

DVZ

Deutsche Verkehrs-Zeitung

Dynamisches Duo: Michael Lang (rechts) hat OLS zu einem führenden Seefrachtanbieter im Westen gemacht. Navid Thielemann soll die Spedition in die Zukunft führen.

TRANSPORT & LOGISTIK SEITE 13



Von Sebastian Reimann

Viel wird darüber gesprochen, dass mittelständische Speditionsunternehmen über kurz oder lang unter die Räder kommen werden. Nicht groß genug für immer globalere Anforderungen der Kundschaft und nicht ausreichend finanzstark für notwendige Investitionen, lautet verkürzt die Begründung. Wie es gelingen kann, sich trotz zunehmender Branchenkonsolidierung und Digitalisierung des Geschäfts zu behaupten, verdeutlicht Overseas Logistic Services (OLS) aus Mönchengladbach. Das Rezept: klare Fokussierung.

OLS ist 1997 von Michael Lang gegründet worden. Der Hamburger, der viele Jahre in Rotterdam und Antwerpen gearbeitet hat, sah in der Region eine Lücke. „Eine Überseespedition mit unserem Modell und unserer Größe gab es hier sonst nicht“, sagt der 59-Jährige. „Michael Lang hat damit die Kompetenz in der Seefracht, die es ansonsten nur in den Seehäfen gibt, hierher zu den Kunden gebracht“, ergänzt Navid Thielemann. Der 32-Jährige ist seit dreieinhalb Jahren im Unternehmen und seit dem 1. April Langs Kompagnon in der Geschäftsführung.

Die Wirtschaft vor Ort hat es Lang und OLS gedankt. „Wir sind Hauptseefrachtspediteur für namhafte Unternehmen in Nordrhein-Westfalen, aber auch in Teilen Hessens und von Rheinland-Pfalz“, erzählt Thielemann. Auf der Kundenliste steht beispielsweise BPW Bergische Achsen, aber auch Brauereien und Stahlproduzenten gehören dazu. Letztere stehen dabei für die hohe Kompetenz von OLS in diesem Industriesektor.

Lang hat Thielemann zudem zum Mitgesellschafter gemacht. Er ist sein Kronprinz und so ganz nach Langs Geschmack: jung, gut ausgebildet und mit Biss. „Es gab hier in der Region keinen Seefrachtspediteur, der mir das Wasser reichen konnte“, so Lang selbstbewusst. „Der Einzige, der sich aufdrängte, war Thielemann.“

Dieser hat für seine Chance bei OLS seinen Job als Vertriebsleiter Seefracht für die Region West bei Kühne + Nagel aufgegeben. „Die sind hier unser größter Wettbewerber“, sagt Lang, und man kann hinter seinen Gesichtszügen ein wenig Stolz auf seinen Fang vermuten. Davor hat Thielemann bei Schenker Key Accounts in der Region betreut.

Es ist also alles vorbereitet, damit Lang in zwei Jahren seinen 35-Prozent-Anteil an der Firma verkaufen und sich in vier Jahren komplett zurückziehen kann. Thielemann, der 10 Prozent an OLS hält, wird dann der zentrale Ansprechpartner für Fr. Meyers Sohn (FMS) aus Hamburg sein. Denn der

Seefrachtspezialisten vom Niederrhein

Overseas Logistic Services aus Mönchengladbach reüssiert mit starkem regionalen Fokus und hoher Stahlkompetenz



Michael Lang (rechts) hat OLS 1997 gegründet. Co-Geschäftsführer Navid Thielemann wird sein Nachfolger an der Unternehmensspitze.

Soziales Engagement

Zum Konzept bei OLS gehört auch, dass das Unternehmen sich sozial engagiert. Gemeinsam mit dem Kunden BPW Bergische Achsen hat das Unternehmen die Aktion „Ein Karton, ein Lächeln“ umgesetzt. Die Mitarbeiter von BPW haben dabei 400 Pakete mit Hilfsgütern für ein Dorf in Nepal gepackt. OLS hat den Transport organisiert. Für Lang ist das selbstverständlich, denn: „Wer wirtschaftlich erfolgreich ist, sollte auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen.“ Wichtig ist der OLS-Führung dabei auch, dass die eigene Region gefördert wird. Das Unternehmen hat daher beispielsweise auch gut 70 Tickets für einen Zirkus gesponsert, der in Mönchengladbach Station gemacht hat. Die Empfänger: Helfer in einer Behindertenwerkstatt.

