

Wouter van Dijk ist Anfang August als Logistikleiter in der Sparte Containers, Breakbulk & Logistics zum Hafenerbetrieb Rotterdam gestoßen.



Van Dijk stand bis Ende Juni an der Spitze des Kombi-Operateurs Opti-modal Nederland B.V. Interimistisch hatte dort bereits Anfang Juni

Karsten Scheidhauer (48) das Steuer übernommen. Scheidhauer leitete seit 2009 die deutsche Vertriebsorganisation von Opti-modal und ist Geschäftsführer der Neuss Trimodal GmbH. Van Dijk war ebenfalls Mitte 2009 zu Opti-modal gestoßen. Davor hatte er neun Jahre lang für ECT gearbeitet. Dabei verantwortete er unter anderem das Marketing und den Kundendienst sowie die Eisenbahnstrategie. Seine erste Anstellung hatte er bei NEI, dem heutigen Ecorys. (st) www.portofrotterdam.com/

Jörg Colberg erklimmt Anfang September die nächste Stufe auf der Karriereleiter. Dann wird der jetzige Manager Finance und Administration bei NTB (North Sea Terminal Bremerhaven) Managing Director bei MSC Gate Bremerhaven. Dafür muss er nicht einmal den Euro-gate-Kosmos verlassen. An den Unternehmen, die beide ihren Sitz in der Senator-Borttscheller-Straße in Bremerhaven haben, ist der Terminalbetreiber beteiligt. (st) www.msccgate.eu



Roman Hermann wird Anfang Oktober neuer Executive Vice President for Business Development beim Bodenabfertiger Swissport International. Er kommt von ABB Asea Brown Boveri, wo er in den vergangenen drei Jahren Fusionen und Übernahmen begleitet hat. Dies soll er künftig auch bei Swissport tun. Vor seiner Station bei ABB war er Head of Valuations bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in der Schweiz. (st) www.swissport.com DVZ 13.8.2011

Roman Hermann wird Anfang Oktober neuer Executive Vice President for Business Development beim Bodenabfertiger Swissport International. Er kommt von ABB Asea Brown Boveri, wo er in den vergangenen drei Jahren Fusionen und Übernahmen begleitet hat. Dies soll er künftig auch bei Swissport tun. Vor seiner Station bei ABB war er Head of Valuations bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in der Schweiz. (st) www.swissport.com DVZ 13.8.2011



Das Unternehmen wurde 1973 gegründet und beschäftigt am Firmensitz in Stuttgart mittlerweile 300 Mitarbeiter. Dort hat der Dienstleister auch umfangreiche Lagerkapazitäten – unter anderem für Gefahrgüter. Der Jahresumsatz beläuft sich auf rund 40 Mio. EUR. Das Unternehmen bietet Verkehre in 40 Länder an. Zu den Kundenbranchen gehören die Automobil- und deren Zulieferindustrie, die Chemiebranche, der Pharma-Sektor, Bau und Handel. Im Juni wurde eine eigene Akademie gegründet. (st) www.lsu-schaerberle.com

# LSU Schäberle baut das internationale Geschäft aus

Gefahrgutspezialist bedient schon 40 Länder – weitere werden angebunden



Südkorea ist eines der Länder, in dem der Stuttgarter Mittelständler verstärkt Geschäfte machen möchte.

Von Annett Boblenz

Dass sich Mittelständler nicht hinter den großen Konzernen verstecken müssen, ist bekannt. Oftmals haben sie sogar die Nase vorn, wenn es darum geht, neue Märkte zu erschließen. Ein gutes Beispiel für deren Innovationsfreude ist die LSU Schäberle Logistik & Speditions-Union GmbH u. CO. KG in Stuttgart.

Erst im Juni ist Thomas Schäberle, dem geschäftsführenden Gesellschafter des Familienunternehmens, wieder ein Coup gelungen. Er unterzeichnete in Südkorea ein Abkommen mit zwei dort ansässigen Dienstleistern. Der Inhalt: Die Partner wollen künftig enger beim Im- und Export und bei logistischen Mehrwertdienstleistungen zusammenarbeiten.

Besiegelt wurde die Partnerschaft im Rahmen des German Logistics Seminar der Deutsch-Koreanischen Industrie- und Handelskammer (AHK) in Südkorea. Seniorchef Heinz Schäberle, der Vizepräsident der IHK Region Stuttgart ist, dürfte im Hintergrund die Fäden gezogen haben. „Bis dato ist nur wenigen bekannt, dass es zwischen der EU und Südkorea seit Juli ein Freihandelsabkommen gibt“, erklärt Thomas Schäberle.

