

„Wir jammern oft zu viel.“

Die HGK Logistics and Intermodal hat sich seit 2024 stark verändert. Geschäftsführer Markus Krämer spricht im Interview über die Transformation zum integrierten Logistikdienstleister, Digitalisierung und Nachhaltigkeit – und warum ihn sein Leben als Vater die Zukunft anders sehen lässt.



Markus Krämer ist seit Ende 2020 Geschäftsführer der HGK Intermodal and Logistics.

SUT: Herr Krämer, Anfang 2024 hat sich HGK Logistics and Intermodal neu aufgestellt und in den drei Units Intermodal, Logistics und Transportation organisiert. Wie bewerten Sie diese Entscheidung fast zwei Jahre später?

Markus Krämer: Im Rahmen der Neuorganisation haben wir gesellschaftsrechtliche Veränderungen vorgenommen und GmbH-Strukturen zusammengeführt beziehungsweise neu gegründet. Das war die Grundlage. Im nächsten Schritt haben wir eine Managementstruktur darübergelegt, die genannten Business Units aufgebaut und das Portfolio entsprechend positioniert. Zudem haben wir zielgerichtet Lösungen für die Kunden erarbeitet. Aus meiner Sicht waren diese wichtigen Transformationsschritte erfolgreich und die Grundlage für weitere Entwicklungen innerhalb der HGK-Gruppe.

SUT: Woran machen Sie das fest?

Krämer: Ende 2020 wurde ich Geschäftsführer der Vorgängergesellschaft Neska. Heute sind wir ein anderes Unternehmen. Wir haben uns von einem Massengutlogistiker zu einem integ-

rierten Logistikanbieter mit nachweislichen Ergebnissteigerungen entwickelt. Aber diese Transformation ist noch nicht abgeschlossen, sondern wir befinden uns in der nächsten Phase. Strukturell und personell sind die Grundlagen gelegt, doch prozessual sehen wir weitere Potenziale.

SUT: Was heißt das genau?

Krämer: Wir werden in der nächsten Weiterentwicklungsphase viele Dinge wie Digitalisierung und Automatisierung auf Prozessebene heben. Mit unserem neuen HGK-Group-CEO Steffen Bauer werden wir zudem eine noch stärkere Verzahnung umsetzen und damit unserem Leitmotiv „Integrated Logistics Group“ näherkommen. Natürlich braucht nicht jeder Kunde eine integrierte Logistikdienstleistung, aber wir bedienen ja insbesondere große Unternehmen beispielsweise aus der Industrie. Da gibt es durchaus einige Player, die alle Verkehrsmodalitäten fordern. Wir werden uns in den kommenden Jahren prozessual tiefer gehend vernetzen, um diese Nachfrage zu bedienen.

SUT: Schauen wir uns die einzelnen Units genauer an. Wie läuft es da?

Krämer: In der Business Unit Logistics haben wir den größten Veränderungshebel. Statt einer Einteilung in Standorte, an denen jeder alles macht, unterteilen wir die Unit nun in einzelne Segmente und schaffen somit mehr Fokus. Beispielsweise hat sich das Segment Warehousing, das es 2020 so noch nicht gab, zu einem wesentlichen Zugpferd entwickelt. Im Bereich Paper und Breakbulk haben wir uns effizienter und marktorientierter aufgestellt. Im Segment Bulk war in den vergangenen Jahren dagegen eine immense Konsolidierung aufgrund der Marktveränderungen notwendig. Aber wir sind auch da noch mit kleinen, konsolidierten Einheiten rentabel im Markt.

SUT: Und der Business Unit Intermodal?

Krämer: Hier haben wir zuletzt eine wichtige Akquisition vorgenommen und sind somit Allein-Eigentümer der Container-Terminals in Köln und Düsseldorf geworden. Wir haben frühzeitig die Situation der DB Cargo aufgrund des EU-Beihilfeverfahrens erkannt und zielführende Gespräche aufgenommen. Mit diesem Schritt können wir unsere vier Containerterminals am Rhein – in Duisburg, Krefeld, Düsseldorf und Köln – strategisch noch enger zusammenbringen. Das war ein wichtiger Brückenschluss für eine leistungsstarke Containerlogistik. Denn so sehr ich die Zusammenarbeit mit der DB Cargo geschätzt habe, hatten wir auch eine unterschiedliche strategische Ausrichtung. Die DB Cargo ist ein Schienengüterverkehrsunternehmen mit einer klaren Orientierung auf schienengebundene Transporte. Wir sind ein trimodaler Logistikdienst-



leister. Uns interessiert die Frage, wie wir den Container effizient und nachhaltig vom Seehafen in unsere regionalen Terminals bringen und umgekehrt – unabhängig vom Verkehrsträger. Unser Ziel ist eine starke Business Unit Intermodal mit engen Synergien zu anderen HGK-Schwestern, die gemeinschaftlich für die Kunden aus Industrie und Handel agiert. Dazu nutzen wir auch die modernen Möglichkeiten der digitalen Welt, indem wir unsere IT-Systeme nun zukunftsorientiert aufstellen.

