DAS ERSTE TÄGLICHE E-PAPER MIT NACHRICHTEN AUS DER WELT DER LOGISTIK

EDITION NEWS

24. JULI 2020

Graphik: Adobe Stock

SCHWARZMÜLLER
AUSTROTHERM
STRANZINGER GRUPPE
GEBRÜDER WEISS
SENATOR INTERNATIONAL
HAPAG-LLOYD
HAFEN ROTTERDAM

STRANZINGER GRUPPE: VORREITER IN SACHEN E-COMMERCE 3.0

Bild: Schwarzmüller

Schwarzmüller schwenkt im Segment Fernverkehr auf Leichtbaufahrzeuge

Auftragsrückgänge bis 60 Prozent am Höhepunkt der Corona-Krise; der Juni brachte erste Anzeichen der Erholung.

Die Schwarzmüller Gruppe hat das erste Halbjahr 2020 mit einem Rückgang der Produktion um 12 Prozent abgeschlossen. Statt 5.238 Fahrzeuge verließen 4.630 Einheiten die Werke.

„Die Entscheidung über das Geschäftsjahr 2020 fällt im laufenden dritten Quartal. Denn der Auftragspolster aus 2019 ist aufgebraucht“, betont CEO Roland Hartwig anlässlich der Bekanntgabe der Zahlen zum ersten Halbjahr 2020. Das Unternehmen werde aus heutiger Sicht die Kurzarbeit bis Ende September fortsetzen.

Die Entwicklung der vergangenen Wochen macht Roland Hartwig eine gewisse Hoffnung. „Erstmals seit Februar hatten wir im Juni wieder eine vernünftige Anzahl von Aufträgen zu verbuchen“, stellt er fest.

Dieser Trend müsse sich aber ohne weiteren Einbruch bis zum Jahresende fortsetzen. Unter dieser Voraussetzung werde sich ein Jahresumsatz von etwa 360 Mio. Euro ausgehen, womit man die Größenordnung des Geschäftsjahres 2019 (364 Mio. Euro) erreichen und Stammbelegschaft von aktuell 2.150 Beschäftigten halten könnte.

▶

Der derzeit realistische Jahresumsatz wird durch den Beitrag des im Februar übernommenen Tochterunternehmens Hüffermann Transportsysteme möglich, das auf Behälter-Transport-Anhänger spezialisiert ist. Damit wächst die Kompetenz in Richtung Infrastrukturfahrzeuge weiter und steigt der Anteil dieses Segments an der Gesamtproduktion auf weit über die Hälfte.

Die Schwarzmüller Gruppe werde in diesem Jahr einen kräftigen Akzent beim Produktportfolio setzen, kündigt der CEO an: „Wir werden unsere komplett überarbeiteten Leichtbaufahrzeuge für den Fernverkehr auf den Markt bringen. Damit stelle man auch strategisch die Weichen neu.

„Wir steigen bei den Plateausattelanhängern für den Warentransport aus dem Standardsegment komplett aus. Bei uns wird es für den Fernverkehr nur noch Leichtbaufahrzeuge geben. Denn Leichtbau bedeutet weniger CO_2-Ausstoß“, erklärt Roland Hartwig. Damit erhöhe Schwarzmüller den Beitrag zu mehr Umweltverträglichkeit und steigere gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit durch eine höhere Zuladung.

Trotz der schwierigen Lage auf allen Märkten kann die Schwarzmüller Gruppe auch einen Erfolg verbuchen. Erstmals in der Unternehmensgeschichte beträgt der internationale Marktanteil mehr als zehn Prozent.“ Das sichert dem Unternehmen mit dem Geschäftsmodell von Premiumnischenprodukten in großer Bandbreite den aktuell dritten Platz im europäischen Hersteller-Ranking.

Roland Hartwig,
CEO Schwarzmüller Gruppe

Bild: Schwarzmüller

Mag. Kklaus Haberfellner,
Geschäftsführer der Austrotherm Gruppe

Bild: Austrotherm

Großinvestititon von Austrotherm in Serbien

Vom Produktionsstandort in Nis ausgehend werden die Absatzmärkte in der Region Westbalkan beliefert.

