

ECL: Nah ran an den Kunden

SPEDITEUR & INTERMODAL-OPERATOR: Die Lübecker European Cargo Logistics GmbH (ECL) verfolgt zwei Geschäftsmodelle. *Verkehr* hat in Lübeck bei Jörg Ullrich (CEO) und Tobias Behncke (Leiter Intermodal-Verkehr) nachgefragt.

VON JOSEF MÜLLER

ECL mit Sitz in Lübeck ist Intermodal-Operator und Spediteur in Doppelfunktion. Darin sehen Jörg Ullrich, CEO von ECL, und Tobias Behncke, Leiter Intermodal-Verkehr, keine Interessenkonflikte, ganz im Gegenteil: Einerseits als neutraler Operator und andererseits als Spediteur tätig zu sein, eröffne, ihren Aussagen zufolge, die Chance auf die Schaffung von Synergieeffekten.

Verkehr: ECL hat im Vorjahr 37.000 Trailer und Container transportiert, doppelt so viel wie im Jahr zuvor. Was sind die Gründe für diesen Volumensprung? War der Kombi-Verkehr im Vorjahr generell expansiv oder ist es gelungen, stärker zu wachsen als der Markt?

Tobias Behncke: ECL ist 2014 deutlich stärker gewachsen als der Markt selbst. Dazu hat auch der Frequenzausbau der vorhandenen Relationen beigetragen. Der Ruhr-Shuttle Lübeck-Duisburg wurde das ganze Jahr sechsmal pro Woche angeboten. Seit Sommer 2014 werden auch Lübeck-Ludwigshafen mit unserem Rhein-Neckar-Shuttle und Lübeck-Verona mit dem Verona-Shuttle täglich gefahren.

Sind Sie als ECL Spediteur oder Kombi-Operator oder beides?

Jörg Ullrich: Da muss man differenzieren. Ursprung und Kern der ECL sind die speditionellen Aktivitäten. Nach dem starken Wachstum im intermodalen Bereich verstehen wir uns in diesem Geschäftsbereich als KV-Operator.

Welche Verkehre bieten Sie von/nach Österreich an?

Behncke: Der österreichische Markt ist für uns ein hochinteressanter Markt. Von der Distanz her bietet sich Österreich für eine intermodale Anbindung an die Ostsee förmlich an. Oberösterreich, Tirol sowie der Großraum Wien sind dabei interessante Regionen, die in einem ersten Schritt auch über das Gateway Ludwigshafen angeboten werden könnten. Zielstellung bleibt aber die Etablierung von direkten Shuttleverkehren.

Wie bearbeiten Sie den österreichischen Markt – mit Partnern oder in Eigenregie?

Behncke: Generell hat bei uns der persönliche Kontakt den

höchsten Stellenwert, so können wir Bedürfnisse und Bedarfe ungefiltert aufnehmen, direkt reflektieren und weitere Kooperationsansätze im Interesse aller Beteiligten ableiten. In diesem Sinne stehen wir für jeden kooperativen Ansatz im österreichischen Markt bereit.

Sind Sie strategisch primär auf Westeuropa fixiert oder haben Sie auch Südosteuropa im Visier?

Ullrich: Sowohl als auch. Westeuropa stellt die stärkste Achse bei Verkehren mit der Ostsee-Region dar. Neue Märkte sehen wir zukünftig in Russland und im Baltikum sowie in Südosteuropa einschließlich des Vorderen Orients.



Österreich bietet sich für eine intermodale Anbindung an die Ostsee an, meint Tobias Behncke

Wer sind Ihre Kunden als Kombi-Operator und als Spedition? Spediteure oder auch Urverlader?

Ullrich: Unserem Geschäftsmodell als Kombi-Operator entsprechend, untergliedern wir das Risiko eines Ganzzuges in mehrere Teilrisiken, um auf diesem Weg auch die klein- und mittelständischen Spediteure in den Genuss der preislichen Vorteile eines Ganzzuges kommen zu lassen. Das bedeutet, dass jeder Spediteur nur ein für seine Verhältnisse überschaubares Teilrisiko zu übernehmen hat. Wir glauben daran, dass unser speditioneller Background im Verständnis des Kunden ein großer Vorteil ist und daraus abgeleitete Dienstleistungen einen echten Mehrwert darstellen.

Sehen Sie sich als Kombi-Operator als neutraler Akteur und wie lässt sich diese Rolle mit Ihrer Tätigkeit als Spediteur vereinbaren?

