

Logistikwissen aus der alten Schule

Die Bremer Drewes Gruppe will stärker als Supply-Chain-Berater auftreten

Von Hans-Jörg Werth

Die Bremer Unternehmensgruppe Drewes ist in der vierten Generation im Schiffs- und Logistikgeschäft tätig.

Das Drewes-Domizil, die frühere Bremer Seemannsschule, liegt etwas versteckt, eine hölzerne Galionsfigur markiert den Eingangsbereich, Schiffsmodelle, Ölgemälde mit Seefahrtsmotiven und ein antiker Schreibtisch deuten auch im Inneren auf die lange Unternehmensgeschichte der Gruppe hin. „Der eine oder andere Reeder ist schon in Nostalgie verfallen, da er hier früher die Schulbank gedrückt hat“, erzählt Robert Drewes (35), der die Geschäfte zusammen mit seinem Bruder Patric (33) leitet.

Heutzutage wird in dem Gebäude keine Theorie mehr gelehrt, sondern Praxis gelebt. Im Drewes-Haus sind auch die Zentralen der zur Gruppe gehörenden Transport- und Handelsberatungsgesellschaft (THB) sowie der Spedition Carl Polzin untergebracht.

Während Herbert Drewes in den 50er Jahren noch als Reeder im Bereich der Container-, Massengut- und Kreuzfahrtschiffahrt aktiv war, veräußerte dessen Sohn Robert O. Drewes die Reedereianteile zu Beginn der 80er Jahre und baute stattdessen gezielt den operativen Non-Asset-Bereich Schiffsmaklerei und Spedition aus.

Die Gruppe bedient heute die drei Geschäftsbereiche Schiffahrt (als Makler und im Bereich Operating und Hafendienstleistungen), Spedition sowie Supply Chain Management und nachhaltige Logistik. Die Brüder Drewes haben sich ihre Aufgaben nach Warenarten aufgeteilt: Während Robert als Schiffsmakler den Massengutbereich verantwortet, deckt Patric als Speditionskaufmann den Sektor Stückgut ab.

Die 1988 gegründete THB Transport- und Handelsberatungsgesellschaft mbH beschafft für ihre Kunden geeigneten Schiffsraum für Massengut und massenhaftes Stückgut, betreibt Charterschiffe und agiert als Hafentagent. Das Schwesterunternehmen Carl Polzin bietet Logistiklösungen hauptsächlich für die Stahlindustrie, den Maschinen- und Anlagenbau



Projektlogistik made by Drewes: die Verladung von Straddle-Carriern auf ein Mehrzweckschiff.

FOTO: DREWES

sowie für Handelsunternehmen der Natursteinindustrie an.

Expansion in Südafrika

„Besondere Expertise hat die THB in der Befrachtung von Capesize-Schiffen mit Eisenerz und Kohle. Diese Schiffe besitzen eine Kapazität von 150 000 bis 400 000 t. In diesem Markt bedienen wir mittlerweile den Großteil der deutschen und österreichischen Stahlindustrie“, sagt Robert Drewes. Dass ausschließlich Ladungsinteressen vertreten werden, schätzt die Kundschaft, da der Kostendruck auch bei der europäischen Stahlindustrie hoch ist. Zuletzt expandierte das Unternehmen nach Südafrika, wo nun Port Elizabeth, Richards Bay und Saldanha Bay neue THB-Standorte sind.

Bei Carl Polzin werden den Kunden multimodale Logistiklösungen angeboten. „Die wissen das spezielle Know-how hinsichtlich ihrer Produkte und der damit verbundenen logistischen Verfahrensanweisungen zu schätzen“, erklärt die Leiterin der Stahllogistik Kristina Bochnig. Über

ein internationales Agentennetz sei das Unternehmen optimal aufgestellt. Bei Großprojekten übernimmt Bochnigs Team die Überwachung des gesamten Haus-Haus-Transports in Eigenregie.

Darüber hinaus können auch die Synergien zwischen THB und Carl Polzin genutzt werden. Dies zeigt aus Sicht der Bremer das Beispiel Natursteine, wo sich der Mittelständler als Logistikdienstleister ebenfalls am Markt etabliert hat: Während THB die passenden Frachtschiffe chartert, organisiert Carl Polzin den Umschlag und die europaweite LKW-Distribution direkt an die Baustellen oder Konsignationslager. Fallweise werden ergänzend Ladungen im stadtnahen Lager mit einer Kapazität von knapp 30 000 m² konsolidiert und zusammengestellt.

