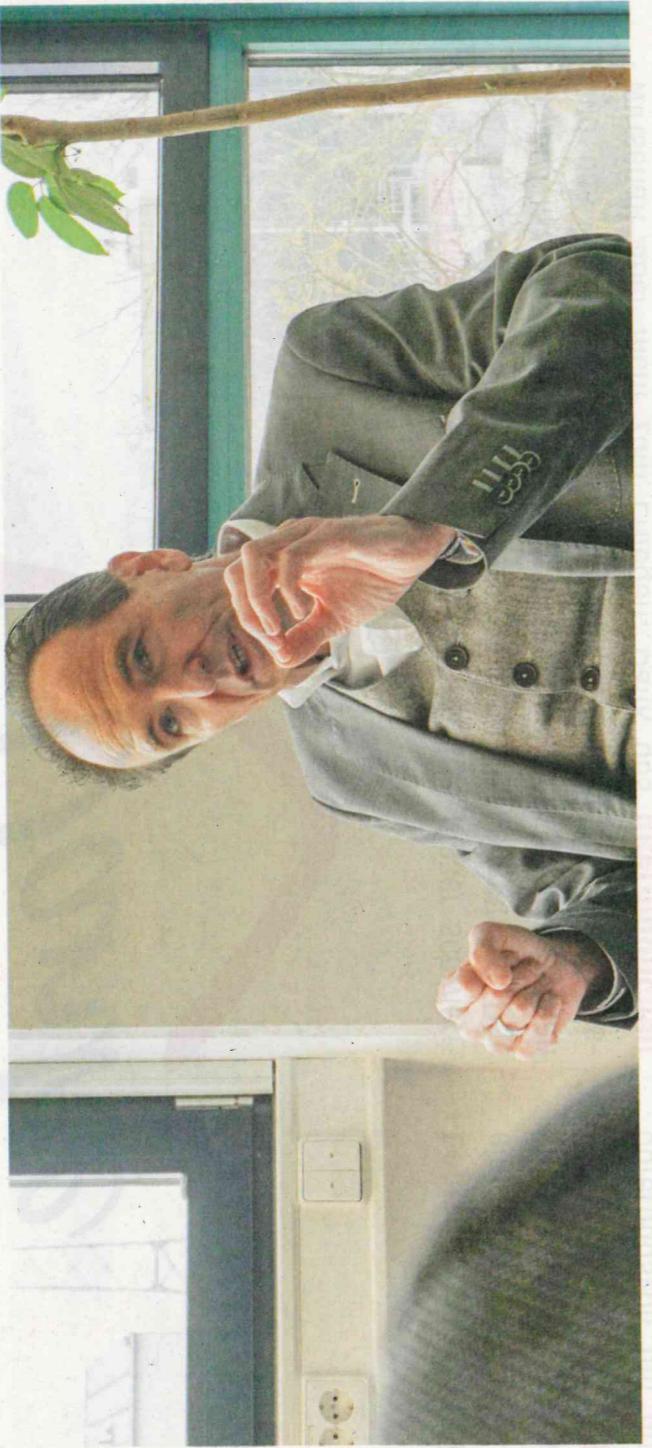


In der Integrationsphase

Alexander Bauz, Geschäftsführer Sim Cargo, über den Zusammenschluss von ILN und Star – neue Interessenten



trans aktuell: Herr Bauz, wie läuft es mit der Fusion von ILN und Star zu Sim Cargo?

Bauz: Es kommt nicht alle Tage vor, dass eine Mittelstandscooporation mit einer anderen fusioniert. Wir sind aber komplett im Plan und haben alle Ziele erreicht. Dabei galt es zuerst einmal, das Backoffice zusammenzuführen.

Sie haben ja bereits in der Vergangenheit eng zusammengearbeitet ...

Das stimmt. Wir hatten in der Vergangenheit 15 Partner, die schon in beiden Kooperationen waren, die waren sozusagen schon Sim Cargo. Bei den anderen müssen wir noch die Gebietszuschnitte erarbeiten. Und natürlich wird es da noch die eine oder andere harte Nuss geben. Aber das kann man nicht aus der Systemzentrale heraus bestimmen. Dann sind wir unsere Partner los.

Apropos Systemzentrale: Warum legen Sie die beiden Standorte nicht zusammen?

Zunächst einmal: Bei Sim Cargo handelt es sich um einen

Zusammenschluss auf Augenhöhe. Sie können diesbezüglich auch im Handelsregister nachschauen. Wir sind paritätisch aufgestellt. Zudem verstehen wir

Haben denn alle ehemaligen Partner mitgezogen?

Wir haben alle ehemaligen Partner mitgenommen – bis auf einen. Ein zweiter wird noch über die ILN-Gesellschaft abgerechnet. Im Gegenzug haben wir seit dem Zusammenschluss einige Anfragen von potenziellen neuen Partnern.

