



## FME nutzt Faktor Mensch

Das vierköpfige Führungsteam von FME (v.l.): Hannes Siegeris (Niederlassungsleiter Hof), Christopher Kranholdt (Speditionsleiter), Oliver Zentgraf (Verkaufsleiter) sowie Hannes Hofmann (Dispositionsleiter). (Foto: Bollig)

16. OKTOBER 2017

**D**er Fachkräftemangel ist mittlerweile für Speditionen ein drängendes Thema. Das betrifft nicht nur Fahrer, sondern vielerorts auch die kaufmännischen Angestellten – etwa die Disponenten. Die Spedition Frachtmanagement Europa (FME) mit Standorten in Köln, Hof und Ilmenau spürt von diesem Engpass wenig. „Wir treten als junges, agiles Unternehmen auf – und das ganz bewusst“, erklärt Speditionsleiter Christopher Kranholdt.

Das auf Teil- und Komplettladungen spezialisierte Unternehmen FME wurde 2012 in Hof von Kranholdt und Hannes Hofmann, mittlerweile Dispositionsleiter, mitgegründet. Beide kannten sich aus gemeinsamen Zeiten bei DHL Freight. Als Kranholdt das Angebot bekam, FME von Hof aus aufzubauen, zögerte er nicht lange, sondern entschloss sich, das Wagnis einzugehen. Mit Erfolg.

Mit 36 Mitarbeitern setzte FME zuletzt 12,5 Mio. EUR um. „Im Grunde haben wir das Konzept der Konzerne kopiert: Dachser, Schenker, DHL haben alle keinen eigenen Fernverkehrsfuhrpark. Auch wir haben unsere Kompetenz im klassischen Ladungsein- und -verkauf“, erläutert Kranholdt.

Täglich organisieren seine Disponenten circa 150 Transporte (national und international) und greifen dazu auf einen Stamm fester Frachtführer zurück. „Wir kennen alle unsere Unternehmer“, betont Hofmann. Im Tagesgeschäft nutzen die Disponenten für Auftragsspitzen auch Frachtenbörsen, wenn kein Unternehmer aus dem festen Stamm übernehmen kann. FME hat zwar keinen eigenen Fuhrpark, steuert jedoch zehn Planen-LKW von drei festen Frachtführern im Volleinsatz. „Das sind unsere Troubleshooter“, erklärt Kranholdt, „damit wir im Notfall auf einige Fahrzeuge immer zugreifen können.“

„Großkunden im Ladungsverkehr kommen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Baustoffbranche“, berichtet Verkaufsleiter Oliver Zentgraf. Zudem hat FME einige Unternehmen aus der Automobilbranche gewinnen können. „Wir sind in keiner Kooperation und müssen deshalb keinerlei Gebietsschutz berücksichtigen. Deshalb haben wir einen gesunden Mix von Kunden aus ganz Deutschland mit europaweiten Ex- und Importen“, sagt Zentgraf. Gerade die Rückladungen für die festen Fahrzeuge seien deshalb meist leicht organisierbar und rentable Rundläufe möglich.

## **Kontinuierlich gewachsen**

In den vergangenen Jahren ist FME kontinuierlich gewachsen. „Bislang haben wir überhaupt keine Probleme, neue Mitarbeiter zu finden“, berichtet Kranholdt. Die meisten Kollegen kommen durch Mundpropaganda zur Spedition. „Uns hilft dabei, dass wir ein sehr junges Team sind mit flachen Hierarchien, vielen Freiheiten, und alle können somit schnell Verantwortung übernehmen“, bestätigt Zentgraf. Die Arbeitsatmosphäre in Ilmenau und Hof gleicht der in einem Start-up: Kickerturnier, Sommerfeste, abendliches Pokern und nach dem Arbeitstag gehen viele Kollegen gemeinsam etwas trinken. „Alle Mitarbeiter sind per Du“, sagt Kranholdt.

## **Tagespreisanfrage in 15 Minuten**

Kein Mitarbeiter bei FME ist derzeit älter als 35 Jahre. Entsprechend unverkrampft geht das gesamte Team mit dem Thema Digitalisierung um. Hannes Siegeris, Niederlassungsleiter Hof, sieht FME zwischen den Start-ups und der klassischen Spedition angesiedelt. „Als junges Unternehmen sind auch viele unserer Prozesse digital. Wir können schnell und flexibel reagieren“, beschreibt er. „Die Beantwortung einer Tagespreisanfrage dauert maximal 15 Minuten.“

Er hält den direkten, persönlichen Kontakt zum Verlader für wichtig. „Das unterscheidet uns im Wesentlichen von den neuen, rein digitalen Speditionen. Keine Maschine diktiert unseren Kunden den Preis, sondern ein Disponent. Dieser kennt seine Kunden meist persönlich und gibt Auskunft.“ Siegeris ist überzeugt: „Menschen kaufen von Menschen.“ Dies gelte derzeit noch insbesondere für familiengeführte mittelständische Verlager. „Eine Spedition braucht deshalb Mitarbeiter mit Fachkompetenz und Branchenerfahrung“, betont Verkaufsleiter Zentgraf.

