Das Handling von Langgut im Stückgutnetz ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal von CTL.

CTL baut das Portfolio aus

Von Lutz Lauenroth

Seit gut 18 Monaten weht ein frischer Wind bei CTL. Der Stückgutverbund ist deutlich präsenter in der Öffentlichkeit geworden, seitdem das Vorstandsduo Francesco De Lauso und Paul Walter im Amt ist. „Wir bewegen viel, und das sollen unsere Spediteure und Kunden auch mitbekommen“, begründet De Lauso das Vorgehen. De Lauso fungiert in dem Team als Außenminister, während Walter stark nach innen wirkt.

In der Zentrale in Homberg/Efze zeige der Strategiewechsel längst Wirkung: „Wir beteiligen viele Mitarbeiter an den Entscheidungen, was die Motivation und das Selbstbewusstsein erhöht hat“, stellt De Lauso zufrieden fest. Und: „Wir haben hier den Dienstleistergedanken implementiert.“ Ziel sei es vor allem,, den Partnern die bestmöglichen Bedingungen für ihr jeweiliges Stückgutgeschäft zu schaffen.

Die neue CTL-Strategie basiert auf verschiedenen Ansätzen. Da ist zum einen der Ausbau des internen Dienstleistungsportfolios. Gerade in der herausfordernden Pandemiezeit wurde den Partnern administrative und operative Unterstützung angeboten, um Engpässe zu überbrücken. Dabei wird genau beobachtet, welcher Partner möglicherweise mit den Eingangsmengen überfordert ist - dies wird im Tagesgeschäft über ein System automatisch geprüft, und bei Bedarf wird kurzfristig umgeroutet. Gleichzeitig wird das Instrument genutzt, um Fakten für gegebenenfalls erforderliche Gebietsoptimierungen zu liefern.

Seit dem vergangenen Jahr unterstützt die CTL-Zentrale die Partner auch beim Tender Management. Dabei geht es darum, wie die Partner bei größeren Aufträgen richtig kalkulieren und sich richtig bewerben. Zudem ist CTL inzwischen an alle für diese Ausschreibungen wichtigen Plattformen angeschlossen - „bisher gingen unglaublich viele Ausschreibungen auch vor der eigenen Haustür an unseren Partnern vorbei“. Ist etwas Interessantes dabei, erhält der jeweilige Partner umgehend die entsprechende Information.

Ein CTL-eigenes Key Account Management will De Lauso dagegen nicht aufbauen. Dies schließt aber nicht aus, dass „wir uns als CTL hier und da überlegen, ob wir uns für das Netz bewerben, wenn ein Tender für einen einzelnen Partner zu groß ist“.

Mit neuen internen Dienstleistungen und neuen Produkten will der **Stückgutverbund** seine Partner stärken

Die CTL AG

Das nationale Stückgutnetz der Cargo Trans Logistik AG (CTL) wird von gut 150 überwiegend mittelständischen Partnern, darunter 103 Aktionäre, gebildet. Hinzu kommen 20 internationale Systempartner. Basis sind das Zentralhub in Homberg/Efze und vier Regionalhubs. 2020 wurden gut 2,2 Millionen Sendungen (plus 9 Prozent) in dem Netz befördert, 46 Prozent davon laufen über das Zentralhub. Der Umsatz stieg von 106,5 auf 114,2 Millionen Euro. Geführt wird CTL von den beiden Vorständen Francesco De Lauso und Paul Walter.

Ist seit Oktober 2019 CTL-Vorstand: Franceso De Lauso.

Die Kooperation mit der Stückgutplattform Pamyra zielt ebenfalls in Richtung verbesserte Dienstleistung für Partner, „ein Meilenstein mit dem wir das gesamte CTL-Netz digitalisiert und von überall zugänglich gemacht haben“, wie De Lauso erläutert. Wurden in einem ersten Schritt deutschlandweite Stückguttransporte via Pamyra angeboten, können die CTL-Partner inzwischen auch ihren eigenen digitalen Vertrieb mit Hilfe der White-Label-Lösung von Pamyra implementieren. Rund 20 Unternehmen haben dies bereits gemacht.

Ausbauen will De Lauso auch das Produktportfolio. So wurde für die nationalen Verkehre per 1. Februar „CTL Home“ eingeführt, das sich speziell der Privatkundenbelieferung widmet. Neben der Möglichkeit, den Tag und das Zeitfenster der Zustellung vorzugeben, können weitere Zustelloptionen wie das Verbringen vor die Haustür, das Abtragen oder auch der Fahrer als zweite Person beim Zwei-Mann-Handling gebucht werden. Das Angebot gilt für Privatzustellungen bis 100 Kilogramm praktisch ohne Größenbeschränkung. Die Möglichkeit, im XXL-Service sperrige, bis zu 7 Meter lange Packstücke wie Jalousien, Freizeitgeräte oder Gartenequipment im Netz befördern zu können, ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal, wie De Lauso hervorhebt: „Wir haben Partner, die sind nur deshalb bei uns.“

In diesen Tagen startet CTL zudem ein weiteres Produkt: CTL Handel. Dieses ist ausgerichtet an die Zentralläger des Handels als Sendungsempfänger; auch für Amazon wird an einer speziellen Lösung gearbeitet. Derzeit werden diese Partien noch im klassischen CTL-System bearbeitet. Allerdings passt dies nicht zu den speziellen Anforderungen, weshalb es trotz des beträchtlichen Potenzials kaum derartige Sendungen im CTL-Netz gibt, hat De Lauso analysiert. Deshalb hat CTL jetzt für rund 250 dieser Läger komplett separate Prozesse sowie eine eigene Tarifierung entwickelt.