Austrotherm, ein österreichischer Anbieter im Bereich klimaschützender Wärmedämmung in Mittel- und Osteuropa, nahm dieser Tage in der südserbischen Großstadt Nis eine neue XPS-Produktionslinie (Extrudiertes Polystyrol, Extruderschaum) in Betrieb. Die Investition beläuft sich auf 3,5 Mio. Euro und schafft 15 neue Arbeitsplätze am Standort.

„Die rosaroten XPS-Platten der Marke Austrotherm tragen wesentlich dazu bei, den CO_2-Ausstoß im Gebäudebereich und Energiekosten zu reduzieren. Durch die Langlebigkeit von XPS bedeutet das Klimaschutz für Generationen, den wir nun auch vermehrt in angrenzende Balkan-Länder exportieren werden," freut sich Mag. Klaus Haberfellner, Geschäftsführer der Austrotherm Gruppe.

2005 erwarb die Austrotherm Gruppe das EPS- und XPS-Werk eines Mitbewerbers in Nis. Das serbische Tochterunternehmen Austrotherm d.o.o. ist seit damals der einzige Produzent von XPS-Dämmstoffplatten in Serbien. In die Produktionsstätte Nis wurde seither mehrfach investiert, um Austrotherm XPS auch in die Nachbarländer Albanien, Kosovo, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Montenegro, Mazedonien und Bulgarien zu exportieren. In Summe beschäftigt Austrotherm in Serbien aktuell 140 Mitarbeitende.

Das Unternehmen mit Hauptsitz im Burgenland wurde 1953 von Oswald Nowotny gegründet, der als erster Österreicher Styropor produzierte. Die Austrotherm-Gruppe besteht aus Firmen in elf Ländern mit 22 Produktionsstandorten.

Alexander Stelzer und Dominik Stranzinger, Geschäftsführer der Stranzinger Gruppe

Bild Stranzinger Gruppe

Stranzinger Gruppe: Vorreiter in Sachen E-Commerce 3.0

Mit dem „ersten realen Handelshaus in der virtuellen Welt“ will das Unternehmen KMUs den Einstieg in den nationalen Online-Handel erleichtern.

In den vergangenen Monaten standen viele Unternehmen vor großen Herausforderungen, verursacht durch die weltweite Corona-Pandemie. Vor allem Klein- und Mittelbetriebe waren stark betroffen. Dadurch stieg die Nachfrage bei den Online-Händlern rapide an.

Nach einer dreijährigen intensiven Entwicklungszeit, gepaart mit der Erfahrung aus Handel und Forschung des Tiroler Partners Project-S Group, entstand bei der Stranzinger Gruppe ein neues Geschäftsmodell. Es nennt sich E-Commerce 3.0 und ist „das erste reale Handelshaus in der virtuellen Welt“.

E-Commerce 3.0 ist eine Verbindung österreichischer Unternehmen, um Produkte mitteleuropäischer KMUs global auf mehreren Online-Marktplätzen parallel zu vertreiben. Dabei setzen sie auf Regionalität in der Supply-Chain, erhöhen somit den Anteil der Wertschöpfung für die Region und agieren unabhängig von Interessen einzelner Online-Anbieter. „Klein- und Mittelbetriebe schaffen mit uns den Einstieg in den Online-Handel, ohne die Rahmenbedingungen oder Investitionen im Alleingang planen und tragen zu müssen“, heißt es seitens der Stranzinger Gruppe in einer Aussendung.

Für jedes Produkt ist nach einer intensiven Vorbereitungsphase die Erarbeitung passender

▶

Marktplätze in den geeigneten Ländern geplant, um diese anschließend auf genau diesen ausgewählten Plattformen zu positionieren. Schritt für Schritt werden die KMUs in die internationalen Märkte eingeführt. Dadurch sollen die Absatzzahlen bei einer Kostenoptimierung steigen, wobei die Wertschöpfungskette in der Region bleibt.

Alle Schritte, die nach der Produktion notwendig sind um das reale Paket zum Kunden zu bringen, übernimmt dabei der Fulfillmentbereich der Stranzinger Gruppe: Von der Abholung der Ware „ab Rampe“, der Lagerung, Verpackung, Versand und Abwicklung der Retourwaren bis hin zu Veredelungen und individuellen Zusatzleistungen. Um rasche Lieferzeiten und eine effiziente Abwicklung garantieren zu können, greift das Unternehmen auf ein globales Logistiknetzwerk zu.