Dabei hatten sich Kranholdt und sein Team bereits vor zwei Jahren mit dem Thema automatisches Pricing beschäftigt. „Wir haben selbst ein Programm mit eigenem Algorithmus entwickelt, uns jedoch entschieden, dieses vorerst in der Schublade zu lassen“, sagt der FME-Speditionsleiter. Er beobachtet den Markt sehr genau und will gerüstet sein. „Derzeit ist der Faktor Mensch und insbesondere der zwischenmenschliche Kontakt zum Kunden zu wichtig“, ist Kranholdt überzeugt. „Wir werden uns jedoch dem Fortschritt nicht verschließen.“

Kranholdt hat sich bereits viele der neuen digitalen Plattformen und Speditions-Start-ups angeschaut. „Einige sind noch sehr benutzerunfreundlich, und bei vielen fehlt es schlicht an guter Ladung“, meint er. Solange dies so bleibt, sieht er wenig Gefahr für sein eigenes Geschäft. Gerade in diesem sehr starken Frühjahrs- und Sommergeschäft mit wenig Laderaum ist der Kontakt zum Kunden und unseren Transportunternehmern unabdingbar. Da helfen dem Kunden keine Algorithmen und fixen Preise wenn der neue Wettbewerb keinen LKW stellen kann.

Generell betrachtet Kranholdt die aktuellen Frachtpreise im Markt kritisch. „Manche Verlager bieten über Plattformen innerdeutsche Transporte für unter 1 EUR pro km an – etwa eine 550-km-Tour für 450 EUR.“ Dennoch sieht er hier auf Sicht keine Besserung: „Das kann sich eigentlich für niemanden rechnen – trotzdem findet sich immer jemand, der den Auftrag doch noch fährt.“

## **Kollaps ohne osteuropäische LKW**

Auch FME spürt den Strukturwandel im Transportmarkt. „Das bisher typische deutsche Transportunternehmen mit einem bis zehn eigenen LKW gibt es kaum noch“, sagt Kranholdt. Insbesondere die Kombination aus Kostendruck und Fahrermangel setze den Kleinstunternehmen zu. Er betont: „Ohne osteuropäische Frachtführer würde der deutsche Transportmarkt kollabieren.“

Um dem Preisdruck etwas zu entgehen, macht FME den Großteil des Geschäfts mit Spotgeschäft. „Wir verzichten weitgehend auf Teilnahmen an Ausschreibungen. Zu oft geht es dabei den Verladern nur darum, Preise weiter zu drücken“, berichtet Kranholdt. Entsprechend kommt lediglich ein Fünftel der Aufträge aus langfristigen Kontrakten oder eingefahrenen Touren, der Rest ist kurzfristiges Tagesgeschäft.

Das Wachstum bei FME soll weitergehen: Bis Ende des Jahres rechnet Kranholdt mit mehr als 40 Mitarbeitern und 16 bis 17 Mio. EUR Jahresumsatz. „Sehr viel Nachfrage haben wir derzeit bei allen Exportrelationen, Projektgeschäften und auch Übermaßtransporten“, berichtet er. Für die Spedition wird dieses Geschäftsfeld eine wichtige Nische. Auch aus diesem Grund ist für das zweite Quartal 2018 eine Niederlassung in Hamburg geplant. Ebenso wird FME in Erfurt ab 2018 ein 350 m<sup>2</sup>Loftbüro anmieten, denn die Ilmenauer Niederlassung ist personell ausgelastet. Vorstellbar sei perspektivisch auch ein Standort in Polen, um von dort aus die Unternehmer besser an FME zu binden.

**Gegründet:** 2012 in Hof

**Umsatz 2017:** circa 16 bis 17 Mio. EUR

**Hauptgeschäftsfelder:** Teil- und Komplettladung auf der Straße sowie Sonderfahrten und Projektgeschäft

**Mitarbeiter:** 36 an den drei Standorten Köln, Hof und Ilmenau