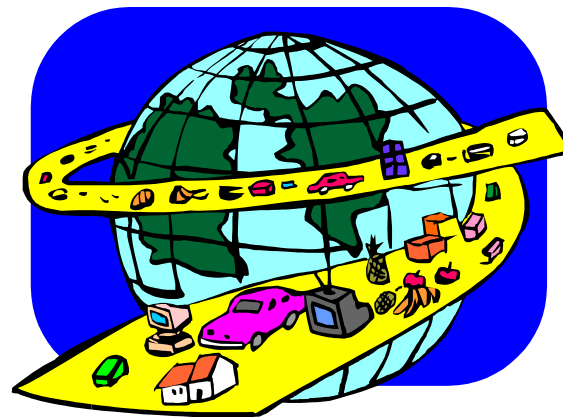
- **Einheitliche IT-Standards, Barcode, Sendungsverfolgung**
- **Abgestimmte Workflows**
- **Produktentwicklung**
- **Schnelle Entscheidungen**
- **Kontinuierliche Qualitätsverbesserung**
- **Weiterentwicklung bestehender Speditionssysteme**
- **Ausbau des Netzwerkes**
- **Kundennähe und Service auf höchstem Niveau**





**Konzerne können noch schneller reagieren, aufgrund ihrer internen Struktur.**

**Hauptproblem bei inhabergeführten Mittelstandskooperationen ist, dass eigene Interessen der Mittelstandsunternehmen nicht hinter die Interessen der Kooperation gestellt werden!**





**Kooperationen mit verschiedenen, eigenständigen Partnern müssen genauso schnell und flexibel auf Marktanforderungen reagieren können.**

**Mittelstandsunternehmen in Kooperationen müssen Teile ihrer Eigenständigkeit in Netzwerken aufgeben.**





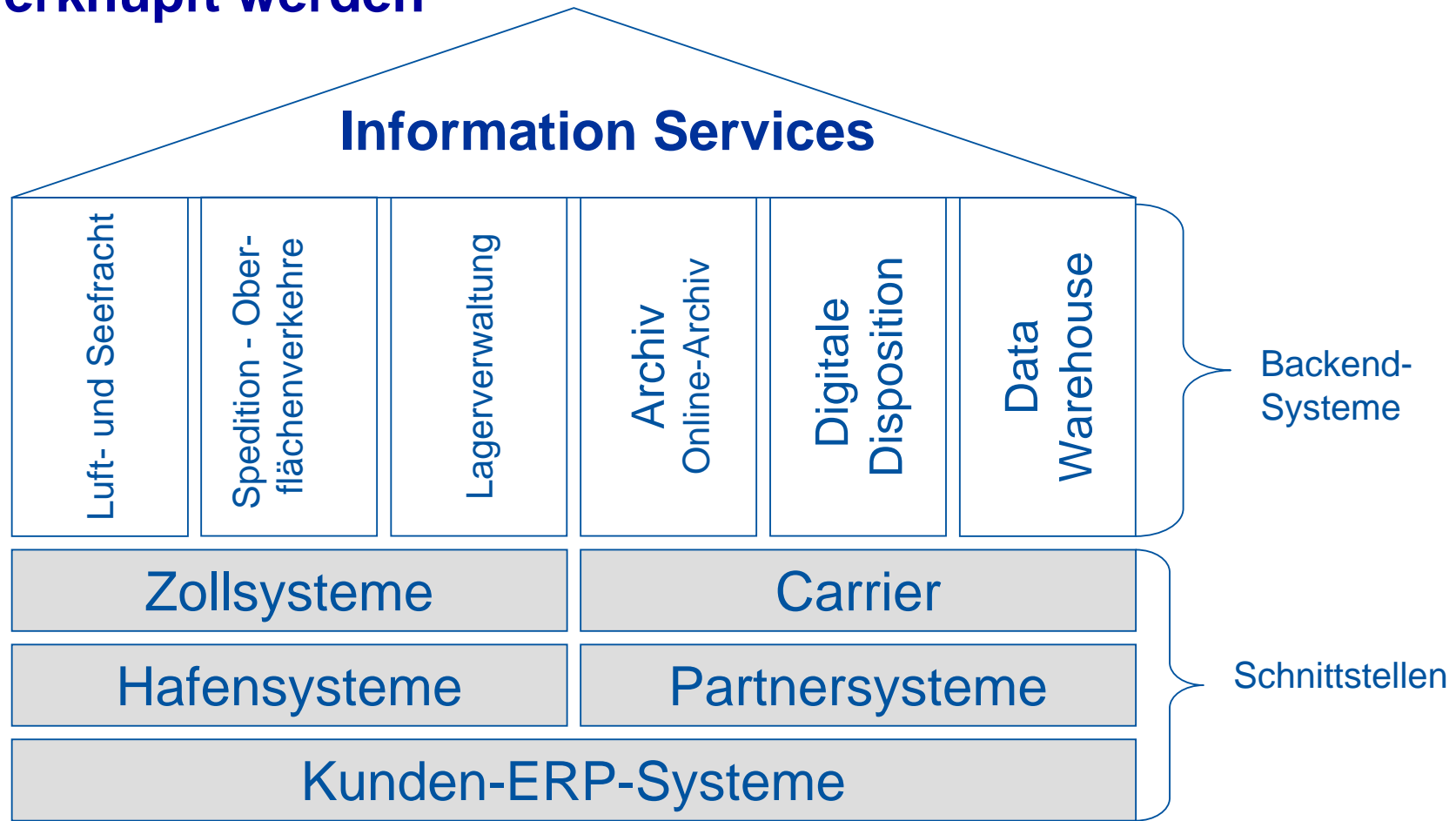
**Vorstände der Konzerne können sich europa- und weltweit noch wesentlich schneller anpassen.**

