

# „Wir streicheln jeden Container aufs Schiff“



***Wir haben eine verschärfte Wettbewerbssituation zwischen Spediteur und Carrier, weil Absprachen und etablierte Vorgehensweisen über Bord geworfen werden.***

**Andreas Wenzel**, bis 30. Juni  
geschäftsführender Gesellschafter von A. Hartrodt

***Die aktuelle Marktlage ist unglaublich angespannt, so dass man sich um jeden Container bemühen muss.***

**Felix Wenzel**, seit 1. Januar 2021  
geschäftsführender Gesellschafter von A. Hartrodt



Ende Juni hat die inhabergeführte Hamburger Spedition A. Hartrodt den Generationswechsel abgeschlossen. Der neue und der alte geschäftsführende Gesellschafter, **Felix und Andreas Wenzel**, sprechen über Digitalisierung, verschärften Wettbewerb und künftige Kooperationen.

Von Kerstin Kloss

**DVZ: Sie haben den Generationswechsel mit einer sechsmonatigen Übergangsphase im Vater-Sohn-Tandem sehr gut vorbereitet. Was hat Sie dennoch kalt erwischt?**

**Andreas Wenzel:** Ich habe mich Ende März mit dem Corona-Virus infiziert und war vier Wochen in Isolation, Felix musste zwei Wochen in Quarantäne. Da war es kaum noch möglich, sich vernünftig abzusprechen, obwohl mein Krankheitsverlauf relativ leicht war. So hat sich alles ohne viel Aufhebens auf Felix übertragen, der alle Mitarbeitenden und die Organisation schon sehr lange kennt. Das war hier im Haus völlig schmerzfrei.

**Besser hätte es nicht laufen können?**

**Andreas Wenzel:** Das war wunderbar für den Übergang, weil wir in vielen Dingen ähnlich geprägt sind. Wir haben das große Glück, dass wir 2020 sehr ordentlich mit Speditionserlösen von 474 Millionen Euro abgeschlossen haben und finanziell stabil aufgestellt sind. Auch das erste Quartal 2021 hat sich im Gegensatz zum ersten Quartal 2020 sehr positiv entwickelt, so dass ich sehr gelassen in den Ruhestand gehe.

**Herr Wenzel, mit welchen eigenen Schwerpunkten unterscheiden Sie sich von Ihrem Vater?**

**Felix Wenzel:** Ich habe drei große Themen: Erstens will ich in der Holding Wachstum aufgrund von neuer Technologie erreichen. Im April haben wir einen neuen CIO eingestellt, der bis Ende Juli die Migration unseres Rechenzentrums auf Hyperconverged-Infrastructure-Technologie (HCI) abschließen wird. Das hat sich aufgrund der aktuellen Frachtsituation verzögert; wir hatten Lieferprobleme bei der Hardware.

**Und Ihr zweites Thema?**

**Felix Wenzel:** In Zukunft werden wir unser operatives Geschäft mit dem Transportmanagementsystem Cargo-Wise One darstellen. Wir benutzen im Moment weltweit Softwarepakete von verschiedenen Anbietern; das stellen wir schrittweise um. Es geht darum, maximale Effizienz aus den Daten zu holen. Auch im Einkauf sind wir sehr breit aufgestellt und fahren damit zur jetzigen Zeit richtig, weil wir jeden Container „aufs Schiff streicheln“ können und müssen.

**Sie streicheln Container. Ernsthaft?**

**Felix Wenzel:** Die aktuelle Marktlage ist unglaublich angespannt, so dass man sich um jeden Container bemühen muss. Streicheln heißt, für jeden Kunden die optimale Lösung zu finden. Das erfordert ein großes Maß an Fingerspitzengefühl und expeditionellem Know-how. Für sehr viele Kunden kriegen wir das sehr gut hin.

**Trotzdem haben Sie den Einkauf als drittes Thema auf dem Zettel?**

**Felix Wenzel:** Wir werden uns gezielt mit Procurement-Konzepten für unsere großen Fahrtgebiete auseinandersetzen. Im Moment hat das damit zu tun, Platz auf dem Schiff zu finden und Volumen konsolidierter abzufahren. Einige Fahrtgebiete wie China/Nordasien-Südamerika haben ihr Procurement

schon regional aufgesetzt, das werden wir jetzt Stück für Stück angleichen. Als Nächstes bauen wir Intra-Asien aus. Übrigens will ich 2021 eine halbe Milliarde Euro beim Umsatz knacken, das ist mein inoffizielles viertes Ziel.

**Ihr Urgroßvater gründete das Unternehmen als Seefrachtspeidition. Jetzt schlagen die Wellen immer höher – Schiffsverspätungen, Rückstau, Kapazitätsengpässe... Macht Seefracht noch Freude?**

**Andreas Wenzel:** Wir haben eine verschärfte Wettbewerbssituation zwischen Spediteur und Carrier, weil Absprachen und etablierte Vorgehensweisen plötzlich über Bord geworfen und mit Strafen oder zusätzlichen Gebühren belegt werden. Gleichzeitig haben gerade große Kunden ein immer härteres Tender Management eingeführt. Als Spediteur stehen wir zwischen einem sich permanent verändernden Einkaufsmarktplatz für Kapazitäten und einem ganz anderen Einkaufsverhalten der Verlager.