**Freihandelsabkommen.** Neben der weitgehenden Abschaffung von Zöllen für Ursprungswaren der beteiligten Länder bietet das Abkommen auch Marktzugangsmöglichkeiten bei Dienstleistungen und Investitionen. Damit dürfte sich der Handel zwischen der EU und Südkorea weiter intensivieren. Und das urschwäbische Unternehmen steht bereits in den Startlöchern, die Chancen zu nutzen.

Seit der Gründung 1973 setzt LSU Schäberle auf Partnerschaften. „Als Mittelständler wollen wir kein eigenes Niederlassungsnetz aufbauen“,

## HINTERGRUND

### LSU Schäberle

Das Unternehmen wurde 1973 gegründet und beschäftigt am Firmensitz in Stuttgart mittlerweile 300 Mitarbeiter. Dort hat der Dienstleister auch umfangreiche Lagerkapazitäten – unter anderem für Gefahrgüter. Der Jahresumsatz beläuft sich auf rund 40 Mio. EUR. Das Unternehmen bietet Verkehre in 40 Länder an. Zu den Kundenbranchen gehören die Automobil- und deren Zulieferindustrie, die Chemiebranche, der Pharma-Sektor, Bau und Handel. Im Juni wurde eine eigene Akademie gegründet. (st) www.lsu-schaerberle.com

sagt Schäberle. Konsequenz hat sich der Unternehmer dann auch vor zwei Jahren von seiner letzten in Ibbenbüren getrennt. Stattdessen vertraut LSU Schäberle im nationalen Stückgut auf den Verbund Online Systemlogistik.

Das Stuttgarter Unternehmen, das mit nationalen und internationalen Transporten begonnen hat, ist ein Gesellschafter dieser Kooperation. „Transporte in Richtung Osteuropa haben wir quasi als eine der ersten Speditionen auf den Markt angeboten“, erinnert sich Schäberle. Mittlerweile bedient der Mittelständler täglich oder wöchentlich von Stuttgart aus 40 Länder. Dabei vertraut LSU Schäberle vor allem Partnern: „Sie kennen ihre jeweiligen Märkte bestens.“

Demnächst wird es auf dem Landweg auch Verkehre in den Nahen Osten geben. „Iran ist quasi in den Startlöchern. Das ist ein großer Markt“, schwärmt der Spediteur. Als Plattform dient die Türkei. So konsequent LSU Schäberle auf eigene Niederlassungen verzichtet, so entschlossen hat sich das Unternehmen auch vor drei Jahren von seiner eigenen Flotte getrennt. „Das war ein langer Prozess“, erinnert sich Schäberle. Am Ende waren jedoch alle Fahrer untergebracht. „Wenn man einen Fuhrpark professionell betreiben will, braucht man mindestens 100 Fahrzeuge. Und das wollten wir nicht mehr“, sagt der Unternehmer. Das Fuhrparkmanagement sei jedenfalls nicht die Kernkompetenz eines Speditors.

**Gefahrgutlagerung.** Statt in Fahrzeuge investieren die Schwaben lieber in andere Werte: In der Landeshauptstadt gibt es mittlerweile fünf Logistikimmobilien der Familie. Die Logistiksparte steuert bereits die Hälfte der Erlöse bei. „Logistikaufträge werden längerfristiger als Speditionsaufträge vergeben“, sagt Schäberle. Das Unternehmen hat sich unter anderem auf die Lagerung von Gefahrgütern spezialisiert.

Nach eigenen Angaben betreibt LSU Schäberle eines der größten von Dienstleistern betriebenen Gefahrgutlager in Deutschland. „Mittlerweile halten wir 50 000 Palettenstellplätze für Gefahrgüter in Stuttgart vor“, sagt Schäberle. Darin enthalten sind auch die Kapazitäten im vollautomatischen Gefahrgutlager, das nach dem Grundsatz „Brandvermeidung statt Brandbekämpfung“ gebaut wurde. Die Ware lagert hier bei

einem Sauerstoffgehalt von 13 statt 23 Prozent. „Da kann nichts mehr brennen“, betont der 45-Jährige.