**Mittelstandskooperationen müssen es schaffen, die Entscheidungsgewalt in ein Gremium zu geben, das dann auch entscheidungsbefugt ist.**





# IT-Systeme müssen inhouse und mit den Partnern verknüpft werden





## Alternativen: Bahn-Verladungen oder Transporte in der Nacht





## \_\_\_\_\_ Erfolgreiche Kooperationen:

# System Alliance



**16 Gesellschafter**

**39 Regionalbetriebe**

**Gesamtumsatz aller Gesellschafter 5 Mrd. Euro**

**8,7 Millionen nationale Sendungen**

**2 Mio. Tonnen**

**6.000 Verteilerfahrzeuge**

**10.000 Mitarbeiter**





# Cargo Line

**853 Mio. EUR Umsatz 2003**

**4.463 Mitarbeiter**

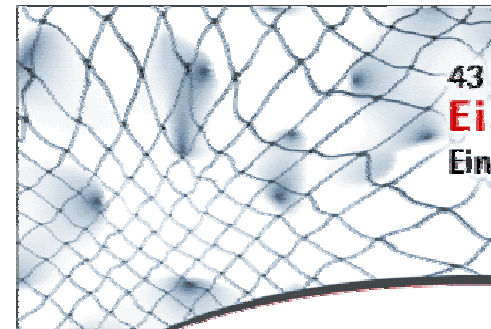
**Anzahl der Partner: 43**

**Anzahl der Standorte: 44**

**Anzahl der Direktverkehre: 600**

**5 Mio. Sendungen im Netzwerk**

**1,3 Mio. Tonnen im Netzwerk**



43 Partner.  
**Ein Netzwerk.**  
Eine Leistung.





## **IDS Systemlogistik**



**37 mittelständische Speditionsunternehmen**

**11.400 Mitarbeiter**

**Logistikumsatz Deutschland: 500 Mio. EUR**

**Gesamtumsätze der Partner: 2,2 Mrd. EUR**

**8,4 Mio. Sendungen inklusive Export**

**7,4 Mio. Sendungen national**

**1,9 Mio. Tonnen**

**1.850 LKW-Einheiten, 4.400 Wechselbrücken**





## 24 plus

**33 Gesellschafter**

**49 Betriebe**

**4.250 Mitarbeiter**

**247,5 Mio. EUR Umsatz**

**1.188.404 Tonnen in 2003**

**5.476.500 Sendungen in 2003**

**NV-LKW: 1765, FV-Flotte: 1061**

**Ladef Gefäße: 3.950**

**24plus**  
Systemverkehre





## Fazit

**Europäische und weltweite Speditionskooperationen werden einen wesentlichen Bestandteil des Logistikmarktes der Zukunft bilden.**

**Ein wesentlicher Vorteil der ‚local heros‘ ist die intensive Kundenbetreuung durch die Nähe und die Kenntnis vor Ort. Vorteil, der zur Kundenbegeisterung führt.**

