Litauens Transportgröße Girteka kommt nach Deutschland

Daimler

Girteka Logistics

Girteka Logistics ist nach eigenen Angaben Europas führendes Asset-basiertes Transportunternehmen, das jährlich mehr als 420.000 Komplettladungen befördert. Das Unternehmen wurde 1996 im litauischen Vilnius gegründet und hat sich auf internationale FTL-Transporte spezialisiert. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete das Unternehmen nach eigenen Angaben 561 Millionen Euro Umsatz und damit 29,7 Prozent mehr als 2016. Das Unternehmen beschäftigt 11.000 Mitarbeiter – davon rund 10.000 Lkw-Fahrer – und setzt 5000 Zugmaschinen und 5500 Anhänger in Europa, Skandinavien und der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) ein. *eh*

Girteka greift an

Das Unternehmen des Monats ist Girteka Logistics. Ab sofort mischt die litauische Transportgröße auch im innerdeutschen FTL-Geschäft mit und hat hier Lkw zugelassen. Welche Ziele Girteka anstrebt und welche Chancen Experten dem Unternehmen einräumen.

„Nein, Girteka Logistics hat keine Pläne, in die jeweils einheimischen Transportmärkte einzelner europäischer Länder einzusteigen." Das betonte noch vor zwei Jahren Edvardas Liachovičius, CEO des litauischen Transportunternehmens, gegenüber der VerkehrsRundschau (siehe VR 38/2016).

Ambitionierte Wachstumspläne

Jetzt kommt der litauische Transportgigant doch nach Deutschland und will im deutschen Komplettladungsmarkt mitmischen. „Wir haben dafür soeben die ersten Lkw in Deutschland zugelassen", bestätigt Kristian Kaas Mortensen, Girteka-Direktor Strategische Partnerschaften (siehe Kasten Seite 26). Noch gibt er sich einsilbig, was seine Strategie und Ziele betrifft. Zur Zahl der in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge und zum möglichen Standort sagt er nichts. Gut möglich aber, dass sich Girteka Branchengerüchten zufolge in der Niederlassung der dänischen Spedition Thermo Transit in Harrislee bei Flensburg niederlässt, die das Unternehmen Anfang 2018 komplett übernommen hat.

Dass Girteka im deutschen Markt Erfolg haben wird, steht für Mortensen außer Frage. „Der deutsche FTL-Markt braucht große Transportunternehmen wie Girteka, die über ein hohes technologisches Know-how und die Ressourcen verfügen, um die erforderlichen Kapazitäten mit einem hohen Serviceniveau zu produzieren", betont der Strategiechef. Der innerdeutsche FTL-Markt werde daher ein integraler Bestandteil des Firmenportfolios werden.

Und Girtekas Pläne sind offenbar sehr ambitioniert: 500 Lkw soll das Unternehmen aktuell in Deutschland zugelassen haben, behauptet ein Branchenkenner, der namentlich nicht genannt werden will. Und dies sei nur der Anfang, sagt er. Angeblich wolle Girteka diese Zahl bis 2021 jedes Jahr um weitere 500 auf insgesamt 2000 Lkw aufstocken, sagt er. Und das in einem innerdeutschen FTL-Markt, der sehr kleinteilig strukturiert ist. So verfügt nur ein Prozent der deutschen Transportbetriebe über mehr als 50 eigene Lkw, und die Erlösmargen sind in diesem Segment trotz Laderaummangel niedrig. Dagegen kommt Girteka mit seinen 5000 Zugmaschinen und 5500 Aufliegern also recht mächtig daher und plant bis 2021 sogar mit 10.000 eigenen Zugmaschinen. Groß geworden ist das Unternehmen interessanterweise im gleichen Geschäftsfeld wie einst der ungarische Großflottenbetreiber Waberer's auch – im Segment internationaler FTL-Transporte auf langen Strecken.

Ziel sind 10.000 Lkw-Fahrer bis 2021

Im Gegensatz zu Waberer's punktet Girteka in Deutschland offenbar mit einem besseren Image. Girteka sei smart, hoch organisiert und arbeite effizient, heißt es im Markt – alles Tugenden, die auch Waberer's für sich beansprucht. Doch während den Ungarn nach wie vor oft Niedrigpreise dank Fahrer-Billiglöhnen nachgesagt werden, scheint Girteka einen besseren Ruf zu haben. Ob zu Recht, weiß man nicht. Auf Anfrage betont aber Girteka-Strategiechef Mortensen, dass „in Deutschland tätige Fahrer des Unternehmens mit oder über den gesetzlichen Mindestanforderungen bezahlt werden". Aus welchen Ländern die Fahrer kommen, sagt er nicht. Auch nicht, wie es Girteka geschafft hat, seit Januar 2018 2000 neue Fahrer einzustellen.