SUT: Sie sprechen das Thema Nachhaltigkeit an. Ist das bei all den Herausforderungen derzeit überhaupt ein Thema?

Krämer: Natürlich. Das Thema Nachhaltigkeit ist in der Wirtschaft und in der Gesellschaft angekommen. Das nehme ich auch im Dialog mit unseren Kunden aus Industrie und Handel wahr, auch wenn es zurzeit nicht an erster Stelle steht. Nicht, weil man die Konzepte über Bord werfen möchte, sondern weil die derzeitige Wirtschaftslage herausfordernd ist. Trotzdem verfolgen wir weiter Konzepte, mit denen wir CO₂-Einsparungen erzielen können. Beispielsweise haben wir in Süddeutschland E-Lkw im Pendelverkehr für einen Kunden aus der pharmazeutischen Industrie im Einsatz. Hier hat der Use Case perfekt gepasst und der Kunde hat sich an den Investitionen beteiligt. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass die staatliche Förderung – insbesondere für den Aufbau von Ladeinfrastruktur – ein wesentlicher Baustein war.

SUT INTERVIEW

SUT: Welche Konzepte gibt es noch?

Krämer: Wir setzen uns intensiv mit dem Thema Last Mile Trucking auseinander. Pro Jahr steuern wir bei der HGK Intermodal etwas mehr als 90.000 Lkw-Transporte im Rheinland. Könnten wir diese in ein Konzept mit E-Mobilität integrieren, würden wir insgesamt rund 4.500 Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen. Weitere Maßnahmen sind intelligente LED-Steuerungen in unseren Warehouses. Dazu haben wir entschieden, 100 Prozent Ökostrom zu beziehen und die damit verbundenen Mehrkosten zu tragen. Zudem haben wir Stapler angeschafft, die nicht nur emissionsärmer sind, sondern auch mit HVO100 betrieben werden können. Nachhaltigkeit ist für uns kein Teufelswerk, das nur Geld kostet und Bürokratie verursacht, sondern es ist auch Selbstzweck. Insofern werden wir das weiter forcieren – natürlich nicht nur in der HGK Logistics and Intermodal, sondern in der gesamten HGK-Gruppe.

SUT: Wir haben jetzt sehr viele Themen angesprochen. Wo sehen Sie denn aktuell die größten Herausforderungen?

Krämer: Ganz klar in der derzeitigen wirtschaftlichen Situation. Ich kann sehr gut verstehen, dass unsere Bundesregierung bemüht ist, ein positives Zukunftsnarrativ zu erarbeiten. Aber was nützt die beste Verpackung, wenn der Inhalt nicht hält, was er verspricht? Die volkswirtschaftlichen Daten sind ernüchternd. Im Juni dieses Jahres erreichte die für die Gesamtwirtschaft so wichtige Industrieproduktion den niedrigsten Stand seit fünf Jahren. Wenn man saisonal und preisbereinigt die Exporte ansieht, dann sind wir seit Jahren auf einem Sinkflug. Und zwei Drittel der deutschen Exporte stehen in Verbindung mit der maritimen Logistik. Wenn ein Unternehmen also in diesem Bereich tätig ist und das Volumen wegbricht, fehlt ein Stück weit die Grundlage, um die eben skizzierten Zukunfts-

pläne zu finanzieren. Oder nehmen wir Investitionsprojekte – egal ob in Schiffe oder in Warehouses: Auch hier sind die logistischen Bedarfe der Wirtschaftsunternehmen die Grundlage. Die Planungssicherheit von Industrie und Handel ist unsere Planungssicherheit als Logistiker. Es bleibt zu hoffen, dass der angekündigte „Herbst der Reformen“ endlich wirtschaftspolitische Impulse setzen wird.

SUT: Das klingt nach enormen beruflichen Herausforderungen, während Sie seit diesem Jahr ein Baby zu Hause haben. Erdet das?

Krämer: Absolut. Als junger Familienvater betrachtet man die Welt mit anderen Augen. Die geopolitische Situation, die politische Situation im Inland – in welcher Welt wird mein Kind groß? Auf der anderen Seite hadert man damit, die Balance zwischen Beruf und Privatleben zu managen. Aber: Wir sind ein spannendes Unternehmen in einer dynamischen Branche. Wenn wir uns in Deutschland öfter vor Augen führen würden, welchen Standard wir im Vergleich zu vielen anderen Ländern auf der Welt haben, dann jammern wir auf hohem Niveau. Ja, die Lage ist herausfordernd und wir sehen strukturelle Veränderungen. Aber wir müssen diese Herausforderungen jetzt annehmen. Dann bin ich mir sehr sicher, dass wir gestärkt aus der Situation herausgehen werden.

Das Gespräch führte Annika Beyer.

Anzeige



**Auf Kurs bleiben.
Morgen kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

- ✓ **Schiffsfinanzierungen**
Käufe, Neubauten, Umbauten, Reparaturen
- ✓ **Bankdienstleistungen**
Geld- und Vermögensanlage, Zahlungsverkehr
- ✓ **Finanzberatung**
Existenzgründung, Fördermittelberatung

 **Bank für Schifffahrt (Bfs)** 