**Der Partner vor Ort nimmt den Kunden sehr wichtig, spricht seine Sprache und kennt seine Bedürfnisse, bei gleichzeitigem Angebot eines weltweiten Netzwerkes.**






## **Fazit**

**Kooperationen müssen intensiv gepflegt werden. Der Erfolg entsteht durch die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit.**

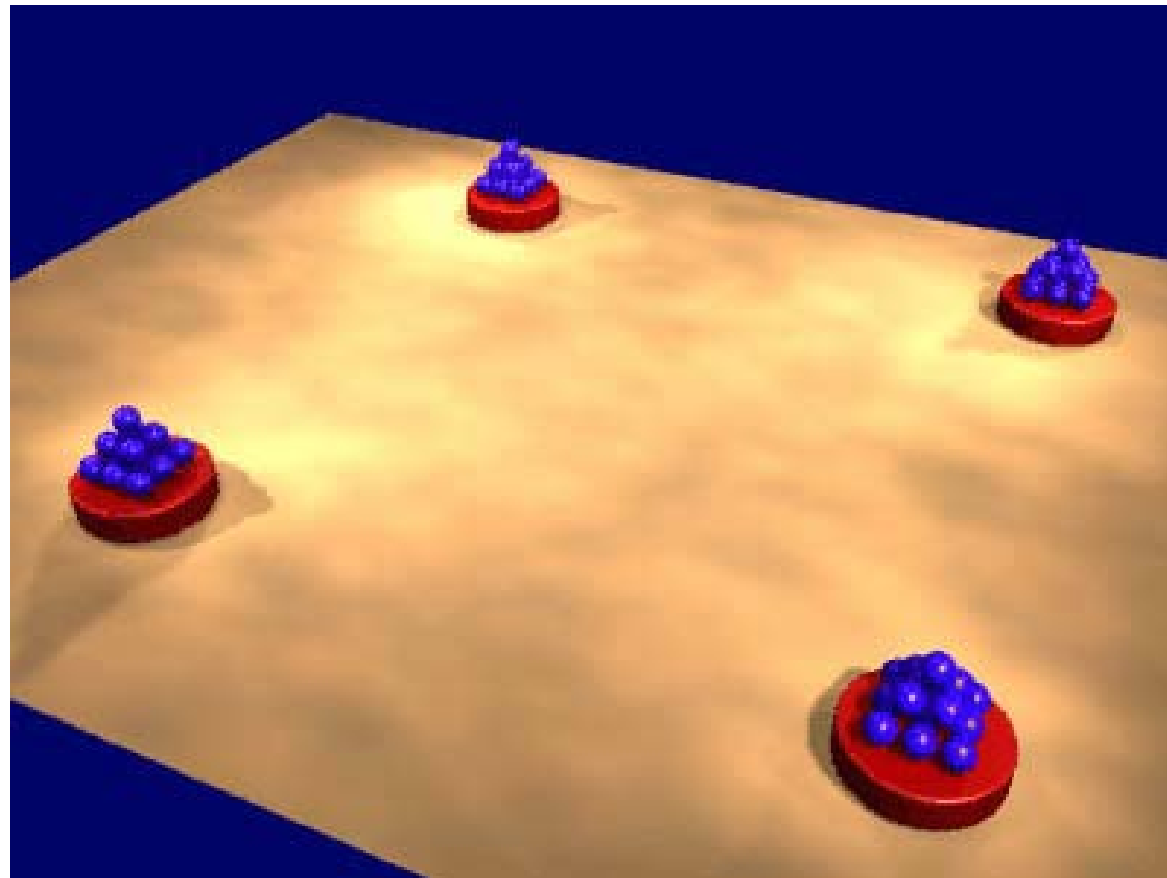
**Die Interessen des Einzelnen müssen hinter das gemeinsame Gesamtziel gestellt werden.**

**Der Mittelstand ist ein entscheidender Baustein in der Logistikbranche. Nur gemeinsam können die Mittelstandsunternehmen am Markt Bestand haben und mit den Leistungen der Konzerne konkurrieren oder sie konzentrieren sich auf Nischen, sind aber europa- oder weltweit  bedeutungslos.**