Aber welche Chancen hat Girteka im deutschen Markt? Was kann es, was deutsche Transporteure vielleicht nicht können? Da →

VR plus Mehr zum Thema im Dossier „Lkw-Landverkehr"
www.verkehrsrundschau.de/dossiers

INTERVIEW

„Zu schnelles Wachstum birgt Risiken"

Welche Chancen Girteka Logistics im deutschen FTL-Markt hat, sagt Professor Dirk Lohre von der Hochschule Heilbronn.

Welche Erfolgschancen räumen Sie Girteka Logistics im deutschen FTL-Markt ein?
In Zeiten eines Kapazitätsmangels und steigender Preise hat jeder neue Anbieter zunächst eine gute Ausgangsposition. Zumal, wenn er bestimmte Merkmale wie eine gewisse Größe, Erfahrung und eigene Ressourcen mitbringt. Zugriff auf eigenen Laderaum und scheinbar genügend Fahrpersonal sind da Vorteile. Allerdings ist Girteka in den letzten Jahren stark gewachsen. Das birgt natürlich Risiken.

Welche Risiken birgt das?
Es gibt etliche Beispiele von Firmen, die schnell gewachsen sind, deren Organisation mit dem Tempo nicht Schritt hielt. Die Frage ist daher, wie nachhaltig ist das Umsatzwachstum von Girteka? 2017 legte der Umsatz der Firma ja um fast 30 Prozent zu. Das ist wichtig, da Girteka mit sehr vielen eigenen Ressourcen arbeitet, die es auszulasten gilt. Wenn da nur ein größerer Auftrag wegbricht, ist das problematisch. *eh*

Professor Dirk Lohre

Forlogic

WWW.GREIWING.COM
Freecall: 0800 – 0100010

GTT GREIWING TRUCKS & TRAILERS

ist natürlich die schiere Größe. Allein deshalb habe Girteka bei Großverladern Vorteile gegenüber einer KMU-Spedition, meint Transport- und Logistikexperte Professor Dirk Lohre von der Hochschule Heilbronn (siehe Seite 25). So werde es für Verlader aufgrund des Laderaum- und Fahrermangels immer wichtiger, sicher auf viele Kapazitäten zugreifen zu können. Dies habe bei etlichen eine höhere Priorität als der reine Preis, stellt er fest.

„Das Preisgefüge im deutschen Transportmarkt wird Girteka daher wohl nicht ändern. Es wird aber die Art zu arbeiten im deutschen Transportmarkt beeinflussen", schätzt Lohre. Denn Player wie Girteka und Waberer's würden ihre Ladungsverkehre standardisierter und industrialisierter organisieren und durchführen. „Diese industrielle Produktion im FTL-Geschäft wird sich hierzulande weiter durchsetzen, auch wegen eines neuen Fahrertyps, der regelmäßige Arbeitszeiten will und den Lkw nur mehr als Maschine sieht", meint er. Doch dies sei vielen Transportbetrieben noch fremd. „Mittelständler, die im FTL-Geschäft aber alleine arbeiten, werden künftig noch größere Schwierigkeiten haben."

Auf Stärken setzen und Nischen suchen

Umso dringlicher rät Logistikexperte Lohre kleineren Transportbetrieben, sich im FTL-Geschäft verstärkt auf Nischen oder Regionen zu spezialisieren. Zumal gerade Mittelständler eine gute Anbindung zu regionalen Verladern haben.

L.I.T.

„Wir nehmen Girteka natürlich als Konkurrent wahr. Aber der deutsche FTL-Markt ist groß genug"

SIMEON BREUER
Geschäftsführer L.I.T. Spedition

Und was sagen deutsche Unternehmer zu dem Markteintritt? „Wir beobachten Girteka natürlich mit offenen Augen und nehmen ihn als Konkurrent wahr. Aber der deutsche FTL-Markt ist groß genug", zeigt sich Simeon Breuer, Geschäftsführer der L.I.T. Spedition, zuversichtlich. Als die Großspedition Ricö vor etlichen Jahren pleitegegangen sei, nennt er ein Beispiel, habe sich der Markt aber auch nur kurz geschüttelt, und weiter sei es gegangen. So ticke der Markt. Wobei L.I.T. über rund eigene 1000 Lkw, 2000 Wechselbrücken sowie 700 Trailer verfügt und damit zu den großen Playern im deutschen Komplettladungsmarkt zählt.

