



Leiten die Geschicke von BKB
Globe: Stephan Bergius, Andreas
Beier, Arkadius Grabietz.



Martin Heying

Weltweite Logistik

Die 1997 gegründete internationale Spedition BKB Globe agiert weltweit. Für die Transportketten nutzt man alle verfügbaren Verkehrsträger, je nachdem, wie der optimale Warenfluss garantiert werden kann. BKB setzt dabei auf nachhaltige Konzepte – das gilt für Kunden wie für Mitarbeiter.

BKB Globe ist vor allem im Übersee-Geschäft zu Hause: Die Seefracht macht einen Anteil von 90 Prozent bei den Verkehren des Krefelder Unternehmens aus. Noch vor kurzer Zeit entfiel ein höherer Prozentsatz des gesamten Transportvolumens auf die Discounter-Logistik. Die Geschäftsführer Arkadius Grabietz und Andreas Beier sorgten beizeiten für Änderung: Der Split der Hauptprodukte, Seefracht, Import, Export und Discounter-Logistik ist annähernd ausgeglichen, mit einem steigenden Trend zugunsten der Übersee-Verkehre: „Wir sind nicht auf den Container beschränkt. Projektlogistik gehört zum Beispiel auch zu unseren Kerngeschäften“, verdeutlicht Andreas Beier. „Diese Bereiche bauen wir kontinuierlich aus, sodass hier schon aus Gründen der Risikostreuung keine Gewichtung mehr zugunsten einer bestimmten Logistik-Kette besteht, da sind wir auf einem guten Weg“, ergänzt Arkadius Grabietz. Der ehemalige Geschäftsführer, Stephan Bergius, ist immer noch eng mit dem Unternehmen verbunden und steht den beiden amtierenden Geschäftsführern mit Rat und Tat zur Seite: „Die Corona-Zeit haben wir für Vernetzungen genutzt, die IT ausgebaut, das Projektgeschäft weiter vorangetrieben. Wir sind mit einem sehr volatilen Übersee-Geschäft konfrontiert und bauen daher das eher stabile landseitige Logistikgeschäft aus. Die Struktu-

ren aller Geschäfte haben sich geändert und ändern sich weiter. Die Transportketten pendeln sich aber wieder ein. Dank unserer nachhaltigen Kundenbeziehungen sind wir auch stabil durch alle Krisen gekommen. Diese Beziehungen gehen nicht zuletzt auf eine solide Mitarbeiter-Philosophie im Unternehmen zurück“, ist sich Stephan Bergius sicher. „Viele sind zum Teil schon über 20 Jahre im Unternehmen. Aufträge werden von A–Z von einem Mitarbeiter erledigt. Wir haben die Bedingungen für die Belegschaft so gestaltet, dass alle zufrieden sind – von der Bezahlung über eine Homeoffice-Regelung bis hin zur Freizeitgestaltung. Wir brauchen zufriedene, motivierte Mitarbeiter, denn wir machen ein People Business. Der persönliche Kontakt ist sehr wichtig“, stimmt Arkadius Grabietz zu. In diesem Zusammenhang sieht man, bei aller Notwendigkeit zur Digitalisierung, die Plattformen für internationale Logistiklösungen eher kritisch: „So kann man keine verlässliche Kundenbindung aufbauen und auch keine nachhaltigen Transportketten. Inzwischen ist der Hype um diese Plattformen auch merklich abgeflaut. Wir sind ganz froh, dass wir mehr auf den persönlichen Kontakt gesetzt haben“, sind sich alle drei einig. Die exzellente IT hinter diesen Plattformen könne man sich allerdings im eigenen Unternehmen durchaus zum Vorbild nehmen, findet Andreas Beier.



