

Appels langer Weg

Rund 100 Tage ist Frank Appel, der neue Vorstandsvorsitzende der Deutschen Post, im Amt. In dieser kurzen Zeit hat der 46-Jährige bereits einige bemerkenswerte Entscheidungen getroffen, die vielleicht nicht für eine grundlegende Abwendung vom Kurs des Vorgängers Zumwinkel, aber doch für eine gewisse Verlagerung der Prioritäten sprechen.

So präsentierte Appel nur wenige Tage nach dem Stabwechsel Anfang März für das durch seinen Positionswechsel frei gewordene Ressort Logistik gleich zwei neue Vorstände: Hermann Ude wurde für den Bereich Landverkehre, Luft- und Seefracht berufen, der Amerikaner Bruce Edwards für den Bereich Kontraktlogistik.

„Die Teilung der Logistiksparte in einzelne Geschäftsbereiche erfolgte hauptsächlich aus operativen Gründen“, schätzt Christian Kille, Leiter der Logistics Market Intelligence der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungs-

Mit 500.000 Mitarbeitern zählt die Deutsche Post weltweit zu den größten Arbeitgebern. Nach dem tiefen Fall von Klaus Zumwinkel drohen angeblich Investoren mit der Zerschlagung. Welche Strategie wird der neue Post-Chef Frank Appel wählen? Was Experten sagen.

wirtschaft (ATL) in Nürnberg. „Durch die Größe und Komplexität der Post ist es sinnvoll, ähnliche Geschäftsbereiche durch einen eigenen Vorstand zu leiten.“ Dadurch könne man die Integrations- und Geschäftsprozesse optimieren.

Herausforderung: Rentables Wachstum
Obwohl Appel 2005 maßgeblich am Erwerb des britischen Logistikkonzerns Exel beteiligt war, wird es ihm demnach künftig deutlicher als seinem Vorgänger um Integration und organisches Wachstum gehen. „Für die

Zukunft ist die Deutsche Post grundlegend gut positioniert“, schätzt Boris Winkelmann, Geschäftsführer der Unternehmensberatung ITA Logistics in Hamburg (s. Interview Seite 7). „Trotz der Liberalisierung wird das Briefgeschäft auch in absehbarer Zeit sehr profitabel bleiben.“ Außerdem sei die Post dank DHL Marktführer beziehungsweise unter den Marktführern in praktisch jedem Geschäftsbereich. Die große Herausforderung werde aber sein, so Winkelmann, „Synergien zwischen den Geschäftsfeldern zu steigern und sicherzustellen, dass die Bereiche rentabel wachsen“. Entsprechende Maßnahmen werden in Bonn bereits diskutiert: „Diese Themen werden zurzeit ausgearbeitet und zum gegebenen Zeitpunkt kommuniziert“, heißt es auf Anfrage von KEP-Spezial aus der Post-Zentrale. Im Fokus stehen sicher Lösungen für das US-Geschäft. Im Mai, so hat Appel angekündigt, will er seine Lösung für das verlustreiche US-Geschäft präsentieren. Dort hat die Post erhebliche strukturelle Probleme – und schreibt massive Verluste, die sich im Konzernergebnis deutlich niederschlagen. Zwar hat DHL mit Investitionen von rund einer Milliarde Euro ein weitgehend landesweites Netz in den USA aufgebaut. Doch die schlechte Ausnutzung der Kapazitäten, die Verschlechterung der US-Konjunktur sowie die niedrigen Preise, die DHL dort anbieten muss, um Kunden von UPS oder FedEx zu gewinnen, führen zu hohen Verlusten. Das soll eine operative Partnerschaft ändern.

USA: Kaum Partner zur Auswahl

Eine große Auswahl an potenziellen Partnern bietet der Markt indes nicht. Bei FedEx ist die Post schon abgeblitzt. Eine Verbindung mit Konkurrent UPS kommt aus Wettbewerbsgründen kaum in Betracht. „Als Partner könnte die amerikanische Post U.S. Postal Service (USPS) interessant sein, der zunehmend Wachstumschancen im Express- und Paketgeschäft sieht“, so Winkelmann. „USPS steht kaum in direkter Konkurrenz zu DHL und könnte mit einem landesweiten Netz als neutraler Abholer und Zusteller von DHL-Sendungen fungie-

INTERVIEW

Im Fokus: US-Geschäft der DHL

Was Frank Appel als neuer Deutsche-Post-Chef anders machen wird, sagt **Boris Winkelmann**, Geschäftsführer von ITA Logistics.

