

Mit Schlagkraft auf der Schiene

Interview mit May-Britt Schrader, Prokuristin bei der dls Land und See Speditionsgesellschaft mbH, Siek



RA: Frau Schrader, zu Ihren derzeit bekanntesten Produkten gehören die Kombiverbindungen *Kopernikus I* und *II*. Was macht *Kopernikus* aus? Welche Bilanz ziehen Sie anderthalb Jahre nach Start der Schienenverkehre nach Polen?

Schrader: Dls ist auf dem Markt vor allem als Lkw-Frachtführer bekannt und dabei vor allem als Spezialist für Osteuropa. Das Geschäft auf der Straße läuft nach wie vor sehr gut, aber trotzdem hat das Ganze Grenzen: Der Verkehr wird immer dichter, das Umweltbewusstsein steigt und gerade im Fernverkehr fehlt Personal, der Fernfahrer-Job ist nicht mehr sonderlich attraktiv und nicht zu vergessen sind die Fahrverbote. So sind wir auf die Schiene gekommen, auch wenn das für uns als ursprünglich reiner Lkw-Spediteur etwas völlig Neues war. Es kommt nicht oft vor, dass ein Lkw-Frachtführer plötzlich einen eigenen Zug auf die Schiene setzt.

Das niederländische Bahnunternehmen ERS Railways stellt die Loks und die Waggonen, aber wir haben die Hoheit über den Zug. Ende 2013 ist „Kopernikus I“ von und nach Warschau gestartet und dieses Angebot hat sehr gut eingeschlagen, sodass wir etwa ein Jahr später „Kopernikus II“ ins Leben gerufen haben, der jetzt die Linie Krefeld-Poznań bedient.

Seit *Kopernikus* ist unser Fuhrpark enorm gewachsen, wir haben neue Sattelaufleger angeschafft und sind aktuell bei 400 Trailern. Wir haben also einiges investiert und uns auch ein Stück weit aus dem Fenster gelehnt.

RA: Aber das Risiko für das Projekt *Kopernikus* hat sich gelohnt?

Schrader: Ja, definitiv. Wir mussten zwar auch viel dazulernen, weil wir jungfräulich an die Sache herangegangen sind, wir konnten aber alle Herausforde-

Seit Januar 2015 rollt „Kopernikus II“. Der Zug, der mit drei Rundläufen in der Woche das Krefelder Containerterminal mit der polnischen Industriemetropole Poznań verbindet, wird komplett von der Spedition dls befördert. Das norddeutsche Familienunternehmen hat mit „Kopernikus I“ bereits vor anderthalb Jahren einen eigenen Zug auf die Schiene gesetzt, der mit zwei Rundläufen in der Woche Krefeld mit Warschau verbindet. Wie dls von der Straße auf die Schiene kam und wie die anderen Destinationen des Osteuropa-Spezialisten laufen, erklärt Prokuristin May-Britt Schrader im Interview mit „RUSSLAND aktuell“.

rungen sehr gut meistern und haben viel dazu gelernt.

Mit den Zugverbindungen konnten wir auch neue, große Kunden gewinnen. Die Situation auf den Straßen wird nicht besser, also verlagern wir die Transporte auf die Schiene – das kam bei einigen unserer Kunden und Neukunden sehr gut an. Wir bewegen jetzt allein 360 Trailer pro Woche auf der Schiene und entlasten damit die Straße und Umwelt.

RA: In welchen Bereichen und Destinationen ist dls über *Kopernikus* hinaus stark?

Schrader: Als dls sind wir sehr Osteuropa-lastig: Wir haben eigene Firmen in Polen (Gdynia und Świecie), Belarus (Brest), Russland (Moskau und St. Petersburg) und Kasachstan (Almaty). Diese einzelnen Standorte haben jeweils spezielle Aufgaben. Die dls-Gruppe kann somit den Kunden Konzepte von der Algarve bis an den Ural anbieten. Unser Fokus liegt dabei aber ganz klar auf Polen, Russland, Südosteuropa und den GUS-Staaten.

RA: Logistiker gelten als wichtiges Konjunkturbarometer. Einerseits steht die deutsche Wirtschaft derzeit gut da. Andererseits überschattet die Russland-Ukraine-Krise Mittel- und Osteuropa und wirkt sich auf den Außenhandel aus. Wie ist Ihre Einschätzung? Wie spüren Sie die Auswirkungen?

Schrader: Insgesamt ist der deutsche Außenhandel mit Russland um 20 bis 25 Prozent zurückgegangen. Wir als dls Deutschland sind nicht so sehr betroffen wie etwa unsere Kollegen in Russland. Unsere russische Gesellschaft, die OOO dls-Russija, verzeichnete einen Rückgang von ungefähr 20 Prozent. Das ist aber auch auf den extrem hohen Zinssatz zurückzuführen, der derzeit in Russ-

land kursiert und eigentlich jegliche Investition unterbindet. Das bekommt unsere russische Tochter schon zu spüren, und trotzdem bleiben wir standhaft und konnten auch das eine oder andere Neugeschäft akquirieren. Lager, Umschlag, Verzollung, innerrussische Transporte, Projektgeschäfte – das gehört zu unserem Geschäft in Russland.

Es ist schwer abzuschätzen, in welche Richtung sich Russland entwickelt. Wir kennen andere europäische Unternehmen, die sich nur oder besonders auf Russland konzentriert haben und deswegen nun schließen mussten.

Wir hoffen – natürlich nicht nur als Wirtschaftsvertreter und Speditionsunternehmen –, dass sich die Situation wieder entspannt.

RA: Welche Auswirkungen hat die Krise auf die anderen osteuropäischen Märkte?

Schrader: Auf dem Transportmarkt findet jetzt schon ein harter Kampf statt. Osteuropäische Mitbewerber versuchen beispielsweise die ausgefallenen Russland-Transporte zu kompensieren und bieten Spanien-, Großbritannien-, Skandinavien-Verkehre oder auch innerdeutsche Verbindungen an.

Ukraine-Transporte machen wir nur noch bedingt, aber das zählte auch vor der Krise nicht zu unserem Hauptgeschäft, obwohl wir dort einige interessante Projekte abgewickelt haben.

RA: Welche Kunden und Branchen sprechen Sie mit Ihren Logistikprodukten an?

Schrader: Unser Hauptprodukt ist Papier, das heißt wir transportieren viel für die Verpackungsindustrie. Das ist ein stabiles, stetiges Geschäft – schon allein wegen des boomenden Internethandels, bei dem das Verpackungsaufkommen

ja enorm ist. Wir fahren darüber hinaus Chemikalien, Neumöbel, Lebensmittelzusatzstoffe, im Kühlbereich transportieren wir viel Süßwaren. Wir haben als Kunden ein schwedisches Möbelhaus dazubekommen.

RA: Im nächsten Jahr feiern Sie 30 Jahre dls. Gibt es Pläne für das Jubiläumsjahr? Stehen neue Produkte oder Destinationen an?

Schrader: 30 Jahre dls werden auf jeden Fall gefeiert!

Die Züge heißen Kopernikus I und II. Man kann also davon ausgehen, dass noch weitere folgen. Nur, welche Relationen und wann die Verkehre kommen, das wird noch entschieden und da müssen wir auch noch Vorarbeit leisten.

Ansonsten ist für uns ganz wichtig, das bestehende Geschäft zu halten. Das hat Priorität und wird aber meistens unterschätzt.

Das Gespräch führte Grit Horn.