**hellmann**<sup>®</sup>  
Worldwide Logistics





**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit bei dem  
ersten Part des Vortrages!**





**Wie man für seinen Kunden,  
am Beispiel Bundeswehr,  
in zwei Jahren 200 Millionen Euro  
an Logistikkosten einspart.**



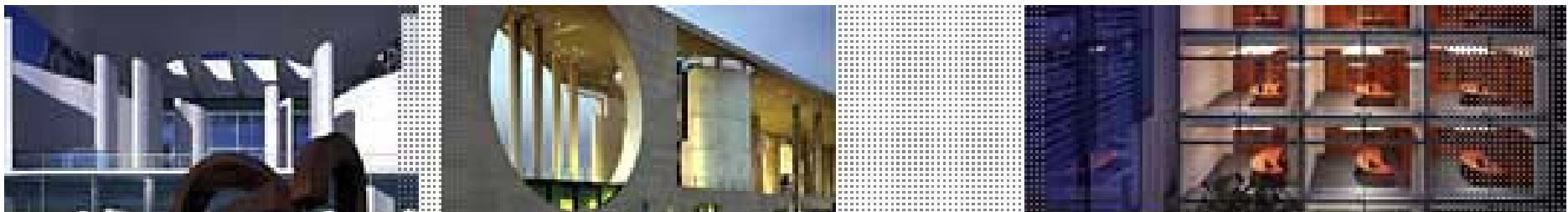


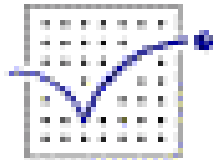
**Ende 1999:**



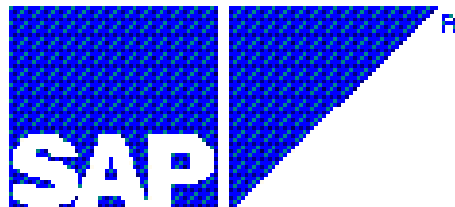
**Die Bundeswehr öffnet sich - ‚Partnerschaft mit der Wirtschaft‘**

**Vertragsunterzeichnung im Bundeskanzleramt**





Mummert + Partner



## Pilotprojekt 9.2

**Bewerbung um die  
Neuorganisation  
des Verkehrs- und  
Transportwesens**





# Pilotprojekt 9.2

## Verkehrs- und Transportmanagement



**1. Phase  
Analyse**

**2. Phase  
Test**





## **Geschäftsfelder der g.e.b.b.:**

- ∅ Liegenschaften**
- ∅ Bekleidung**
- ∅ Flottenmanagement**
- ∅ Informationstechnik**
- ∅ Truppenverpflegung**



**Public Private Partnership**



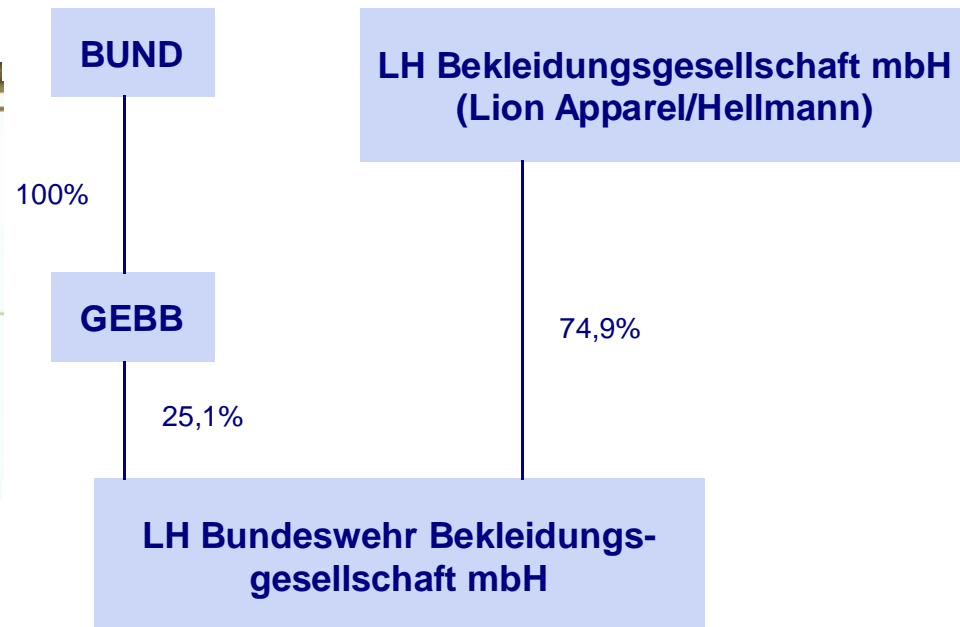


**2002 - Gründung der LH Bundeswehr  
Bekleidungsgesellschaft mbH  
Zusammenschluss zwischen Lion Apparel und  
Hellmann Worldwide Logistics zur LH  
Bekleidungsgesellschaft, die 74,9 % der Anteile  
hält und der g.e.b.b. mit 25,1%**