Hintergrund: Bei Sendungen für den Handel gelten ganz andere Prozesse als beim klassischen Stückgut wie zum Beispiel durch die Zeitfensterbuchung, den Datentransfer oder - im Falle Amazon - auch andere Laufzeiten. Eine Besonderheit ist, dass es zu 99 Prozent um Standardpaletten geht, weshalb auch die speziellen Systemtarife mit allen Besonderheiten nicht benötigt werden, erklärt der CTL-Chef. Der Reiz liege für die Eingangshäuser in der Bündelung. „30 Paletten mit einer Zustellung sind auch in der Verteilung attraktiv.“ Und die Ausgangshäuser haben ein neues Produkt, das sie aktiv vermarkten können. Von den angestrebten Mehrmengen profitiere das ganze Netz.

Grundsätzlich lukrativ sind für alle Beteiligten auch die höherpreisigen Premiumprodukte mit zeitdefinierter Zustellung. Um hier die Qualität vor allem in der Zustellung zu steigern, führt CTL zur Jahresmitte ein neues Bonus-Malus-System speziell für diese Produkte ein. Wer die Zielmarke von 99 Prozent hinsichtlich der Einhaltung der Zustelltermine überschreitet, erhält einen Bonus, der aus den Sanktionen des Netzwerks finanziert wird.

Ziel ist es, mit dieser Maßnahme den Anteil der Premiumgüter im Netz zu erhöhen. Denn steigt die Qualität in der Zustellung, dann können die Ausgangshäuser mehr dieser bisher teilweise über andere Netze gelenkten terminkritischen Waren in das CTL-Netz einsteuern. Und mit mehr Qualität werden die Verkaufsaktivitäten am Markt unterstützt, um in diesem Segment erfolgreicher akquirieren zu können.

Nachdem CTL im vergangenen Jahr die Mengen um rund 10 Prozent steigern konnte, hat die Kooperation in den ersten Monaten 2021 weiter deutlich zugelegt. Deshalb kann sich De Lauso auch neue Partner vorstellen, obwohl „wir keine Ecken in Deutschland haben, wo wir schlecht aufgestellt sind“. Doch in bestimmten Regionen und bei einigen Partnern seien Kapazitätsgrenzen erreicht. Hier ginge es dann um eine Gebietsarrondierung.

Die derzeitige Mengenentwicklung mit zweistelligen Zuwachsraten lässt den Vorstand auch über ein weiteres Regionalhub nachdenken - möglicherweise in Ostdeutschland; es wäre dann das fünfte. Zudem will er die Internationalisierung vorantreiben, um auch hier das Angebot zu verbessern und sichtbarer zu werden. De Lauso und sein Vorstandspartner Walter haben schon einiges bewegt in ihrer Amtszeit - und noch vieles vor.

FOTOS: CTL

ANZEIGE
SAMEDAYLOGISTICS
The Experts in Emergency Logistics
Air Charter?
OBC | FLEX | AIR CHARTER

Speedlogs stellt Betrieb ein

MÜNCHEN Nur wenige Monate nach dem Start ist das Münchener Joint Venture Speedlogs bereits am Ende. Das Unternehmen hat Ende April Insolvenz angemeldet und den Betrieb umgehend komplett eingestellt, bestätigt Sebastian Kurz, geschäftsführender Gesellschafter der Spedition Helmut Müller, entsprechende DVZ-Informationen.

Müller sowie der Spediteur Thomas Gemsjäger hatten in Speedlogs seit Anfang 2021 ihr Stückgutgeschäft gebündelt, um Synergien zu erzielen. Die Kalkulationen seien allerdings nicht aufgegangen, stellt Kurz fest. Zwar sei in den vergangenen Monaten das Aufkommen in der Verteilung immens gestiegen, doch gingen die Sendungsgrößen zurück; die Vergütungen stiegen allerdings nicht entsprechend des Mehraufwands, lautet seine Begründung. So mussten statt der geplanten 12 bis zu 20 Nahverkehrs-Lkw eingesetzt werden - ohne entsprechende Mehrerlöse erzielen zu können.

Speedlogs war vor allem für die Kooperation VTL tätig, die das Gebiet vorläufig auf mehrere angrenzende Partner aufgeteilt hat. *(la)*

ANZEIGE
SAMEDAYLOGISTICS
The Experts in Emergency Logistics
Kontaktieren Sie uns!
Emergency Hotline: +49 (0)6107 5051-25
Emergency eMail: helpnow@samedaylogistics.de

Waberer's steigert Gewinn

QUARTALSERGEBNIS Der Strategiewechsel - vom „Taxi-“ zum „Tradelane-Modell“ - scheint sich beim ungarischen Transportunternehmen Waberer's auszuzahlen, wie die Bilanz des ersten Quartals zeigt. Demnach sank der Umsatz zwar um 18,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 142,3 Millionen Euro. Das Ebit konnte aber dennoch auf 4,5 Millionen Euro gesteigert werden. Das entspricht einem Plus von 4,4 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Quartal 2020 sowie einem Anstieg um 1 Million Euro im Vergleich zum Vorquartal.

Somit weist Waberer's das dritte Quartal in Folge ein positives Ebit aus. Das Management ist der Ansicht, dass die Verbesserung gegenüber dem ersten Quartal 2020 sowie die kontinuierliche Verbesserung gegenüber den Vorquartalen die aktuelle Strategie und die Nachhaltigkeit des Trends bestätigt. *(tb)*

ANZEIGE
QCS Quick Cargo Service GmbH
International Logistics
SHIP IT? QUICK IT.
SEEFRACHT WELTWEIT
www.quick-cargo-service.com
0800-89 89 899

Nutzung unter https://ctl-ag.de/ inklusive Soziale Medien zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2021