Neben den Gefahrgutlagern hat LSU Schäberle weitere 20 000 Palettenstellplätze für normale Ware. Auf Wunsch entsendet der Mittelständler auch Mitarbeiter dauerhaft in die Betriebe der Kunden. „Wir bestehen jedenfalls nicht darauf, dass ein guter Logistikkunde auch unsere Transportdienstleistungen in Anspruch nimmt“, sagt Schäberle.

In Stuttgart beschäftigt der Dienstleister mittlerweile mehr als 300 Personen. „Die Fluktuation bei uns ist

»Als Mittelständler wollen wir kein eigenes Niederlassungsnetz aufbauen«

Thomas Schäberle

sehr gering“, freut sich der Juniorchef. Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, bildet das Unternehmen

selbst aus. „Wir haben bis zu 16 Azubis“, sagt Schäberle.

In diesem Jahr, so die Prognose des Unternehmers, wird das Team einen Umsatz von 40 Mio. EUR erwirtschaften. 2010 summierte sich dieser auf 35 Mio. EUR. „Wir wachsen jedes Jahr, auch in der Krise gab es keine bedeutenden Einbrüche“, betont Schäberle. Riesige Wachstumsschübe müsse man als Mittelständler erst einmal verkraften können. Statt unkontrolliert zu wachsen, setzt sich der Unternehmer daher jedes Jahr ein, zwei Schwerpunkte. Das heißt, er geht ganz gezielt bestimmte Märkte an.

**Eigene Akademie.** Einer der vergangenen Schwerpunkte war die Gründung der eigenen Akademie, die Anfang Juni ihre Pforten geöffnet hat. LSU bietet beispielsweise Schulungen für Berufskraftfahrer, lehrt die Ladungssicherung in Containern gemäß CTU Packrichtlinien, bildet zum Gabelstaplerfahrer aus und schult die Unfallverhütungsvorschriften für kaufmännisches Personal. „Mit unserer Akademie erzeugen wir nach innen und außen ein positives Image“, freut sich Schäberle. Die Mitarbeiter wissen, „dass wir alles tun, damit sie an ihrem Arbeitsplatz sicher sind und nicht allein gelassen werden.“

Auch von Externen wird das Angebot gut angenommen. „Wir haben immer wieder festgestellt, dass es Schulungsdefizite bei Kunden und Wettbewerbern gibt“, so der Betriebswirt. Die Nachfrage gibt ihm jedenfalls Recht. Auch diesmal hat der Schwabe ins Schwarze getroffen. Für ihn steht fest: „Der Mittelstand braucht sich nicht zu verstecken.“ DVZ 13.8.2011

Annett Boblenz, Fachjournalistin, Stuttgart. Kontakt über reimann@dvz.de

## DVB Bank warnt vor Überkapazitäten

**Transportfinanzierung** Die DVB Bank, einer der weltweit führenden Transportfinanzierer, blickt mit Sorge auf die Entwicklung und das große Auftragsbuch im Schifffahrtssektor. Es würden bereits Charterraten nachverhandelt und es gebe Chapter 11-Insolvenzen. Ferner seien Zwangsvollstreckungen zu befürchten, unterstrich Vorstandschef Wolfgang F. Driese am Donnerstag bei Vorlage der Halbjahresbilanz. Im Tankersektor umfasse das Auftragsbuch 21 Prozent der fahrenden Flotte. Im Containersegment seien es schon 29 Prozent und bei den Bulkern sogar 38 Prozent.

In der ersten Jahreshälfte liefen die Geschäfte bei dem Kreditinstitut aber noch sehr gut. „Wir haben nahtlos den Anschluss an das Spitzenjahr 2010 gefunden. Die Entwicklung des Neugeschäfts ist hinsichtlich Volumen, Margen und vor allem Provisionseinnahmen sehr erfreulich“, unterstrich Driese.

Die DVB schloss 75 neue Transaktionen mit einem Volumen von 2,4 Mrd. EUR ab (erstes Halbjahr 2010: 54 im Wert von 1,6 Mrd. EUR). Die dabei erzielte durchschnittliche Neugeschäftszinssumme von 3,27 Basispunkten blieb der Bank zufolge weiterhin auf hohem Niveau (erste sechs Monate 2010: 3,49 Basispunkte). DVZ 13.8.2011 (st)

## Weiteres Wachstum bei Wilh. Wilhelmsen

**Seeschifffahrt** Der norwegische Reederei- und Logistikkonzern Wilh. Wilhelmsen (WHH) hat das Transportvolumen im zweiten Quartal weiter gesteigert. Obwohl die Produktion in Japan am Anfang des Quartals infolge des Erdbebens stagnierte, erreichte der Konzern einen Zuwachs im Frachtvolumen von 8 Prozent gegenüber den ersten drei Monaten des laufenden Jahres. Die starken Autoexporte aus Korea und das gute Geschäft mitz großer und schwerer Fracht (High & Heavy). „Wir sind zuversichtlich mit einer modernen Flotte, auch bei einem wachsenden Volumen an Autos und Groß- und Schwerfracht mithalten zu können“, erklärt CEO Thomas Wilhelmsen.