# LH BUNDESWEHR BEKLEIDUNGSGESELLSCHAFT



**Strategische Partnerschaft mit Lion Apparel und der g.e.b.b.**





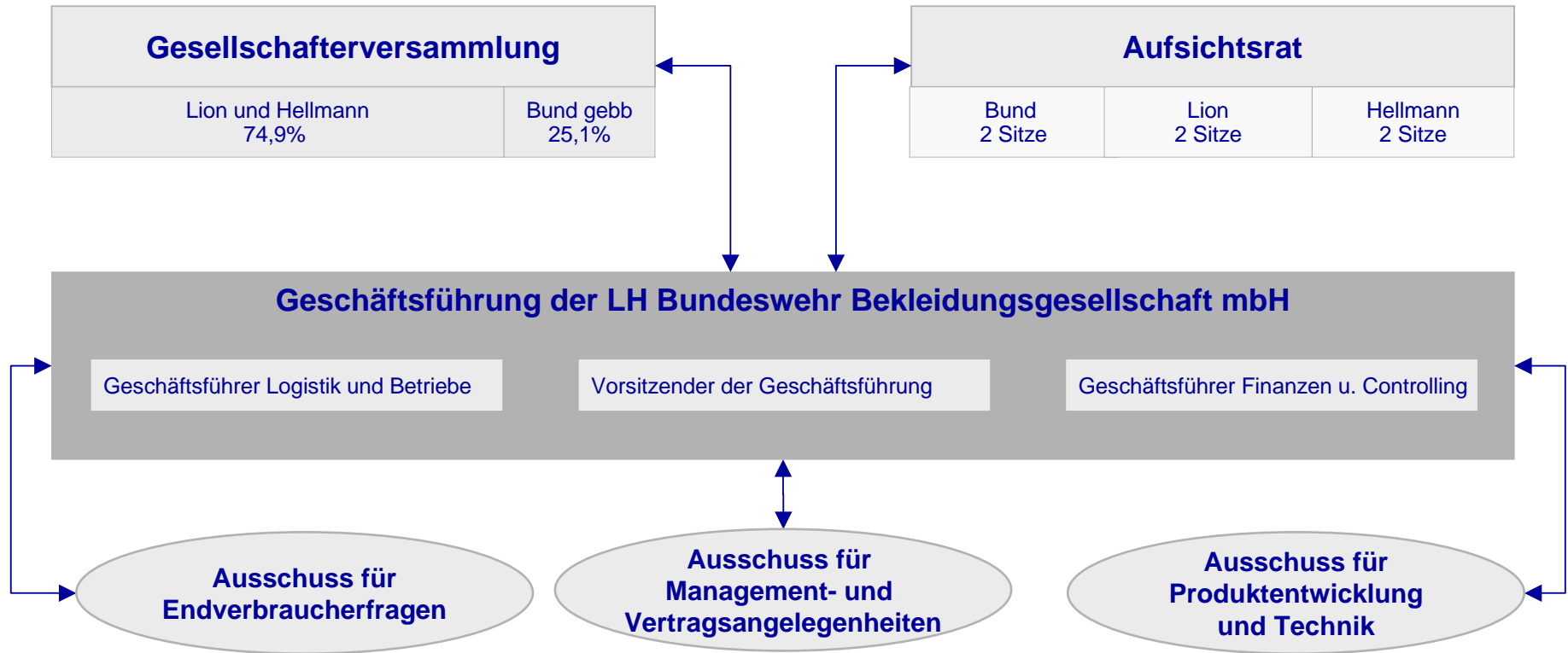
- Beschaffung
- Transport
- Lagerung
- Ausgabe an Soldaten
- Waschen / Reinigen
- Instandsetzen