E-Commerce 3.0 wurde unter anderem als Pilot des Fraunhofer Projekts „PhysICAL“ mit dem Staatspreis ausgezeichnet. An der Kooperation sind neben der Stranzinger Gruppe auch Global. Web.Shop, die FH Oberösterreich, PhysiCal, WKO, Fraunhofer und der Handels Verband beteiligt.

1992 als Familienunternehmen gegründet, schafft die Stranzinger Gruppe heute auf einer Betriebsfläche von 81.000 m² individuelle Logistiklösungen, die im Vorjahr 19 Mio. Euro Umsatz generierten. Diese beziehen sich auf Logistics, Packaging, Transport und Storage. Je nach Warenspezifikation bietet das Unternehmen Spezialverpackungen, Sondertransporte, Produktionsversorgungen, Qualitätsprüfungen und bedarfsgerechte Lagerungen an.

„Wir sind kein Standard-Logistiker. Wir gehen auf die Ware und auf den Kunden ein und kreieren individuelle Angebote, Lösungen und Innovationen“, so die Stranzinger Gruppe. Neu hinzu kommt jetzt die Säule Fulfillment, welche alle Logistikbedarfe für den Online-Handel abgewickelt.

Bild Stranzinger Gruppe

Spatenstich mit Abstand (v. l. n. r.): Ing. Martin Gasser, Goldbeck Rhomberg (GR), Gerhard Haas, Gebrüder Weiss (GW), BM Ing. Michael Schmid (GR), Mag. Wolfram Senger-Weiss (GW), BM Ing. Alexander Liebewein (GR) sowie Ing. Martin Reinprecht (GW) feierten den Baustart ihres gemeinsamen Projekts.

Bild: Gerbrüder Weiss

Gebrüder Weiss: Spatenstich für neues Logistikzentrum in Kalsdorf

Voraussichtlich im April 2021 beziehen rund 180 Mitarbeitende der Spedition den mit 26 Mio. Euro Gesamtinvestment projektierten Neubau.

Die Gebrüder Weiss GmbH (GW) errichtet am Kalsdorfer Schachenweg ihre neue steirische Firmenzentrale. Generalunternehmer für das Gebäude mit Logistik-, Umschlaghalle und Büros ist die Goldbeck Rhomberg GmbH. Es ist der erste Auftrag für den jüngst gegründeten Standort des Systembauunternehmens in der Steiermark. Am 22. Juli war Spatenstich, in neun Monaten wird die Immobilie übergeben.

Bis dahin entstehen auf dem neuen GW-Areal eine 16 500 m² große Logistikhalle, eine weitere, 6 650 m² große Umschlaghalle für die Abwicklung der eingehenden Ware sowie 4 026 m² Bürofläche über vier Etagen. „Mit diesem Projekt schaffen wir uns endlich wieder ausreichend Platz und optimale Arbeitsabläufe, um unser Transport- und Logistikgeschäft perfekt abgestimmt auf die Kundenbedürfnisse ausüben zu können“, freut sich GW-Niederlassungsleiter Gerhard Haas.

Das mit 26 Mio. Euro projektierte Logistikterminal wird den jetzigen Standort ersetzen. Die bisherige Anlage in der Alten Poststraße hatte zuletzt ihre Kapazitätsgrenzen erreicht und musste ihre Aufträge teilweise bereits auf mehrere Betriebsstätten in der Region verteilen.

Gerhard Haas: „Die neue Anlage ermöglicht effizientere Prozesse und eine weitere Entwicklung für den steirischen Markt – auch in Richtung Home Delivery. Wir haben trotz der Coronakrise entschieden, diesen für Graz wichtigen Entwick-

▶

lungsschritt zu setzen. Verkehrsgünstig gelegen in Nähe der A9 sowie des Knotens Graz-West sind wir dann noch schneller bei den Verladern und deren Kunden."

Der Gebrüder Weiss-Standort Graz hat im Jahr 2019 rund 670.000 Sendungen abgewickelt. Für einen der Wachstumstreiber, das Home Delivery-Geschäft, sind täglich ein Dutzend Fahrzeuge im Einsatz, die bis zu 300 Sendungen an Endkunden verteilen. Kunden der Niederlassung kommen neben dem stationären Handel und dem E-Commerce aus den Bereichen Automotive sowie aus der Metall-, Holzverarbeitungs- und Maschinenindustrie.