In Zukunft will Patric Drewes vor allem den Bereich Projektlogistik für Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau stärken. Gemeinsam mit Thomas Meisner, der nach sechsjährigem beruflichem Aufenthalt bei einem führenden

Projektlogistiker in Australien die Abteilungsleitung in Bremen Anfang September übernimmt, soll dieser Markt weiter erschlossen werden. „Im besten Fall sind wir bis zum schlüsselfertigen Projekt Logistikpartner“, sagt Drewes.

Ausgebaut werden sollen auch die Beratungstätigkeiten im Bereich Supply Chain Management und nachhaltige Logistik. „Das Interesse der verladenden Industrie ist ungebrochen. Leider fehlt es jedoch häufig an dem notwendigen Budget, um ganzheitliche Projekte zu realisieren“, so Drewes. Aktuell hat die Gruppe ein Projekt für einen Automobilzulieferer aus Süddeutschland gewonnen und analysiert die gesamten Materialflüsse des Unternehmens, um schließlich ökonomische und ökologische Potenziale auszuschöpfen. Drewes geht selbst mit gutem Beispiel voran. „Wir haben als Carl Polzin unsere Hinterlandlogistik mit Hilfe einer Onlinefrachtenbörse organisiert“, erzählt der junge Firmenchef. Das vermeide unnötige Leerfahrten und verschöne Ökonomie und Ökologie. (jpn)

Cargolux übernimmt zehnte 747-8F

LUFTFRACHT Luxemburgs Frachtfluggesellschaft Cargolux hat ihren zehnten Frachter der neuen Generation Boeing 747-8 übernommen. Vor drei Jahren war Cargolux weltweit erster Betreiber des neuen Jumbo-Frachters geworden. Dank der Neuzugänge ist die Cargolux-Flotte im Schnitt 5,8 Jahre alt, sagt Cargolux-Chef Dirk Reich.

Cargolux hat 14 Boeing 747-8 bestellt, von denen das elfte Flugzeug ebenfalls noch in diesem Jahr ausgeliefert wird. Die 747-8F-Flotte ist im Durchschnitt jeden Tag knapp 16 Stunden in der Luft.

Dank der Flugzeuge will Cargolux eine Doppeldrehkreuzstrategie mit den Flughäfen Luxemburg und Zhengzhou implementieren. Die dortige chinesische Provinz Henan hatte sich Anfang dieses Jahres mit 35 Prozent am Cargolux-Kapital beteiligt. Vorgesehen sind täglich mehrere Frequenzen zwischen dem chinesischen und dem luxemburgischen Airport. (ma)

Maersk will Kundenkontakt verbessern

SEESCHIFFFAHRT Die Reederei Maersk Line will ihre Dienstleistungen gegenüber den Kunden weiter verbessern. Dazu soll die „Customer Charter“ beitragen, über die Manager von Maersk Line Deutschland in Hamburg vergangenen Donnerstag informierten. „Wir wollen damit erreichen, dass die täglichen Transaktionen zuverlässiger abgewickelt werden können“, sagte Geschäftsführer Jens-Ole Krenzien. Es geht dabei um acht Punkte, wo der Kunde messbar bessere Ergebnisse erwarten kann. Krenzien griff beispielhaft drei heraus. Nach seinen Worten gibt es bei der Rechnungsstellung noch Bedarf für eine Nachjustierung. Bis Ende 2014 sollen 94 Prozent der Rechnungen vollständig und korrekt ausgestellt werden. Bei der Dokumentenänderung strebt Maersk an, diese innerhalb einer Stunde zu erledigen. Schließlich soll der Kunde innerhalb von zwei Stunden eine Buchungsbestätigung für seinen Transport bekommen. (jpn)

ANZEIGE



NEU!

2014 Hamburg Schleswig-Holstein Spedition und Transport

EUR 36,90*

Kontakt Kompakt

Branchenadressen auf einen Blick

BESUCHEN SIE UNS IN HALLE A1, STAND 523





2014 Hamburg Schleswig-Holstein Spedition und Transport

EUR 36,90*



2014 Bremen Niedersachsen Häfen – Schiffahrt, Spedition und Transport 2014

EUR 35,90*



2014 Rotterdam – Port and Shipping

EUR 21,90*

* (jeweils inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten)

Jetzt bestellen:

Tel.: 040-237 14-450
 Fax: 040-237 14-440
 E-Mail: buch@dvzmedia.com

weitere Infos unter www.dvz.de/adressbuch