**3.200 Mitarbeiter der Bundeswehr werden beigestellt,  
60 Führungskräfte in der Managementfirma  
23 Millionen Teile in zwei Jahren**



**Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2000**







**Der Auftrag der Bekleidungsgesellschaft ist:**

**die Versorgung der Soldaten und zivilen Mitarbeiter der Bundeswehr mit Bekleidung sicherzustellen und kontinuierlich zu verbessern**

**die richtigen Artikel in der richtigen Qualität, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort zu haben**

**die Unterstützung der Bundeswehr bei der Freimachung von Mitteln für Investitionen durch Gestaltung eines wirtschaftlicheren Versorgungssystems**





- \_\_\_ das Preis-Leistungsverhältnis bei Beschaffungen verbessern
- \_\_\_ die Wiederbeschaffungszeiten verkürzen
- \_\_\_ die Bestände und Lagerkapazitäten senken
- \_\_\_ den Service für die Bedarfsträger verbessern
- \_\_\_ die Prozesse der Bekleidungsirtschaft fortlaufend optimieren
- \_\_\_ Drittgeschäft außerhalb der Bundeswehr aufbauen, um
- \_\_\_ Arbeitsplätze zu sichern und neue Arbeitsplätze zu schaffen





\_\_\_\_\_ **Bundeswehr und Wirtschaft –  
eine strategische Partnerschaft**

\_\_\_\_\_ **Veränderungen im Auftrag der  
Bundeswehr – nicht mehr Hauptstoßrichtung  
Osten, sondern weltweiter Einsatz**

\_\_\_\_\_ **Veränderungen im Material  
und bei den Soldaten**

\_\_\_\_\_ **knappe Finanzmittel**





## **Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit der Bundeswehr**

\_\_\_\_\_ **Die Bundeswehr muss die Veränderungen gesamt akzeptieren und die Chancen daraus begreifen**



\_\_\_\_\_ **Geldmittel des Staates werden noch viele Jahre knapp bleiben**





## \_\_\_\_\_ Veränderung des Vergaberechts

\_\_\_\_\_ Die technischen Anweisungen TAL müssen auf den neuesten Stand gebracht werden

\_\_\_\_\_ Benötigen wir das Dreieck Verwaltung –  
Ministerium- Truppe? Jeder arbeitet für sich,  
plus Politik





\_\_\_\_\_ **Die Farbe von Parteien darf keine Rolle spielen**

\_\_\_\_\_ **Die Industrie muss lernen, sich auf den Partner  
Bundeswehr einzustellen**

\_\_\_\_\_ **Klare Definition der Schnittstellen**

\_\_\_\_\_ **Offenheit auf beiden Seiten**



\_\_\_\_\_ **Eine lernende Organisation mit der Bundeswehr  
aufbauen**





**\_\_\_\_\_ Beamtentum muss verändert werden  
durch Einrichtung einer Task Force  
§ 87b GG Änderung bei der öffentlichen Vergabe**





**Bundeswehr und Wirtschaft können sehr erfolgreich zusammen arbeiten, wenn beide Partner offen und vertrauensvoll miteinander an Lösungen zum gegenseitigen Vorteil arbeiten**





## Einsparungen

\_\_\_\_\_ **Preisreduzierung bei Beschaffung der Artikel 21 %**

\_\_\_\_\_ **Lagerbestände von 625 Mio. auf 400 Mio. EUR – 36 %**

\_\_\_\_\_ **Personalbestand von 3.155 auf 2.340**

\_\_\_\_\_ **Palettenstellplätze von 140.000 auf 90.000**

\_\_\_\_\_ **Gesamteinsparung 718 Mio. Euro in 12 Jahren**

\_\_\_\_\_ **Einsparungen in den beiden ersten Jahren hätten  
anteilig 99 Mio. Euro sein sollen. Die  
Einsparungen liegen 75 % über den Erwartungen.**





## Fazit

**Die Privatisierung wird voran getrieben. Die Mittel des Staates sind begrenzt. Die g.e.b.b. oder andere Gremien müssen das Bindeglied zur Wirtschaft bilden, damit Staat und Industrie auf einander zugehen.**

**Bundeswehr und Wirtschaft können sehr erfolgreich zusammen arbeiten, wenn beide Partner offen, fair und vertrauensvoll miteinander an Lösungen zum**

** gegenseitigen Vorteil arbeiten.**



Vielen Dank!

