

„Bei uns würde der Metzger nicht den Grünkohl verkaufen“

INTERVIEW Die Raben Trans European Germany hat eine neue Tochtergesellschaft gegründet. In der Raben Sea & Air bündelt der europäische Logistikdienstleister seit Juni dieses Jahres sein Know-how im intermodalen Verkehr und erweitert sein Leistungsspektrum in der See- und Luftfracht. Geschäftsführer der Raben Sea & Air GmbH, Nils Hülsmann, berichtet im Interview, über Pläne, Ausrichtung und aktuelle Herausforderungen.

Transport: Was war der Grund dafür, dass die Raben Gruppe die neue Tochtergesellschaft Raben Sea & Air gegründet hat?

Nils Hülsmann: Mit unserer neuen Tochtergesellschaft wollen wir klarer herausstellen, dass Raben auch Luft- und Seefracht macht – wenn auch bislang in relativ kleinem Maße. Die Gründung einer eigenen Gesellschaft bot sich insbesondere nach dem Zukauf der Fenthol & Sandtmann GmbH, die in Hamburg bereits eine recht ordentliche Luft- und Seefrachtabteilung hatte, an. Wir waren der Meinung: Wenn wir schon so eine Perle dazubekommen, wollen wir sie auch dementsprechend positionieren. Bislang wurde Raben ja eher als klassisches Landtransportunternehmen wahrgenommen – was es ja vom Ursprung her auch ist.

Transport: Wird man hier auch weiter investieren?

Ja, wir haben schon einen relativ anspruchsvollen Plan, beispielsweise was Standorte angeht – Flugzeuge und Schiffe werden wir eher nicht kaufen. Unsere Investition spiegelt sich insbesondere in vertrieblichen und operativen Aktivitäten wider: Wir wollen die Raben Gruppe in Deutschland vertriebllich ausbauen und zudem europaweit mit den Kollegen in Polen und Italien, die eine kleine See- und Luftfracht haben, am Markt bekannter werden.

Transport: Welche Vorteile sehen Sie für ihre Kunden?

Unsere Kunden haben den Transport von Tür zu Tür aus einer Hand: Wir organisieren beispielsweise die Seefracht, den Nachlauf im Import und den Transport durch Europa komplett im Raben-Netzwerk. Umgekehrt gilt das Gleiche – das können nicht viele See- und Luftfrachtspediteure.

Transport: In der heutigen Zeit soll alles immer schneller gehen – Seefracht hat aber längere Transportlaufzeiten. Wie gehen Sie dieses Thema an?

Bei Seefracht an sich kann man nicht viel beschleunigen – das würde sich nicht produktiv darstellen lassen, da schnellere, kleinere Schiffe benötigt würden. Da wir von den Reedern im Moment immer größere Schiffe bekommen, wird das eher weiter konsolidieren und die Laufzeit sich nicht groß ändern.

Was es allerdings noch gibt und in den letzten Jahren auch immer attraktiver wird, ist die Bahnverbindung von China. Die Ware kann in drei Wochen reiner Laufzeit – plus Vor- und Nachläufe – von China beispielsweise nach Hamburg transportiert werden. Was wir zudem im ersten Corona-Lockdown erlebt haben ist, dass für bestimmte Produkte – das Prominenteste waren sicherlich die Masken – aufgrund der hohen Nachfrage die Seewege zu langzyklisch waren und die ein



Mit Secure Cargo sparen sich Raben-Kunden die Sicherheitsabfertigung - wie hier am Flughafen Frankfurt. Mit der neuen Tochtergesellschaft Raben Sea & Air soll der Luft- und Seefrachtsektor des Logistikdienstleisters nun weiter ausgebaut werden.

oder andere Anfrage nach Luftfracht kam. Das war natürlich zum einen in den Laufzeiten und zum anderen in der Planbarkeit und der schnell verfügbaren Lieferkette begründet.

Transport: Wie ist bei Raben die Verteilung der Transportmenge von Luft- und Seefracht?

Wir sind traditionell sehr Seefracht-lastig. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass wir vor vier oder fünf Jahren erst beschlossen haben, eine eigene Luftfrachtabteilung zu eröffnen. Dementsprechend sind wir in der Luftfracht noch sehr klein. In der Seefracht sind wir etwa bei sieben- bis zehntausend TEU im

Jahr, die wir transportieren, plus einige Tonnen Stückgut. Dazu kommen dann die Zahlen aus Polen und Italien.