Schon 2006 hat Goldbeck Rhomberg für Gebrüder Weiss ein Bürogebäude in Maria Lanzendorf gebaut. Der jetzige Auftrag ist der erste, den der Industriebauspezialist mit seinem neuen Stützpunkt in Graz abwickeln wird. „Wir sind sehr stolz darauf, diese Premiere mit einem guten Kunden feiern zu können und hoffen natürlich auf einen langanhaltenden Erfolg für unseren Grazer Standort", erklärt Michael Schmid, Geschäftsführer von Goldbeck Rhomberg.

Goldbeck Rhomberg ist als General- und Totalunternehmer einer der Marktführer für die Produkte Bürogebäude und (Logistik-)Hallen in Österreich und der Schweiz. Im Bereich Parkhäuser ist das Unternehmen in den genannten Ländern klarer Branchenprimus. Die Kunden sind von der Konzeptionsphase bis zur Fertigstellung bei dem Experten für elementiertes Bauen mit System in kompetenten Händen.

Bild: Gerbrüder Weiss

Bild: Magma Aciation

Asien-Premiere für den „SAB“-Service von Senator International

Ab 26. Juli besteht eine wöchentliche Flugverbindung für Luftfracht von Frankfurt International Airport (FRA) nach Singapur Changi Airport (SIN).

Das Erfolgsmodell der Hamburger Spedition Senator International mit den eigen kontrollierten Frachtflügen „SAB“ entwickelt sich dynamisch weiter. Erstmals wird mit der “SAB“ Senator Asia Bridge jetzt auch ein asiatisches Ziel angeflogen - regelmäßig und direkt von und nach Deutschland.

Der Jungfernflug von Frankfurt International Airport (FRA) nach Singapur Changi Airport (SIN) ist am 26. Juli 2020 geplant. In der ersten Woche werden zwei Verbindungen geflogen: am 26. Juli von Frankfurt (FRA) nach Singapur und am 27. Juli zurück über Dubai-World Central International Airport (DWC) nach Frankfurt-Hahn (HHN). Danach folgt ein Flug nach Singapur am 29. Juli und zurück am 30. Juli. Ab 2. August sind die Flüge regelmäßig einmal pro Woche buchbar, jeweils sonntags hin, montags zurück.

Mit dem Standort Singapur verfügt Senator International über ein effizientes Drehkreuz nach Südost-Asien und Australien/Neuseeland. Mit der neuen Destination bietet der “SAB“ jetzt insgesamt vier globale Flugziele an: Greenville-Spartanburg (GSP), Chicago-Rockford (RFD), Johannesburg (JNB) und Singapur (SIN).

Senator International ist mit weltweit 65 Niederlassungen in den Bereichen Luft-/Seefracht, Verpackung, Logistics und Event Logistics tätig. Außerdem stützt sich das 1984 gegründete, inhabergeführte, mittelständische Unternehmen mit Sitz in Hamburg auf die Zusammenarbeit mit langjährigen und gewachsenen Partnern.

