

# LANDVERKEHRE INNOVATIV UND KUNDENNAH GESTALTEN

## IM INTERVIEW: LARS KÜCK

LEITER LANDVERKEHRE,  
IM BLG-GESCHÄFTSFELD SPEDITION

### Welche Bedeutung haben die Landverkehre innerhalb des Unternehmens?

Seitdem wir 2007 einen großen Ankerkunden gewinnen konnten, sind die Landverkehre nach und nach zu einer signifikanten Größe geworden und tragen einen bedeutenden Teil zum Umsatz bei. Wir werden mit der Niederlassung Bremen 2018 voraussichtlich 65.000 bis 70.000 Komplettladungen abwickeln. Im Mai 2017 haben wir rückwirkend zum 1. Januar Kitzinger & Co. mit einem Netz von Niederlassungen in ganz Deutschland übernommen. Dadurch kommen noch einmal 20.000 bis 25.000 Komplettladungen dazu.

### Wie würden Sie die Marktposition von BLG LOGISTICS im Bereich Spedition beschreiben?

Wir können uns gut im Bereich der mittelständischen Speditionen behaupten, und da sehen wir uns auch, obwohl wir eine große Unternehmensgruppe sind. Für uns ist wichtig, dass unsere Kunden immer einen direkten Ansprechpartner haben und nicht ständig weiterverbunden werden, wenn sie anrufen. „One face to the customer“, das leben wir. Wir können sowohl durch unsere Größe als auch durch unsere Qualität überzeugen und uns gut vom Durchschnitt in diesem Markt absetzen.

### Hat BLG LOGISTICS eine eigene Flotte oder arbeiten Sie mit Subunternehmen?

Im Bereich der Spedition arbeiten wir komplett „asset light“. Über feste Verträge mit Subunternehmen verfügen wir über rund 280 ziehende Einheiten und über 600 Trailer, die wir je nach Bedarf disponieren können. Einen weiteren Teil von Aufträgen schreiben wir über Plattformen aus.

### BLG LOGISTICS hat sich klare Nachhaltigkeitsziele gesetzt. Wie stellen Sie sicher, dass Standards zum Kraftstoffverbrauch, zum CO<sub>2</sub>-Ausstoß oder zur Entlohnung der Fahrer von Ihren Subunternehmern eingehalten werden?

Das regeln wir über Verträge. Wir lassen uns zum Beispiel die Einhaltung des Mindestlohngesetzes von unseren festen Vertragspartnern schriftlich bestätigen. Das überprüfen wir durch Stichproben. Selbst wenn wir Einzelaufträge vergeben, stehen diese Anforderungen in unseren Vertragsbedingungen. Es geht aber nicht nur um Geld, es geht auch um ein gutes Arbeitsumfeld.



Bei vielen Unternehmen ist die Kommunikation mit den Fahrern schon voll automatisiert. Da gehen nur noch Mails hin und her. Aber wir legen großen Wert auf den direkten Austausch mit unseren Fahrern und disponieren telefonisch. Dabei geht es nicht zuletzt um deren Sorgen und Nöte. Wir sehen uns hier auch als verlängerten Arm unserer Kunden und geben Feedback, zum Beispiel bei Problemen an deren Rampenabfertigung.

### Wie weit sind Sie mit der Umstellung auf Euro-6-Fahrzeuge?

Über 95 Prozent der von uns eingesetzten Lkw sind auf Euro-6 umgestellt. Unsere Vertragsunternehmen haben auch schon mit der Umstellung auf Euro-6c begonnen. Einer unserer Großkunden hat ein eigenes Programm, das heißt EPS, Environment

Performance System. Da sind wir gefordert, Nachhaltigkeit auch zu beweisen. Wir haben zu Beginn des Jahres als einer der ersten Carrier begonnen, einen neuen Kraftstoff, Care-Diesel, zu testen, der unter anderem aus Fisch-Abfall gewonnen wird. Der ist nahezu CO<sub>2</sub>-frei, riecht wie Wasser und verbrennt sehr sauber. Diesen Kraftstoff kann man bei manchen Fahrzeugherstellern nur mit Euro-6c-Fahrzeugen fahren.

**Wer trägt die Kosten zum Beispiel für eine Motorumstellung? Unterstützen Sie Ihre Subunternehmer dabei?**

Das schlägt sich letztlich in der Vergütung nieder. Wir müssen unsere Partner vernünftig bezahlen, damit sie in neue, umweltschonende Technologien investieren können. Aber das ist immer ein Geben und Nehmen. Solange die Kunden bereit sind, für höhere Standards zu zahlen, funktioniert das auch.

**Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an das Engagement der BLG in Sachen Nachhaltigkeit?**

Vor allem die großen Kunden erwarten, dass wir uns permanent verbessern. Wir machen uns deshalb nicht nur Gedanken um Treibstoff, sondern auch um die Verbesserung der Ladung. Wie transportiert man weniger Luft? Was für einen Effekt hat es, wenn wir unsere Lkw-Flotte mit Anhängern ausrüsten, die nicht nur eine Innenhöhe von 2,60 Meter haben, sondern drei Meter hoch sind? Dadurch werden weniger Lkw gebraucht und es wird weniger CO<sub>2</sub> produziert. Wir haben uns gegenüber unseren Kunden verpflichtet, einen Teil der von uns eingesetzten Flotte auf diese Größe umzustellen. Auch da unterstützen wir unsere Subunternehmen bei der Investition.

**Welche Potenziale sehen Sie in Elektromobilität und Platooning?**

Natürlich machen wir uns Gedanken, denn wir möchten unseren Kunden einen möglichst nachhaltigen Transport bieten. Wir haben unterschiedliche alternative Antriebe im Blick, nicht nur Elektromobilität. Mit Gas kann man die Emissionen schon deutlich reduzieren, aber auch das ist endlich. Eine deutsche Spedition hat schon einen ersten Elektro-Lkw geordert, der von Tesla produziert wird. Aber hat der Elektro-Lkw wirklich eine Reichweite von 800 Kilometern? Wann kann man Brennstoffzellen wirklich einsetzen, ohne zu viel Platz zu verbrauchen? Platooning und teilautonomes Fahren finde ich sehr interessant. Es kann dazu beitragen, den Job des Berufskraftfahrers attraktiver zu gestalten, und bietet somit soziale und ökonomische Vorteile.

