

„Unser USP ist die Kombination von Lager und Transporten“



Der Logistikdienstleister Pfenning Logistics hat sich in den vergangenen Jahren auch mit der Entwicklung von Logistikimmobilien einen Namen gemacht. *materialfluss*-Chefredakteur Martin Schrüfer sprach mit Geschäftsführer Martin Königstein über die Entwicklung des rührigen Unternehmens.

materialfluss: Herr Königstein, Sie sind seit Februar bei Pfenning für Vertrieb, Marketing, Logistiksteuerung, Logistikoperations Nord, Strategie sowie Merger and Acquisitions verantwortlich. Welcher Bereich hat Sie seitdem am meisten beschäftigt bzw. welchem widmeten Sie sich besonders intensiv?

Martin Königstein: Nun bin ich ja kein Neuling. Bereits drei Jahre bin ich für die Bereiche Vertrieb & Strategie der Pfenning Gruppe zuständig und trage als Geschäftsführer Verantwortung für diverse Tochterunternehmen. Hier habe ich die vertrieblich-strategische Ausrichtung zusammen mit den Gesellschaftern und Geschäftsführerkollegen maßgeblich erarbeitet und realisiert. Alle Bereiche haben denselben Stellenwert, da die Nachfrage nach Lager, Transport und hochwertigen Dienstleistungen gleichbleibend hoch ist. Bei mir persönlich ist der operative Teil für unsere Aktivitäten in Neuss, in Bremen sowie in Bad Hersfeld hinzugekommen. Wir arbeiten intensiv an der Optimierung und Verbesserung unserer individuellen Kundenprozesse an den Standorten. Gepaart mit der Bandbreite an Branchen bieten wir als Kontraktlogistiker einen spürbaren Mehrwert.

Wir stellen unsere Kunden und Mitarbeiter:innen verstärkt in den Mittelpunkt unserer vertrieblichen und operativen Aktivitäten, denn mit geballter Kompetenz bilden wir die komplette Lieferkette für unsere Kunden ab. Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Investitionskraft in neue Standorte sowie innovative Ansätze beim Fachkräftemangel werden von uns als Geschäftsführung neben der Wachstumsstrategie forciert.

mfl: Welche Meilensteine hat Pfenning in diesem Jahr bereits erreicht und welche sollen noch bis Jahresende folgen?

Königstein: Das Jahr begann mit einem Neuzugang für unsere Pfenning-Familie: Mit der Oelrich Logistics GmbH in Ladbergen im Münsterland wurde ein Joint Venture gegründet, zur Stärkung der geografischen Bedeutung in Norddeutschland und im Raum Berlin und Augsburg. In Q2/2022 haben wir unsere Präsenz im Rhein-Main-Gebiet mit dem Standort Waldlaubersheim bei Bingen auf 45.000m² erweitert und dabei einem wichtigen Bestandskunden weitere Wachstumspotenziale ermöglicht. So konnten wir neben unserer Kernregion Rhein-Neckar einen wichtigen strategischen Standort als geografische Erweiterung unserer Aktivitäten sicherstellen. Ergänzt wird das durch bestehende Standorte bei Koblenz sowie Köln, Düsseldorf und den Neubau bei Bad Hersfeld. In diesem Jahr durften wir auch Neukunden aus der Chemiebranche, der Lebensmittelindustrie sowie aus dem DIY-Konsumgüterbereich aufschalten.



Martin Königstein leitet gemeinsam mit Rana Matthias Nag und Manuel Pfenning das Unternehmen Pfenning Logistics. Foto: Pfenning Logistics

mfl: Worin sehen Sie den USP von Pfenning Logistics?

Königstein: Eine intensive Optimierung und Bewertung unserer Transportströme auf Basis der Unternehmensintegrationen findet ebenfalls statt. Das Ziel hierbei ist, eine zuverlässige deutschlandweite Abwicklung aller Sendungsgrößen für unsere Kunden mit einer optimalen Auslastung anzubieten. Der Ausbau unseres USP, nämlich die Kombination von Lager und Transporten, ist uns ein großes Anliegen. Dazu gehören starke Partnerschaften mit unseren Auftraggebern zur Flächensicherung und Garantie der Warenverfügbarkeit. Zu unseren wichtigsten „Baustellen“ im wörtlichen Sinne gehören die aktuellen Projektentwicklungen in Osthessen. In Mecklar entsteht der multicube osthessen mit einer geplanten Logistikfläche von insgesamt 106.000 m², in der Nachbargemeinde Bad Hersfeld der freshcube osthessen, der zugleich neuer Hauptsitz unseres Tochterunternehmens HFL Herbst Frischelogsistik wird. Unser umfangreichen Planungs- und Abstimmungsarbeiten mit den Stakeholdern vor Ort konnten die Bauarbeiten wie geplant beginnen. Nun setzen wir unsere gebündelten Energien daran, die Flächen für unseren Kunden Nestlé Deutschland bis Mai 2023 bereitzustellen.