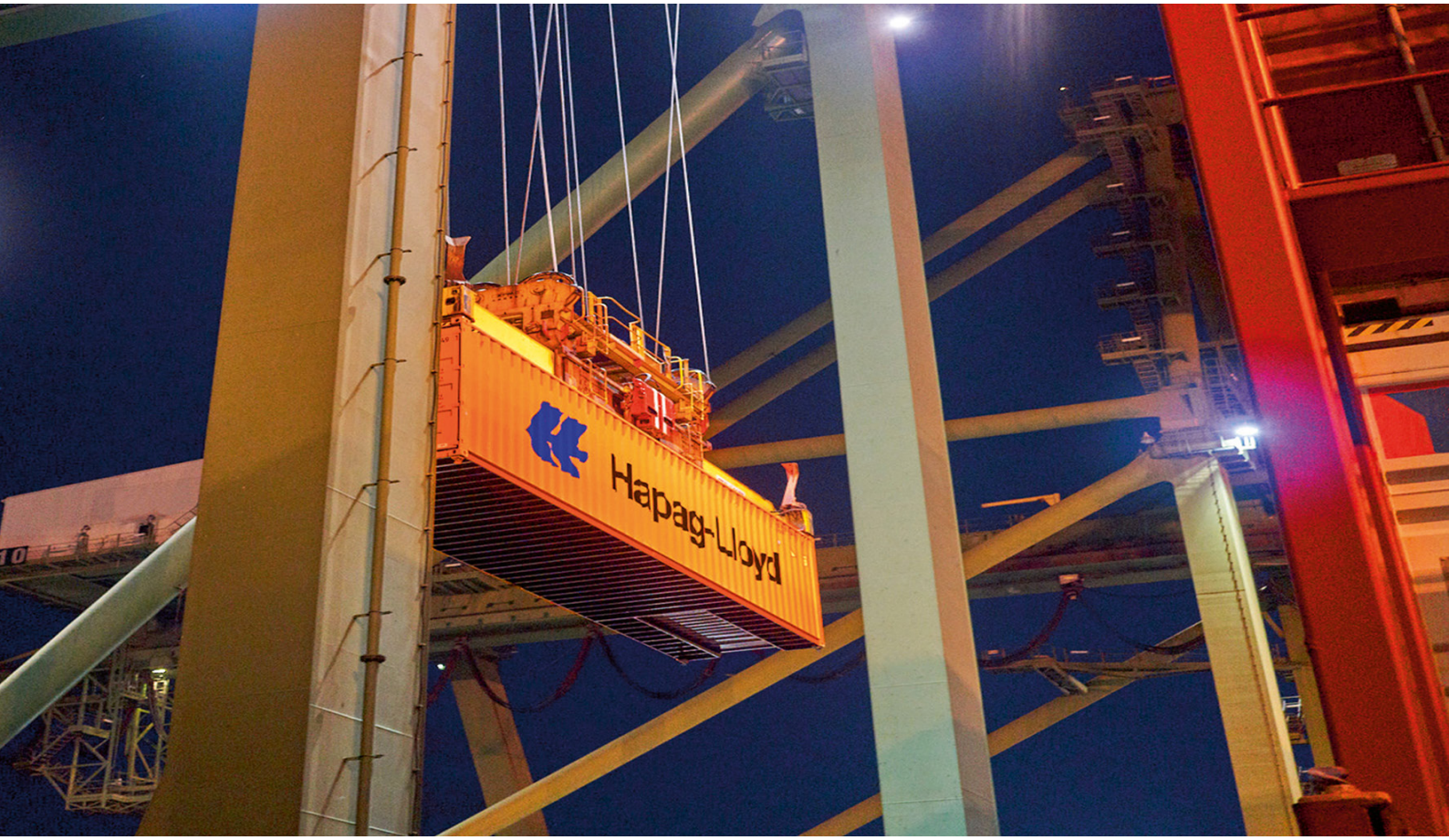

Bild: Hapag-LLoyd

Hapag-Lloyd verspricht deutliche Reduktion der gerollten Container

Durch das Programm „Geladen wie gebucht“ bekommen die Kunden mehr Planungssicherheit bei geringerem Verwaltungsaufwand.

„Ihr Container wurde gerollt” – diese Nachricht bedeutet für Logistiker und Ablader nur Nachteile, beispielsweise verspätete Fracht, mehr Verwaltungsaufwand und zusätzliche Kosten. Mit dem am 23. Juli veröffentlichten vierten Qualitätsversprechen „Geladen wie gebucht” schafft Hapag-Lloyd Abhilfe. Damit hält die Containerreederei fest, mehr als 95 Prozent der gebuchten und bestätigten Ladung der Kunden exakt auf dem Schiff, das in der Buchungsbestätigung angegeben ist, zu transportieren.

„Gerollte Ladung ist schon immer ein kritischer Punkt für Kunden gewesen, da sie Auswirkungen auf die gesamte Lieferkette hat. Mit unserem Qualitätsversprechen werden wir die Zahl gerollter Container deutlich reduzieren und die Lieferketten unserer Geschäftspartner effizienter machen. Zudem profitieren unsere Kunden von mehr Planungssicherheit und weniger Verwaltungsaufwand in Zusammenhang mit gerollter Ladung. So sparen sie nicht nur Zeit für wichtigere Aufgaben, sondern auch bares Geld“, erklärt Juan Carlos Duk, Managing Director Global Commercial Development bei Hapag-Lloyd.