„Wenn so ein Großer wie Girteka den Markt betritt, kann das immer etwas verschieben", meint dagegen Alexander Schuon, Geschäftsführer der Schuon Spedition. Wenn das Unternehmen aber sauber arbeite, sprich die deutschen Gesetze einhalte, habe es ähnlich hohe Kosten wie jeder andere deutsche Transporteur." Ein wichtiger Punkt sei zudem, sagt Schuon, dass deutsche Verlader im deutschen FTL-Geschäft ein hohes Qualitätsbewusstsein und damit hohe Anforderungen an ihre Dienstleister haben. Stichworte seien etwa Zeitfensterbuchung, Digitalisierung und Palettentausch. Ob Girteka dies leisten könne, müsse das Unternehmen erst zeigen.

Fest steht aber auch: Das litauische Unternehmen ist in den vergangenen Jahren beim Umsatz immer zweistellig gewachsen, und 2017 gar um 29,7 Prozent.

Eva Hassa

INTERVIEW

„Derzeit planen wir hier keine Zukäufe"

Was Girteka in Deutschland plant, sagt Kristian Kaas Mortensen, Direktor Strategische Partnerschaften des Unternehmens.

Vor zwei Jahren sagte Girteka-Chef Edvardas Liachovičius, dass Girteka nicht in den deutschen Transportmarkt einsteigen wolle. Jetzt haben Sie doch Lkw in Deutschland zugelassen. Warum?
Ganz klar, weil wir im deutschen FTL-Markt für große Player wie Girteka Logistics Bedarf sehen. Dieser Markt braucht große Unternehmen wie Girteka, die über ein hohes technologisches Know-how und die Ressourcen verfügen, um die erforderlichen Kapazitäten mit einem hohen Serviceniveau zu produzieren.

Was macht Sie zuversichtlich, dass jetzt ein guter Zeitpunkt für diesen Markteintritt ist?
Wir glauben an langfristige Pläne. Auch unsere Investitionen in Deutschland sind langfristig angelegt. Natürlich werden wir uns an die deutschen Marktgegebenheiten anpassen. Gleichzeitig halten wir aber an unserer Kernkompetenz und -stärke fest.

Wie wollen Sie in Deutschland punkten, und mit welchen Dienstleistungen?
Ganz einfach, indem wir an unserer Kernkompetenz und unserem Kerngeschäft festhalten. Und das sind FTL-Transporte über weite Strecken. Dafür arbeiten wir direkt mit großen internationalen Auftraggebern, die auch in Deutschland erhebliche, berechenbare und wachsende Laderaumkapazitäten benötigen.

Girteka Logistics

Kristian Kaas Mortensen

Wie sieht Ihre Strategie für den deutschen Markt aus?
Unsere Strategie ist es, ein hohes Maß an Service mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern zu bieten.

Wie viele Lkw haben Sie jetzt in Deutschland zugelassen, und wie viele Lkw sollen es mittelfristig sein?
Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen möchten wir uns dazu derzeit nicht äußern.

Welche Umsatzziele haben Sie sich in diesem Jahr im deutschen FTL-Markt gesetzt?
Kein Kommentar – Stand heute.

Planen Sie auch Zukäufe in Deutschland?
Nein, derzeit nicht. Unser Ziel ist es, dieses Wachstum ganz klar durch organisches Wachstum mit bestehenden Kunden und neuen lokalen deutschen Kunden zu erreichen. Und das sind insbesondere internationale Kunden, die FTL-Ladungen in Deutschland haben.

Girteka hat in diesem Jahr 2000 neue zusätzliche Lkw-Fahrer angestellt. Wie ist Ihnen dies trotz des Fahrermangels gelungen?
Wir tun einfach unser Bestes, um ein attraktiver Arbeitsplatz für Berufskraftfahrer zu sein – unabhängig von ihrer Nationalität.

Wie viel verdient ein Girteka-Lkw-Fahrer im Schnitt pro Monat in Deutschland?
Dazu äußern wir uns nicht. Nur so viel: In Deutschland tätige Girteka-Fahrer werden mit oder über den gesetzlichen Mindestanforderungen bezahlt. *eh*