Wie führen Sie die beiden Konzepte – Bündelungspunkte im Transshipment-Point-Netzwerk bei ILN und die Hubverkehre bei Star – zusammen?

Tatsächlich handelt es sich dabei um zwei recht unterschiedliche logistische Konzepte. Bei den Transshipment-Points, kurz TSP, handelt es sich um regionale Bündelungssplätze für Ausgangs- und Beschaffungsmengen. Diese liegen im Schnitt 40 Kilometer vom einzelnen Partner entfernt. Regionale Mengen bleiben damit regional, überregionale Mengen werden per TSP-Direktverkehr zum jeweiligen Bestimmungs-ort verladen. Bei Hubverkehren werden die Mengen hingegen an wenigen Standorten konsolidiert und dann verteilt. Indem wir das Zentralthub in Homberg, ehemals Star, zum TSP gemacht haben, können wir beide Welten sinnvoll miteinander verknüpfen.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Prinzipiell kann sich jeder Partner den Weg seiner Sendung aussuchen, auch wenn es natürlich entsprechende Simulationen für die Verkehre gibt. Bei einer hohen Auslastung bieten sich Hubverkehre an, bei großen Mengenschwankungen ist das TSP-Netz meist günstiger.

Welche Vorteile ergeben sich für die Partner?

Zum einen kann sich die Sendung nun den jeweils besten Weg suchen, mit den entsprechenden Kostenvorteilen. Zum anderen können vormalige ILN-Mitglieder nun Star-Leistungen anbieten – und umgekehrt. ILN war beispielweise stark international unterwegs. Das bedeutet, dass Star-Partner nun Europaverkehre anbieten können. Bei Star wiederum gab es ein Produkt für Langzeit, welches nun auch frühere ILN-Partner im Angebot haben.

Wie sieht es mit einer einheitlichen IT aus?

Als wir auf der Zielgeraden waren und uns mit den Stakeholdern unterhalten haben, wurde