Das Qualitätsversprechen ist Teil einer umfassenden Qualitätsinitiative im Rahmen der Unternehmensstrategie Strategy 2023 von Hapag-Lloyd. Ziel ist es, Kundenbedürfnisse schneller zu erkennen und den Auftraggebern über die angebotenen Produkte und Services einen echten Mehrwert zu bieten. Die noch verbleibenden sechs Qualitätsversprechen werden im Laufe dieses Jahres bis Ende 2021 veröffentlicht.

Über eine Online-Plattform schafft Hapag-Lloyd zusätzliche Transparenz. Kunden können sich über das sogenannte Quality Promise Dashboard jederzeit darüber informieren, wo Hapag-Lloyd bei der Umsetzung seiner Qualitätsversprechen steht. Ab September werden Geschäftspartner, die bereits das Hapag-Lloyd Online Business nutzen, über den Hapag-Lloyd Navigator außerdem Zugang zu einem persönlichen Bereich erhalten. Hier können sie dann auf Basis ihrer eigenen Verschiffungen zahlreiche Informationen zu den Qualitätsversprechen einsehen.

Bei den im Jänner veröffentlichten ersten drei Qualitätsversprechen „Schnelle Buchungsbestätigung“, „Schnelle und akkurate Ausstellung der Bill of Lading“ und „Korrekte Rechnungsstellung“ hat Hapag-Lloyd im ersten Halbjahr 2020 sichtbare Fortschritte im Vergleich zum Vorjahr erzielt. „Wir sehen, dass sich unsere Maßnahmen zur Steigerung unserer operativen Performance auszahlen. Wir haben uns in allen Bereichen und bei allen Kennzahlen verbessert“, so Jesper Kanstrup, Senior Director Customer Quality.

Mit einer Flotte von 248 modernen Containerschiffen und einer Gesamttransportkapazität von 1,7 Mio. TEU ist Hapag-Lloyd eine der weltweit führenden Linienreedereien. Weltweit 122 Liniendienste sorgen für schnelle und zuverlässige Verbindungen zwischen mehr als 600 Häfen auf allen Kontinenten. Das Unternehmen gehört in den Fahrtgebieten Transatlantik, Mittlerer Osten, Lateinamerika sowie Intra-Amerika zu den führenden Anbietern.

