

Multi-User-Standorte als Erfolgsmodell der Kontraktlogistik

Panopa pflegt insbesondere die Ersatzteildistribution

Je nach Schätzung hat der Markt für Kontraktlogistik in Deutschland ein Volumen zwischen 40 und 60 Milliarden Euro. Nur der geringste Teil davon, nämlich 20 Prozent, befindet sich in den Händen spezialisierter Logistikdienstleister. Für den Duisburger Kontraktspezialisten Panopa Logistik GmbH ist das eine Einladung, die Aktivitäten auf diesem Gebiet zu forcieren, um innerhalb der nächsten Jahre gesund zu wachsen.

Die ursprünglich aus der Stahllogistik stammende und heute zur Imperial Logistics International-Gruppe (s. Infokasten) gehörende Panopa Logistik GmbH ist mittlerweile breit aufgestellt und hat in der Vergangenheit neben der reinen Transportlogistik den Kontraktbereich als Wachstumsfeld identifiziert. »Auch in den Krisenjahren konnten wir uns in diesem Marktsegment behaupten, dank unseres starken, nicht so sehr krisengeschüttelten Ersatzteillostlogistikgeschäfts sowie der Gewinnung von Neukunden«, erklärt Rüdiger Buß, Vorsitzender der Geschäftsführung von Panopa, im Gespräch mit tw.direkt. Die Kontraktkunden stammen überwiegend aus der Stahl-, der Automobil- und der Maschinenbauindustrie.

Was die Duisburger unter Kontraktlogistik verstehen, verdeutlicht Geschäftsbereichsleiter Dr. Andreas Hucht: »Neben den üblichen Leistungen im Bereich Lagerlogistik – Warenvereinnahmung, Einlagerung, Kommissionierung und Versandvorbereitung – bieten wir umfangreiche Re-Engineering-Dienstleistungen an«, so der Panopa-Prokurist. »Das reicht von der Beratung in Fragen rund um die Supply Chain bis hin zum praktischen Betriebsübergang, was eine unserer Spezialitäten ist.«

Eine weitere Spezialität und Nische des Unternehmens ist die Ersatzteillostlogistik. »Hier können wir insbesondere unsere Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau mit Lösungen bedienen, auf die unsere Multi-User-Warehouses besonders zugeschnitten sind«, erklärt Hucht. An den Ruhrgebietsstandorten Dortmund und Herten funktioniert das



Rüdiger Buß, CEO, Panopa

reibungslos. »Speziell geschulte Teams managen die Ersatzteilaufträge unterschiedlicher Mandanten, was letztlich allen Nutzern des Lagers zum Vorteil gereicht, denn wir können so ein äußerst differenziertes und faires Abrechnungsmodell anbieten. Gezahlt wird nur für das, was bewegt wurde bzw. für die Ar-





beitszeit, die für die Auftragsbearbeitung benötigt wurde. Das macht diese Standorte sehr attraktiv und wettbewerbsfähig.« Außerdem profitieren Dortmund und Herten von dem dichten Autobahnnetz des Ruhrgebiets, was eine schnelle Lieferung dringend benötigter Ersatzteile in alle Wirtschaftszentren und Regionen sicherstellt.

»Die Zukunft heißt:
Mehrwertdienstleistungen«

Die Zukunft wird sowohl im Kontraktbereich als auch im speziellen Ersatzteillistikgeschäft in der Erbringung von Mehrwertdienstleistungen liegen, glauben Buß und Hucht. »Wir denken da insbesondere an die Vergabe des Reorder-Managements an den Dienstleister, aber auch an Vormontagen und die Konfektionierung von Waren zu verbrauchsgerechten oder verkaufsfertigen Kits«, betonen die Panopa-Manager.

Auch der reine Transportbereich, der bei Panopa zu 30 Prozent mit eigener Flotte bewältigt wird, wartet nach Einschätzung des CEOs Rüdiger Buß auf kreative Mehrwertdienstleistungen zur

intelligenten Steuerung von Flotten. »Wir betreiben ein aktives Flottenmanagement für eigene Fuhrparks«, betont Buß. »Das führt zu erheblichen Synergieeffekten, weniger (Leer-)Fahrten und somit zu deutlichen Kostententlastungen.« All dies seien Faktoren, die auf ein weiteres und vor allem gesundes Wachstum des Logistikmarkts schließen lassen – und damit auch auf weiteres Wachstum für Panopa.



**Imperiale Logistics International:
ein Unternehmen mit vier
Standbeinen**

Als Tochter der südafrikanischen Imperial Holdings koordiniert und steuert Imperial Logistics International alle Logistikgeschäfte der Imperial Holdings-Gruppe. Angeschlossen sind vier Logistikunternehmen mit ihren Tochterunternehmen und Beteiligungen:

1. **Imperial Reederei**, Europas führendes Binnenschiffahrtsunternehmen
2. **Panopa**, Kontraktlogistik-Dienstleister
3. **neska**, das Unternehmen für Umschlag und Transport von Gütern und Containern im Verkehrsverbund mit LKW, Bahn und Schiff
4. **Brouwer**, Experte für Charterung von Schiffsraum und Verfrachtung

Mit diesem internationalen Netzwerk ist Imperial Logistics International in der Lage, maßgeschneiderte Logistiklösungen zu bieten. Von Lager- und Distributionskonzepten bis hin zu See-, Luft- und Landtransporten garantiert Imperial Logistics International ein umfassendes Leistungsspektrum für globale Logistikgeschäfte.