Transport: Sehen Sie noch Potenzial in den Transportmengen?

Ja, wir sind als europäische Spedition im Sammelguttransport tätig. Warum sollte man das nicht ausdehnen und beispielsweise eigene Sammelcontainer bauen? Aber, um das zu realisieren, wäre noch einiges nötig – unter anderem bräuchten wir den richtigen Partner.

Transport: Gibt es außerdem gerade konkrete Projekte der Raben Gruppe?

Wir planen für 2021 eine deutliche Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft. Wir werden unsere operativen Strukturen, das heißt die Anzahl der Mitarbeiter, die sich mit der Sendungsabwicklung beschäftigen, verstärken. Und es gibt weitere Projekte, beispielsweise zur stärkeren digitalen Integration sowie zur stärkeren vertrieblichen Entwicklung der Märkte in Deutschland und Zentraleuropa.

Wir haben ein stark akquisitionsbedingtes Geschäft, das hat uns auch in den vergangenen ein bis zwei Jahren sehr ordentliche Erfolge beschert hat und ist letztlich auch das Fundament unseres Wachstums. Wir haben allerdings die Erfahrung gemacht, dass wir beim Kunden deutlich erfolgreicher agieren, wenn wir nicht den Bauchladenverkäufer machen, der ein bisschen Landverkehre, etwas Kontraktlogistik und Luft- und Seefracht sowie Zollabwicklung verkauft, sondern wenn wir Experten einsetzen, die wissen von was sie reden und hochgradig spezialisiert sind.

Transport: Heißt das, ihre Mitarbeiter sind immer nur für einen bestimmten Bereich zuständig?

Bildlich gesprochen: Wenn man uns als Logistik-Supermarkt sieht, so haben wir natürlich eine Obst- und Gemüseabteilung und auch eine Fleischerei, aber der Metzger würde nicht den Grünkohl verkaufen. Bei uns würde der Luft- und Seefrachtverkäufer nicht die Landtransporte verkaufen, aber dennoch bekommen sie alles in der Raben-Welt. Neben der reinen internationalen Kompetenz, die wir mit der Luft- und Seefracht abbilden, haben wir also eine gesamtheitliche logistische Kompetenz. Wir verfügen über ein europaweites Teil- und Komplettlagerungsnetzwerk, in dem wir Sendungen an der Tür abholen beziehungsweise zustellen.

Zudem haben wir ein sehr engmaschiges Netz in Zentral- und Osteuropa mit über 10.000 Mitarbeitern. Somit sind wir in unmittelbarer Nachbarschaft zu unseren Kunden vertreten und gleichzeitig haben wir die Anbindung mittels



Nils Hülsmann ist Geschäftsführer der neuen Raben-Tochtergesellschaft für Luft- und Seefracht, der Raben Sea & Air GmbH.

Luft- und Seefracht sowohl nach Asien als auch nach Amerika.

Transport: Was sind ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen in der heutigen Zeit – auch in Bezug auf die weltweite Pandemie?

Eine Herausforderung ist, dass bei der Luftfracht die Maschinen nicht zur Verfügung stehen, um jeden Platz in den Maschinen wird gekämpft. Das ist eine große Herausforderung in der Luftfracht – insbesondere bei den Nicht-Standard-Destinationen.

Transport: Raben-Kunden profitieren auch vom Secure Cargo-Service. Was ist das genau?

Wir verfügen über ein Sonderfahrnetzwerk als Teil der sicheren Lieferkette, inklusive aller Vorfeldgenehmigungen. Damit sparen sich unsere Kunden die gesamte Sicherheitsabfertigung am Flughafen. Wir nutzen das gerade hauptsächlich für Vorfeldzustellungen, um dort beispielsweise die Flughafenshops mit Dutyfree-Ware oder auch die Airlines mit Ersatzteilen zu beliefern. Den Transport von Waren in der sicheren Lieferkette bilden wir in mehreren Ländern Europas ab.

Das Interview führte Nadine Bradl



Luft- trifft Seefracht: Um beide Geschäftsfelder weiter auszubauen hat die Raben Trans European Germany GmbH eine neue Tochtergesellschaft gegründet.

FOTO: RABEN TRANS EUROPEAN GERMANY GMBH