Das gestiegene Frachtvolumen führte auch zu einem höheren Umsatz (838,8 Mio. USD nach 753,2 Mio. USD im Vormonat). Das operative Ergebnis verbesserte sich ebenfalls – von 57,7 auf 71,4 Mio. USD. Der niedrige Kurs des US-Dollar schmälerte allerdings den Zuwachs. Der Nettogewinn sank um 3,9 Mio. auf 18,4 Mio. USD.

WHH erwartet, dass sich die positive Entwicklung bei den Konzernaktivitäten weiter fortsetzt. Die Verschuldung in Entwicklungsländern und der Wertverlust des USD könnten den Konzern aber vor weitere Herausforderungen stellen. DVZ 13.8.2011 (reg/st)

## Briefgeschäft belastet PostNL

**Kep-Dienste** PostNL hat im zweiten Quartal weiterhin unter rückläufigen Briefmengen gelitten. Der Ende Mai nach der Trennung von TNT Express neu formierte niederländische Postkonzern lieferte in seinem Heimatmarkt 8,9 Prozent weniger Briefe aus. Der Spartenumsatz sank entsprechend um 5,3 Prozent auf 577 Mio. EUR, das operative Ergebnis des Bereichs hat sich auf 40 Mio. EUR mehr als halbiert.

Deutlich besser haben sich das Paket- und das internationale Briefgeschäft entwickelt. PostNL stellte ein Zehntel mehr Paketsendungen zu. Der Erlös verbesserte sich hier um 10,6 Prozent auf 146 Mio. EUR, der operative Gewinn um 10,5 Prozent auf 21 Mio. EUR. Bei den internationalen Briefen wuchs der Umsatz signifikant um 31,8 Prozent auf 361 Mio. EUR. Ein Drittel davon (121 Mio. EUR) steuerte die deutsche TNT Post bei, wobei hier die Änderungen bei der Mehrwertsteuer einen deutlichen Erlöseffekt hatten. Diesen rausgerechnet sank der Umsatz in Deutschland um 4,7 Prozent. Ferner gelang es PostNL, den Verlust der internationalen Briefaktivitäten auf 2 Mio. EUR nach 14 Mio. EUR im vergleichbaren Vorjahreszeitraum zu senken. DVZ 13.8.2011 (st)

## NEUE ANSCHRIFTEN

### Deutsche Shipping zieht Ende September um

**Schiffsfinanzierung** Deutsche Shipping, die Schiffsfinanzierungstochter der Deutschen Bank, zieht Ende September um. Vom 1. Oktober an ist das Unternehmen dann am Adolphsplatz 7 in 20457 Hamburg beheimatet. Die übrigen Kontaktdaten (Telefon, Fax, E-Mail) ändern sich nicht. DVZ 13.8.2011 (st) www.dsb.com

### Grimaldi und ACL mit neuen Büros in Antwerpen

**Seeschifffahrt** Grimaldi Belgium und ACL Benelux haben Ende Juni ihr neues Bürogebäude in Antwerpen bezogen. Die insgesamt knapp 150 Mitarbeiter dort haben im „Grimaldi House“ 4000 m<sup>2</sup> Platz. Die Adresse lautet Brouwersvliet 37, 2000 Antwerpen. DVZ 13.8.2011 (st) www.grimaldishipping.com

### Beratungsunternehmen Schneider in größeren Räumen

**Consultant** Die Schneider Unternehmens- und Personalberatung in Speyer hat ihren Firmensitz verlegt. Die neuen Kontaktdaten lauten: Schneider Unternehmens- und Personalberatung, Obere Langgasse 30, D-67346 Speyer, Tel.: 06232/6021840, Fax: 6021841; e-mail: info@schneider-upb.de. DVZ 13.8.2011 (st) www.schneider-upb.de