Behncke: Selbstverständlich sehen wir uns als neutraler Operateur, frei im Denken und Handeln, jedoch mit dem han-



ECL ist 2014 deutlich stärker gewachsen als der Markt selbst

seatischen Selbstverständnis und der Überzeugung, den Weg über Lübeck als südwestlichsten Konsolidierungspunkt in der Ostsee als Vorteil für alle Beteiligten weiter stärken und entwickeln zu wollen. Interessenkonflikte zu unseren speditionellen Tätigkeiten gibt es keine. Oftmals aber interessante Synergieeffekte durch die Kooperation mit anderen Speditionen, die z. B. den Gewichtsvorteil von 44 Tonnen Gesamtgewicht bei Transporten von Papier aus Lübeck nutzen.

» DER KOMBINIERTER VERKEHR IST EIN WACHSTUMSMARKT.

Wie bewerkstelligen Sie den Umschlag nicht kranbarer Satelaufleger? Mit welcher Technik und wie viele nicht kranbare Aufleger haben Sie im Vorjahr auf die Schiene bekommen?

Behncke: Wir beschäftigen uns aus Lübecker Perspektive mit diesem Thema seit längerem sehr intensiv und haben auch schon über einen Zeitraum von sechs Monaten das System „CargoBeamer“ erfolgreich getestet. Durch die Zusammenarbeit mit CFL Multimodal kennen wir auch das System „Modalohr“. Auch mit dem österreichischen System ISU haben wir uns beschäftigt. Mittlerweile gibt es aber für jedes Transportgut auch einen wettbewerbsfähigen kranbaren Transportbehälter. Wir glauben,

dass sich perspektivisch der kranbare Aufleger in den Verkehrsrelationen durchsetzen wird, die ein gutes intermodales Angebot bieten.

Der Verringerung der CO₂-Emissionen ist nicht allein die treibende Kraft für die Nutzung des Kombi-Verkehrs. Was sind die Vorteile für Ihre Kunden, auf die Kombi-Schiene zu setzen?

Ullrich: Die Vorteile der intermodalen ECL-Verkehre liegen in dem direkten Anschluss zu den



Sieht neue Märkte in Russland, dem Baltikum und in Südosteuropa: Jörg Ullrich.

Seeverkehren aus/in die Ostsee. Durch unsere Verbindungen wird das sogenannte „DryPort-Concept“ realisiert: Der Hafen wird in das Hinterland verlagert, und der Spediteur kann seine Einheit beispielsweise in schwedischen oder finnischen Häfen abgeben und in Verona, Ludwigshafen oder Duisburg wieder aufnehmen. Dies führt zu einem erheblich verminderten Bedarf an Personal und reduziert deutlich den Bedarf an Zugmaschinen. Wochenend-

fahrverbote werden umgangen und die Wirtschaftsgüter besser ausgelastet. Und nicht zuletzt liegt ein großer Vorteil darin, dass im intermodalen Verkehr vier Tonnen mehr Ladung mitgenommen werden können.

Welche Strategien, Projekte etc. verfolgen Sie für 2015?

Ullrich: Unser oberstes Ziel ist es, die Hinterlandanbindung des Lübecker Hafens weiter auszubauen und zu verbessern. Schon heute ist Lübeck klar die Nummer eins an der Ostsee im Hinblick auf offene Zugsysteme, die für alle Spediteure zugänglich sind. Wir wollen unsere bestehenden Verkehre ausbauen und in Kooperation mit Partnern neue Verbindungen entwickeln, wie z. B. nach Österreich.

Wie sehen Sie die Zukunft des Kombi-Verkehrs in Deutschland und in Europa?

Ullrich: Der Kombinierte Verkehr ist einer der Wachstumsmärkte in Deutschland und auch auf den internationalen Strecken. Fahrermangel, volle Straßen, zusätzliche Bepreisung der Straßeninfrastruktur und nicht zuletzt das weiter steigende Umweltbewusstsein werden die Treiber für dieses Wachstum sein. Auch der intermodale Verkehr von und nach Österreich wird sich sehr positiv weiterentwickeln. Wir sehen ein großes Potenzial in kooperativen Ansätzen durch Kooperationen von bestehenden Operateuren, um starke Netzwerke in der Breite und Tiefe im Interesse der Kunden zu schaffen.

Danke für das Gespräch.