Eine mögliche Ergänzung unserer Firmengruppe im Bereich des anorganischen Wachstums ist ebenfalls denkbar. Schwerpunkte in der Akquisition legen wir entweder auf Regionalität oder auf die Erweiterung des Portfolios. Das Investitionsbudget liegt bereit.

mfl: Was ist das natürliche Ziel der Expansion Ihres Unternehmens? Does size really matter?

Königstein: Wachstum um jeden Preis ist nicht unsere Strategie. Wir entwickeln uns, weil sich der Markt verändert und sich die Bedürfnisse der Kunden durch die Konsument:innen diversifizieren. Deshalb bewegt uns die Vertiefung des Serviceportfolios und ein Angebot an flexiblen Value Added Services. Mit einem flächendeckenden Netzwerk aus Transportverbindungen und Lagerstandorten erzeugen wir Synergieeffekte und können unseren Kunden Lösungen aus einer Hand anbieten.

Was wir festgestellt haben: Man definiert uns am Markt stark über unser erfolgreiches multicube-Konzept. Darüber hinaus verfügen wir aber deutschlandweit über sehr gute Lagerflächen, die auch kurzfristig und mit flexiblen Services, etwa Personallösungen, zur Verfügung stehen können. Gerade in Zeiten durchgerüttelter Lieferketten und Produktionsstopps ist der kurzfristige Bedarf an modernen Lagern gestiegen. Deshalb haben wir das Konzept Warehouses+ lanciert, mit dem wir genau solche Anfragen neben unseren langfristig und nachhaltig ausgelegten multicubes gut bedienen können.

mfl: Logistik-Dienstleister haben ja in der Öffentlichkeit aller großen Anstrengungen im Bereich Nachhaltigkeit zum Trotz oftmals ein negatives Bild, insbesondere wenn es um Ansiedlungen geht. Bemerken Sie hier einen Wandel des Bildes in der Öffentlichkeit?

Königstein: Hier muss man verschiedene Ebenen von Öffentlichkeit und Diskurs unterscheiden. Ich habe festgestellt, dass im Laufe der Pandemie und durch gestörte Lieferketten ein großes Bewusstsein dafür entstanden ist, wie essenziell Logistik für unsere Wirtschaft und Gesellschaft ist. Zu diesem Diskurs gehört auch, dass wir uns von Just-in-time-Produktionskonzepten lösen müssen, zugunsten von Pufferlagern und größeren Sicherheitsbeständen.

Gleichzeitig gibt es aber noch die Mikro-Ebene, wenn wir ein konkretes Ansiedlungsprojekt in einer Gemeinde haben. Da geht es darum, die Interessen der Stakeholder vor Ort zu berücksichtigen. Es gibt kein „one size fits all“; deshalb legen wir großen Wert darauf, von Anfang an offen und transparent zu kommunizieren. Das schätzen unsere Kooperationspartner vor Ort, denn sie sehen, dass wir unseren Worten auch Taten folgen lassen, wenn es um die Nachhaltigkeitsmaßnahmen im Rahmen einer Logistikimmobilie geht. In diesem Zusammenhang ist es für uns hilfreich, im Austausch auf die Einhaltung von hohen Standards, etwa durch Zertifizierungen wie durch die DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) sowie die Arbeit der Initiative Logistikimmobilien Logix zu verweisen.

mfl: Wie bereitet sich Pfenning Logistics auf die erwartete Rezession vor – was, wenn der E-Commerce-Boom endet?

Königstein: Die Branchenvielfalt in den sechs Bereichen (Automotive & Industrie, Chemie, Pharma, Konsumgüter, Lebensmittel und Handel) ist unsere Stärke, um kurzfristig auf Reaktionen des Marktes im Bereich des Personals und Lagerflächen reagieren zu können. Während der Lockdowns 2020 und 2021 hatten wir in einigen Sparten Herausforderungen, konnten diese allerdings durch ein Wachstum in anderen Bereichen ausgleichen.

Aktuell gehe ich nicht davon aus, dass der E-Commerce-Boom abrupt endet, es wird sich eher eine Sättigung des Marktes einstellen. In Frankreich und Deutschland etwa hat sich der Umsatz im E-Commerce durch die Pandemie Analysen von McKinsey zufolge durchschnittlich verdoppelt, in Ländern wie dem Vereinigten Königreich, den USA und Spanien sogar verdrei- bis vervierfacht. Die Herausforderungen der Pandemie sowie der Krieg schlagen sich eher durch Volatilitäten in Folge der verringerten Planbarkeit im Wareneingang, der Individualität der Dienstleistung, dem Fachkräftemangel als auch im gestiegenen Kostendruck nieder. Hier haben wir mit unseren multicubes und unserem Personalservice gute Lösungen für den Markt – zudem betreiben wir ein enges Risikomanagement sowie suchen den lösungsorientierten Austausch mit unseren Kunden. Insgesamt erwarten wir daher mittelfristig eine weiterhin positive Entwicklung des Logistikmarktes.

.....
www.pfenning-logistics.com
.....