Keine Schnellschüsse

Stabile Geschäftsbeziehungen bilden die Basis für die Aktivitäten der BKB Globe: „Seit Ende 2020 ging der Import durch die Decke, da haben wir, wie alle, gutes Geld verdienen können. Aber wir haben keinen unserer Kunden übervorteilt, weil wir an nachhaltigen, langfristigen Geschäften interessiert sind. Wir haben zudem die Kapazitäten für die Stammkunden freigehalten, mit denen wir schon bis zu 25 Jahre zusammenarbeiten“, berichtet Arkadius Grabietz. Die nachhaltigen Kundenbeziehungen der BKB Globe währen teilweise schon bis zu 30 Jahre. Die Kunden, die krisengetrieben andere Lösungen gesucht hatten, seien danach fast alle wieder zu BKB Globe zurückgekommen. Dort hatte man zwischenzeitlich neue Wege gefunden, Alternativen zu der klassischen Shanghai-Hamburg-Schiffsroute ausgelotet. Stattdessen bezog man nun auch die Adria-Häfen mit ein, nutzte Charter, die sich auf dem Markt anboten, und nutzte dabei auch Direktschiffslinien wie Bangladesch-Italien mit anschließendem Transport per Zug oder Lkw, um die Transportketten aufrechtzuerhalten. Auf diese Weise konnte BKB Globe sein Angebot stetig erweitern und vorher nicht genutzte Transportwege in sein Portfolio mit aufnehmen. Andreas Beier formuliert es so: „Da wir verkehrsträgeroffen agieren, kann man bei uns wirklich sagen: Die Ware sucht sich ihren Weg. Während das Gros weiterhin über die gewohnten Wege geht, mussten und müssen wir dennoch immer wieder auch besagte neue Wege suchen. Wenn sich neue Optionen auf-tun, geben wir das auch an unsere Kunden weiter. Schon viele haben sich als belastbar und vorteilhaft erwiesen und die Kunden konnten davon profitieren. Viele Liefertermine konnten hierdurch für die Kunden eingehalten werden.“ Stephan Bergius ist es in diesem Zusammenhang wichtig, dass bei aller Planung stets eine höhere Gewichtung auf der Verlässlichkeit der Wege liegt als auf deren Preisvorteil. „Nur so können wir zuverlässige Produkte anbieten. Wir suchen schon nach einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis, die Leistung muss aber auch stimmen“, sagt Stephan Bergius. „Wir versuchen, so viel Straßenverkehr wie möglich zu vermeiden“, führt er weiter aus. „90 Prozent unserer Transporte finden nicht auf der Straße statt, sondern auf See- und Binnenschiffen und per Zug.“ Das „System BKB“ erlaubt es, diesen Modal Split durchzuführen, was für die Großkunden von BKB Globe auch mit ein Grund für die Zusam-



BKB Globe

Nur zehn Prozent der Transporte von BKB laufen per Lkw.

menarbeit ist. Die CO₂-abhängige Erhöhung der Maut spielt BKB Globe demnächst zusätzlich in die Karten. „Die Maut soll ja die CO₂-Vermeidung herbeiführen. Da wir das schon von Anfang an so praktizieren, werden unsere CO₂-armen Produkte nun noch attraktiver“, freut sich Arkadius Grabietz. Er ist sich sicher, dass in Zukunft immer mehr Verlagerer sich für die CO₂-ärmeren Transportwege bei BKB Globe interessieren werden. Ob damit allein die Verkehrsverlagerung herbeigeführt werden kann, bezweifelt Stephan Bergius: „Wir müssen die Kapazitäten auf der Schiene ausbauen und die Wasserwege sicher und durchgehend schiffbar machen, erst dann haben wir die Chance zu einer effektiven Verkehrsverlagerung. Damit wir das erreichen, müssen wir das Planungsrecht ändern und die Bürokratie reformieren“, verdeutlicht er seinen Standpunkt. „Die Lkw-Transporte brauchen wir ja trotzdem, die letzte Meile können wir fast nur mit Lkw-Transporten bedienen. Genau dafür sollten wir uns die Straßeninfrastruktur aber auch freihalten, denn aktuell setzt sich die Überlastung der Straße durch die Langstreckenverkehre dynamisch fort.“ Andreas Beier gibt zu bedenken: „Wenn wir eine zukunftsfähige Infrastruktur fordern, müssen wir auch die Terminals mitdenken. Die müssen angemessen modernisiert und digitalisiert sein und dürfen nicht um 18:00 Uhr schließen. Eine optimierte Transportkette braucht gerade bei gebrochenen Verkehren eine jederzeit verfügbare Umschlagsmöglichkeit.“

Martin Heying

Anzeige

BKB Globe
int. Spedition GmbH

25 Years

COMPETENCE & EXPERIENCE

+49 2151 388 25 00 info@bkb-globe.de www.bkb-globe.de