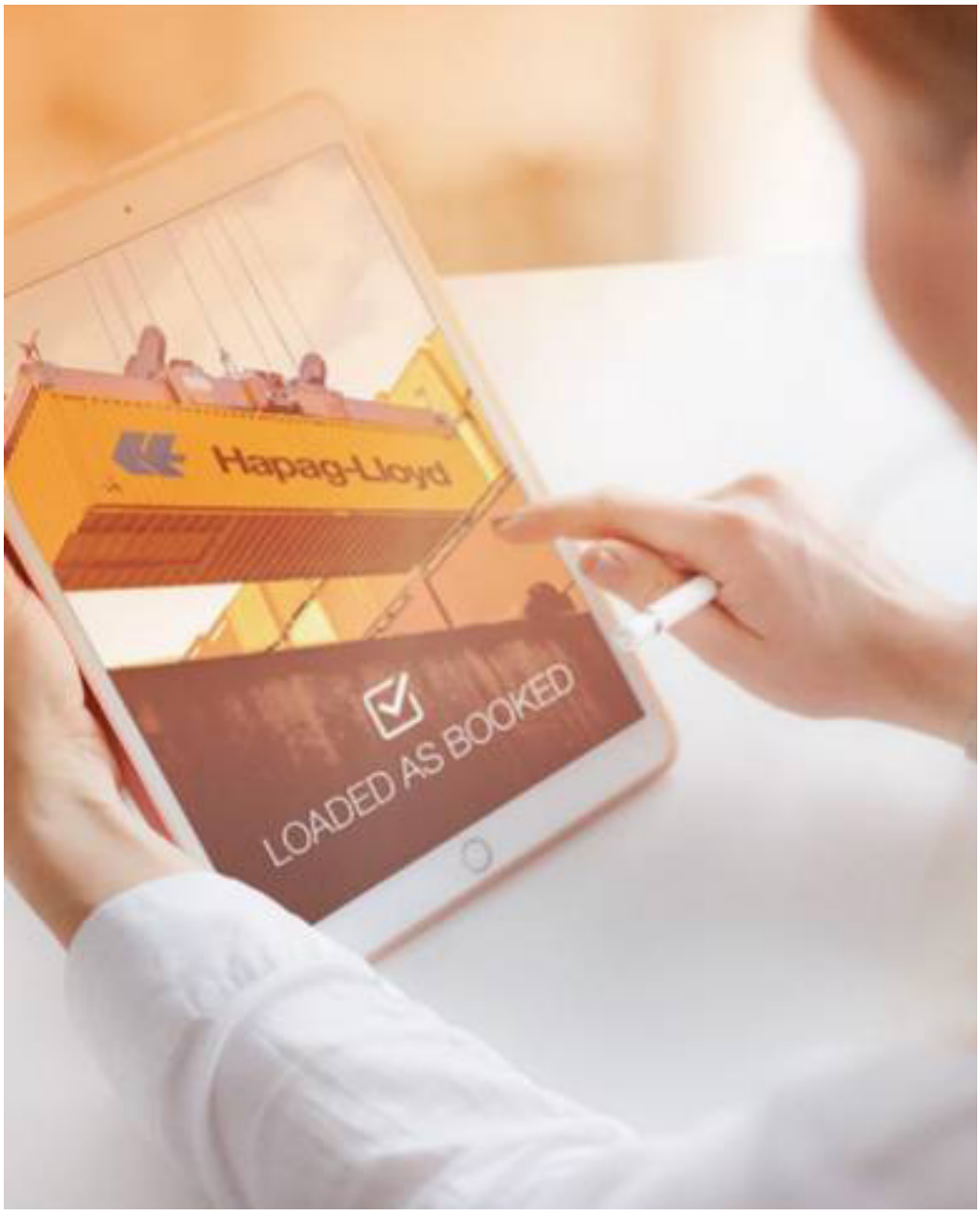

Bild: Hapag-LLoyd

Allard Castelein,
Geschäftsführer des Hafenbetriebs Rotterdam

Bild: Port of Rotterdam

Hafen Rotterdam büßte im ersten Halbjahr im Segment Container 527.000 TEU ein

„Der Gesamtumschlag im Jahr 2020 wird voraussichtlich deutlich niedriger ausfallen als 2019“, befürchtet der Hafenbetrieb Rotterdam.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 erzielte der Hafen von Rotterdam einen Umschlag von 218,9 Mio. Tonnen. Das ist 9,1 Prozent weniger als in der ersten Hälfte des Jahres 2019, was damals ein Rekordumschlag war. Die wirtschaftlichen Folgen von Covid-19 sind der Hauptgrund für das Minus.

Allard Castelein, Geschäftsführer des Hafenbetriebs Rotterdam: „Die niederländische Wirtschaft und der Hafen von Rotterdam sind von der Entwicklung im Welthandel abhängig. Die negativen wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sind weltweit spürbar. Es sollte daher nicht überraschen, dass das Umschlagsvolumen in den vergangenen sechs Monaten deutlich geringer war als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

▶

Beim Container-Umschlag steht ein Rückgang um 7 Prozent oder 527.000 TEU auf 7 Mio. TEU im Vergleich zu 2019 zu Buche. Die Menge an leeren Containern war deutlich geringer als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies liegt daran, dass die Importe aus Asien gesunken sind, bei gleichzeitigem Anstieg der Exporte.

Das Segment Breakbulk verzeichnete im ersten Halbjahr einen Rückgang von 11 Prozent auf 13,68 Mio. Tonnen gegenüber dem Vorjahr. Der RoRo-Umschlag sank um 12,3 Prozent auf 10,8 Mio. Tonnen. Der größte Rückgang erfolgte zu Beginn des zweiten Quartals, als der Lockdown in den meisten westeuropäischen Ländern in Kraft getreten war. Gegen Ende des Quartals nahm die Menge wieder zu.

In Rotterdam besteht große Unsicherheit darüber, wie lange die Rezession dauern und wann wieder eine Erholung einsetzen wird. Für die Hafengemeinschaft stellt sich zudem die Frage, ob es der EU und dem Vereinigten Königreich gelingen wird, in den kommenden Monaten nach dem Brexit gemeinsam ein Handelsabkommen zu vereinbaren. Allerdings wird für den Rest des Jahres mit einer vorsichtigen Erholung der Wirtschaft gerechnet. Infolgedessen wird es wahrscheinlich keine vollständige Erholung des Volumens geben.

Bild: Port of Rotterdam