Forstproduktespezialist, der aber zunehmend auch andere containerisierte Massengüter in den Fokus nimmt, hält mit 55 Prozent die Mehrheit an OLS. 2008 ist FMS eingestiegen. Für OLS war es ein Glücksfall und vielleicht ist es eine Blaupause, wie das Überleben einer kleineren Spedition gelingen kann. Indem man sich einen größeren Partner sucht.

OLS profitiert vor allem von der großen Einkaufs-power von FMS, die pro Jahr 850.000 Teu abfertigt. Zum Vergleich: OLS kommt auf 44.000 Teu und 55 Mio. EUR Umsatz. Zudem können die Mönchengladbacher ihren Kunden eine professionelle Supply-Chain-Steuerung mittels der Digitalanwendung Cruise Control von FMS anbieten.

Ansonsten agiert OLS weitgehend eigenständig und beschäftigt beispielsweise auch vier eigene Verkäufer. Denn in den OLS-Regionen akquiriert FMS keine Ladung, zumindest nicht in den von OLS besackerten Branchen. Im Gegenzug

lässt OLS die Hände von Papier und Forstprodukten, lautet die Abmachung. Das lohne sich aber auch für den Hauptanteilseigner, sagt Lang. Angaben zum OLS-Gewinn mag er zwar nicht machen. „Wir sind für FMS aber eine sehr lukrative Beteiligung“, lässt er durchblicken, dass offenbar einiges hängenbleibt.

Die Erfolgsformel bei OLS laute dabei, die Geschäfte nicht zu systematisieren, sondern zu personalisieren. Heißt konkret: Ein Mitarbeiter ist jeweils einem Kunden zugeordnet. Seine Hauptaufgabe ist es, Probleme zu erkennen, so sie auftreten, und diese schnell im Sinne des Kunden zu lösen. Damit die Mitarbeiter dazu in der Lage sind, setzt OLS auf Fachkräfte. In einer Region, in der Reedereikaufleute nicht gerade vom Himmel fallen, hat fast jeder Dritte der 34 Mitarbeiter eine derartige Ausbildung. Thielemann: „Wir haben uns einen guten Ruf aufgebaut, und deshalb kommen solche Leute auch zu uns nach Mönchengladbach.“

ANZEIGE

Quick Cargo Service
0800-89 89 899

FLY IT? QUICK IT.
LUFTFRACHT WELTWEIT

www.quick-cargo-service.com

Leisure Cargo vermarktet Nordica-Bellys

LUFTFRACHT Die zur Berliner Zeitfracht-Gruppe gehörende Leisure Cargo vermarktet seit dem 1. Juni die Bellys der estnischen Airline Nordica. Dabei geht es um den Beiladefrachttraum in acht Passagierflugzeugen. Regional bezieht sich die Zusammenarbeit vor allem auf Nord- und Zentraleuropa. Im deutschsprachigen Raum werden München und Wien ganzjährig angefliegen, Hamburg und Berlin saisonal.

Die Airline passe sehr gut in das Leisure-Cargo-Portfolio und runde das Angebot vor allem in Osteuropa ab, betont Leisure-Cargo-Geschäftsführer Thilo Schäfer. Das Unternehmen war im vergangenen Jahr im Zuge der Air-Berlin-Insolvenz zu Zeitfracht gestoßen. Leisure Cargo vermarktet damit den Beiladerraum von 14 Airlines. (sr)

ANZEIGE

VIP @ Wallenborn
Einkaufskontrolle | Reparaturservice | Ersatzteil

WHERE EVER THERE ARE ROADS

WE GO THERE!

CCS • Geb. 532 • 60549 Frankfurt
Fon +49 69 690-22341 • Fax
-54871 eMail vip@vipwallenborn.de

Alibaba steigt bei ZTO ein und setzt auf Lüttich

KEP/LUFTFRACHT Der Onlineriese Alibaba und seine Logistiktochter Cainiao wollen für 1,38 Mrd. USD rund 10 Prozent der Anteile am Expressdienst ZTO erwerben. Dies haben die Unternehmen vereinbart. Demnach wird die Transaktion voraussichtlich Anfang Juni abgeschlossen sein. ZTO zählt in China zu den