

Quehenberger Logistics

PRESSEINFORMATION GESCHÄFTSJAHR 2022

23.03.2023

2022: Umsatz um mehr als 100 Mio. Euro gesteigert

- *40 Prozent organisches Wachstum in zwei Jahren*
- *Digitalisierung der operativen Kernprozesse abgeschlossen*
- *Der Krise durch mehr Entscheidungsfreiheit der Teams vor Ort begegnet*

Mit einem Sprung von 542 (2021) auf 648 Millionen Euro hat Quehenberger Logistics im abgelaufenen Jahr den Umsatz um mehr als 100 Millionen Euro oder 20 Prozent gesteigert. In der aktuellen Strategieweise seit 2019 ist ein Zuwachs von 40 Prozent ohne Zukäufe gelungen (2019: 463 Mio. Euro). Das gaben die geschäftsführenden Gesellschafter CEO Christian Fürstaller und CFO Rodolphe Schoettel heute, Donnerstag, 23. März, am Unternehmenssitz in Straßwalchen bekannt. Für 2023 erwartet man geringeres Wachstum.

Zuwächse gab es in allen vier Kerngeschäftsfeldern: Teil- und Komplettladungen, Air + Ocean, Kontraktlogistik und Branchennetzwerke sowie in allen Schwerpunktbranchen Retail, Fashion, Reifen, Automotive und Konsumgüter/FMCG. Eine sehr positive Entwicklung habe es bei Bestandskunden gegeben, erläuterte Schoettel. Als Beispiele nannte er digitale Lösungen für E-Commerce-Logistik und die Filialdistribution oder digitale Control Towers, mit denen Großkunden mehrere Produktionswerke und Absatzmärkte im Blick haben.

Die Kontraktlogistik ist laut Schoettel vor allem in Rumänien, Ungarn und der Slowakei stark gewachsen. Das bisher größte Warehouse mit 85.000 Quadratmetern wurde in Rumänien implementiert. Die Gesamtfläche der bewirtschafteten Warehousefläche betrug im letzten Quartal 2022 715.000 Quadratmeter.

Quehenberger Air + Ocean verzeichnete auch 2022 wieder eine Steigerung von mehr als 40 Prozent. „Zuverlässige Lieferketten in der Luft und auf See waren und bleiben sehr gefragt. Quehenberger hinterlegt bei dieser Transportvariante immer ein Back-up, um auch bei unerwarteten Problemen Qualität zu liefern“, so COO Klaus Hrazdira.

Fürstaller: „Digitalisierung wurde zum Wettbewerbsvorteil!“

Die 2018 eingeschlagene Strategie - Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder und ihre durchgängige Digitalisierung - habe wesentlich dazu beigetragen, die Krisenjahre ab 2020 so erfolgreich zu bewältigen, sagte Fürstaller. Die vollständige Digitalisierung der Supply Chains verschaffe Quehenberger nun einen Wettbewerbsvorteil. Das Kunden-Serviceportal (QCCP) sowie eine vergleichbare Plattform für Frächter erzeugen volle Transparenz über Aufträge in Echtzeit. Damit würden die Abwicklung beschleunigt und Prozesse verbessert. Höhere Flexibilität und stärkere Individualisierbarkeit der Dienstleistung seien möglich, weil Know How und Ressourcen im IT Bereich des Unternehmens verstärkt aufgebaut wurden, so Fürstaller. „Unsere Dienstleistungen werden auf ein neues Niveau gehoben“, zeigte sich der CEO zufrieden. Die Skepsis gegenüber der größtmöglichen Transparenz zwischen Kunden und Logistik-Dienstleister nehme deutlich ab, weil man die Vorteile erkennt, stellte der CEO fest.

Starke Teams mit mehr Entscheidungsfreiheit

Diese neue operative Stärke bilde die Basis für die kräftigen Umsatzsteigerungen 2021 und 2022: „Die Konjunktur der Branche war ein Faktor. Entscheidend war aber unsere Flexibilität, auch bei stark volatilen Verhältnissen die Supply Chains stabil zu halten. Ohne digitale Werkzeuge wäre dies nicht möglich gewesen.“ Als weiteren Erfolgsfaktor nannte Fürstaller die Mitarbeiter: „Wir haben in der Krise die Eigenverantwortlichkeit ausgeweitet und die Teams ermutigt, in schwierigen Situationen rasch und eigenständig ihre Entscheidungen zu treffen. Die Investition in junge, hoch motivierte Teams mit teilweise neuen Jobprofilen habe sich gelohnt.“