**Was sagen Sie Verladern, die direkt bei der Reederei buchen wollen?**

**Felix Wenzel:** Carrier haben nicht das Leistungsportfolio eines Speditors und ein ganz anderes Ziel als der Verlager, der seine Ware in einem bestimmten Zeitfenster von A nach B transportieren möchte – und zwar von Haus zu Haus. Den Vor- und Nachlauf muss der Carrier genauso an Subunternehmer weitergeben, nur sind die Konditionen bei den Truckern schlechter. Eine Warenwert-schöpfungskette basiert darauf, dass alle partizipieren können. Das muss auch ein Großkunde einsehen, der seinen Dienstleister kaputtmacht, wenn er ihn nicht ordentlich entlohnt.

**Trotzdem machen einige Verlager und Carrier das Geschäft unter sich aus.**

**Felix Wenzel:** Drei unserer Kunden haben gerade genau das probiert. Dadurch sind sie nicht mehr mit 20, sondern mittlerweile mit 120 Containern im Hintertreffen.

**Andreas Wenzel:** Wir hätten davon noch 80 Container wegstreichelt...

**Ihr Kuschelfaktor mag hoch sein, aber unterschiedlicher Meinung sind Sie beide doch auch mal?**

**Felix Wenzel:** Es hat mich überrascht, dass wir deutlich weniger Konfrontation hatten als gedacht. Ich habe eher die Mentalität, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen, während mein Vater mit seiner Erfahrung weiß, was nicht funktioniert. Von einem Kunden aus dem Mittelmeerraum, für den wir seit langem kleinere Einzelprojekte abwickeln, wurden wir kürzlich zu einer Ausschreibung für 600 Container eingeladen. Unsere Raten sollten wir für ein Jahr festschreiben, vom Carrier hatten wir die Zusage für sechs Monate. Ich war Feuer und Flamme, bis mein Vater das Geschäft auseinandernahm. Wir stellten fest, dass von diesen 600 Containern aufgrund der Saisonalität mindestens 400 im ersten Quartal 2022 verschifft würden. Damit wäre das Risiko zu einseitig, und so haben wir den Auftrag aufgrund der aktuellen Marktlage abgelehnt.

**Immerhin profitiert das zweite wichtige Standbein von A. Hartrodt, die Luftfracht, von den Problemen bei der Seefracht.**



FOTOS: MARTIN HAAG

**Felix Wenzel:** Die Marktlage ist deutlich entspannter als vor einem Jahr. Luftfracht zu buchen, stellt nicht wirklich ein Problem dar, aber es kostet. Das belastet zunehmend die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen.

**Heißt das Angebot der Stunde Charter?**

**Andreas Wenzel:** Ich könnte mir sehr gut vorstellen, dass es systematisierte und kooperative Chartermärkte geben wird wie die Luftfrachtkooperation Future oder andere Allianzen, wie sie im Lkw-Bereich völlig normal sind. Da werden sich Speditoren zusammenschließen und zwei- oder dreimal die Woche nach Shanghai fliegen, und zwar in beide Richtungen.

**A. Hartrodt gründete 1998 mit anderen Speditionen den Aircargo-Verbund Future. Bietet dieser Verbund auch Charter an?**

**Felix Wenzel:** Im Moment nicht, aber darüber wird gesprochen.

**Gemeinsame Charterflüge mit anderen Luftfrachtspediteuren können Sie sich also vorstellen?**

**Andreas Wenzel:** Ja.

**Mal ehrlich – welche Berechtigung haben mittelständische Speditionen künftig noch?**

**Felix Wenzel:** Handfeste Kundenlösungen.

**Andreas Wenzel:** Ich muss mit meinen Dienstleistungen Vorreiter und ein wirklicher Assistent sein. Heute muss ich zum Beispiel einem Mittelständler, der in China einkauft, aber aufgrund von chinesischen Vorschriften nicht exportieren kann, eine Brücke bauen. Wir können ihm einen Handelsplatz zur Verfügung stellen.

**Digitale Geschäftsmodelle entern den Speditionsmarkt. Wie gefährlich werden Ihnen Supply-Chain-Software-Anbieter wie beispielsweise Forto oder Plattformbetreiber wie Freightos?**

**Felix Wenzel:** Das ist eine neue Art von Wettbewerb, und wir setzen uns sehr stark damit auseinander. Bei solchen Portalen reden wir zum Großteil über Einzelverladungen. Außerdem fehlt der Kundenkontakt, der Computer hilft bei Problemen nicht weiter. Wir hingegen sind eine Spedition und wollen unser Angebot wie gesagt auch ein bisschen digitaler gestalten. (la)

## Felix Wenzel

Der 35-Jährige ist seit 1. Januar 2021 geschäftsführender Gesellschafter in der Management Holding der internationalen Spedition A. Hartrodt in Hamburg. Zuvor arbeitete der Speditionskaufmann mit einem Bachelor in Business Management und Logistik ein Jahrzehnt im Ausland.

## Andreas Wenzel

Der 68-Jährige war nach seinem Business-Administration-Studium in Japan 43 Jahre in dem 1887 gegründeten Familienunternehmen mit heute weltweit über 2.000 Mitarbeitern tätig. Seit dem 1. Juli 2021 ist er im Ruhestand.