Welchen Kurs wird der neue Post-Vorstand Frank Appel einschlagen?

Boris Winkelmann: Er wird wahrscheinlich keine großen Änderungen an der allgemeinen langfristigen Strategie der Deutschen Post vornehmen. Schließlich war er als Schlüsselfigur dabei gewesen, das Unternehmen zur größten Logistikgruppe der Welt zu machen, indem er den Erwerb des Logistikdienstleisters Exel zu Stande brachte.

Wo werden vermutlich die Schwerpunkte seiner Arbeit liegen?

Aufgrund seiner vorherigen Verantwortung für Großkunden und das First-Choice-Programm ist eine engere Ausrichtung an Kundenzufriedenheit und -orientierung von ihm zu erwarten.

In welchen Bereichen liegen für Appel die größten Herausforderungen?

Spannend ist, wie er die schweren Verluste von DHL in den USA verringern will. Eine weitere Priorität wird die Zukunft der Postbank sein. Auch die Auswirkungen der Liberalisierung des deutschen Postmarktes werden sich längerfristig deutlich bemerkbar machen, auch wenn die Post deswegen zurzeit wenig Einbrüche hat. Außerdem wird sich Frank Appel, der bislang eher im Hintergrund gearbeitet hat, wahrscheinlich künftig stärker in der Öffentlichkeit präsentieren wollen.

Boris Winkelmann





ren.“ Als weitere Alternative sieht er die Ausgliederung von Abholung und Zustellung an kleinere regionale Partner, während DHL sich auf die großen US-Wirtschaftszentren konzentriert. So könnte DHL die internen Kosten stark reduzieren, ohne ihr Geschäft – und vor allem die Kunden – aus der Hand zu geben.

Konzentration auf das Kerngeschäft

„Ist Appel mutig, wird er von der Strategie abgehen, in allen Ländern zu den Top-Playern zu gehören“, urteilt Kille. Entweder werde er versuchen, dezidiert Allianzen zu bilden, was bei den wenigen Marktteilnehmern in den USA schwer sein werde. Auch ein Joint Venture der DHL USA mit einem anderen Unternehmen könne eine Option sein, so der Branchenkenner. „Oder DHL USA platziert sich – wenn Appel das USA-Geschäft nicht komplett aufgeben will – als Anbieter mit klarem Profil und eben nicht als ‚KEP-Komplettanbieter.‘“ Dafür müsse er aber wahrscheinlich die Kapazitäten in den USA deutlich reduzieren.

In jedem Fall wird sich die Post unter Appel stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

„Denkbar ist eine strategische Allianz zwischen der amerikanischen Post und DHL“

BORIS WINKELMANN,
ITA Logistics

Künftige Umsatzbringer werden insbesondere das Expressgeschäft und die Kontraktlogistik sein. Auch deshalb will man die Postbank verkaufen. Dass dies aber Auftakt für eine Filetierung des Konzerns oder den Einstieg von großen Investoren bilden könnte, sehen Experten nicht. „Wir beobachten seitens der Finanzmärkte keinen großen Druck, den Konzern aufzusplitten“, so Winkelmann. „Geschäftsbereiche, die unrentabel arbeiten und kein Kerngeschäft sind, könnten aber verkauft werden.“ Dass sei zum Beispiel in Großbritannien und der Benelux-Region der Fall gewesen. Zudem werde Appel versuchen, etwa durch Cross-Selling, Synergien zwischen der Logistik- und Expresssparte zu erschließen. ■■■

Rainer Barck, freier Fachjournalist

DIE PROFIS IM DIREKT-EXPRESS!



Starten Sie jetzt mit **IN TIME** schnell und sicher zu neuen Zielen.

Optimieren Sie Ihre Transportlogistik mit einem der führenden Unternehmen für europaweite Direkttransporte. Als Spezialist für die zeitkritische Zustellung von hochwertigen Industriegütern und als langjähriger Partner der Automobilindustrie garantieren wir Ihnen mit modernster Technik, außergewöhnlicher Qualität und individuellem Service den bestmöglichen Transport Ihrer Waren von Ort zu Ort.

Jetzt einfach unter www.intime.de
informieren oder direkt anrufen:
0 18 03 / 99 11 00

9 Cent/Min. a.d. Netz der DTAG, ggf. höher a. Mobilfunk

IN TIME
Direkt-Kuriere