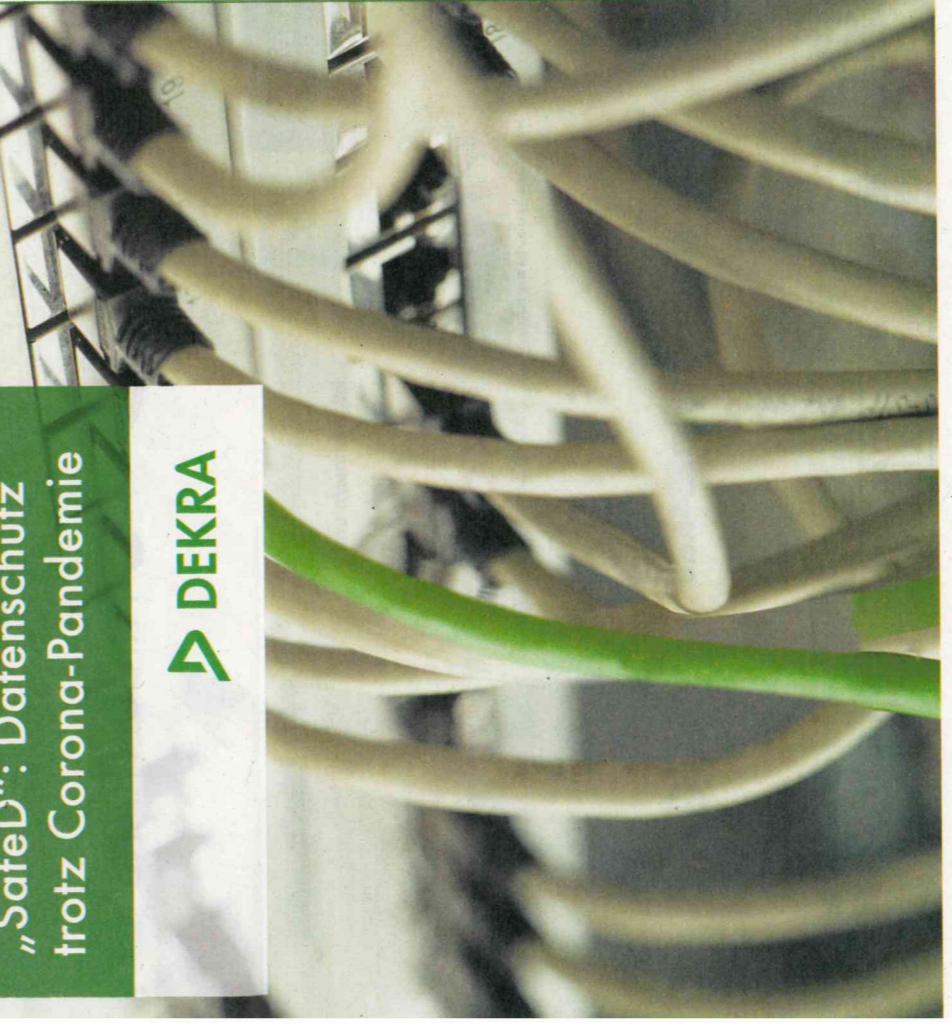
ZUR PERSON

- Alexander Bauz ist seit Mai 2017 als Geschäftsführer von ILN, jetzt Sim Cargo, tätig
- Der 57-jährige Diplom-Betriebswirt hat an der Dualen Hochschule (DHfBW) Mannheim studiert
- Es folgten mehrere berufliche Stationen bei Dachser, bis hin zum Niederlassungsleiter in Köln
- Im Anschluss war Bauz in verantwortlichen Positionen bei Kühne + Nagel, Mailcologine, Wincanton und Raben beschäftigt
- Wie stark trifft die Coronakrise Sim Cargo? In manchen Branchen, wie im Automobil- oder Maschinenbau, gab es eine deutliche Abschwächung. Andere Bereiche wie der Onlinehandel laufen stark. Insgesamt sind die Mengen im April um zwölf Prozent zurückgegangen. Wir haben darauf mit einer Anpassung der Hauptläufe reagiert. Hier kommt uns auch zugute, dass wir Mengen zwischen dem TSP- und dem Hubnetzwerk versetzen können. Eine Vorausschau auf das Gesamtfahr ist unter den bestehenden Gegebenheiten nicht mehr möglich.

- Wie geht es international gesehen, trotz Corona, weiter? Aktuell haben wir 38 Länder inklusive Deutschland im Angebot. Im Ausland sind die Partner allerdings wesentlich heterogener aufgestellt als bei uns in Deutschland. In Spanien arbeiten wir etwa mit Decoexsa zusammen, einem der dortigen Big Player. In Frankreich setzen wir auf das Partnerschaftsnetzwerk von Lotrex. In Italien wiederum besteht unser Netzwerk aus rund 20 mittelständischen Partnern. Insgesamt sehen wollen wir unser pan-europäisches Netzwerk beständig weiterentwickeln.

- Text: Carsten Nallinger | Foto: Philipp Körner

„SafeD“: Datenschutz trotz Corona-Pandemie



Die Corona-Pandemie erschwert es vielen Mittelständlern, die Vorgaben der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zu erfüllen, beobachten die Experten von DEKRA. DEKRA bietet mit dem Softwaretool „SafeD“ eine Lösung, die durch E-Learning und Dokumenten-Management die DSGVO rechtssicher beherrschbar macht und ohne Präsenzveranstaltungen auskommt.

Mit dem Software-Tool können auch mittelständische Unternehmen einfach und pragmatisch den rechtskonformen Nachweis erbringen, dass sie die Mindestanforderungen der EU-DSGVO erfüllen. Die Software verfügt neben einem Dashboard – der eigentlichen Informationsplattform – auch über ein E-Learning-Tool zur Basisbildung aller Anwender. So können die Stammbelegschaft sowie ins-

ZUR PERSON

- Alexander Bauz ist seit Mai 2017 als Geschäftsführer von ILN, jetzt Sim Cargo, tätig
- Der 57-jährige Diplom-Betriebswirt hat an der Dualen Hochschule (DHfBW) Mannheim studiert
- Es folgten mehrere berufliche Stationen bei Dachser, bis hin zum Niederlassungsleiter in Köln
- Im Anschluss war Bauz in verantwortlichen Positionen bei Kühne + Nagel, Mailcologine, Wincanton und Raben beschäftigt
- Wie stark trifft die Coronakrise Sim Cargo? In manchen Branchen, wie im Automobil- oder Maschinenbau, gab es eine deutliche Abschwächung. Andere Bereiche wie der Onlinehandel laufen stark. Insgesamt sind die Mengen im April um zwölf Prozent zurückgegangen. Wir haben darauf mit einer Anpassung der Hauptläufe reagiert. Hier kommt uns auch zugute, dass wir Mengen zwischen dem TSP- und dem Hubnetzwerk versetzen können. Eine Vorausschau auf das Gesamtfahr ist unter den bestehenden Gegebenheiten nicht mehr möglich.

- Wie geht es international gesehen, trotz Corona, weiter? Aktuell haben wir 38 Länder inklusive Deutschland im Angebot. Im Ausland sind die Partner allerdings wesentlich heterogener aufgestellt als bei uns in Deutschland. In Spanien arbeiten wir etwa mit Decoexsa zusammen, einem der dortigen Big Player. In Frankreich setzen wir auf das Partnerschaftsnetzwerk von Lotrex. In Italien wiederum besteht unser Netzwerk aus rund 20 mittelständischen Partnern. Insgesamt sehen wollen wir unser pan-europäisches Netzwerk beständig weiterentwickeln.

- Text: Carsten Nallinger | Foto: Philipp Körner