Die Zukunft ist da!

Im Gespräch mit Matthias Hohmann, Geschäftsführer, und Arnold Schroven, Beiratsvorsitzender Night Star Express GmbH

Night Star Express ist heute eine Wirtschaftsgröße mit 24 Niederlassungen, 900 Mitarbeitern und mehr als 1.000 Fahrzeugen im Bundesgebiet und zahlreichen europäischen Netzwerkpartnern. Das will gemanagt sein.

Redaktion: Herr Hohmann, 25 Jahre Night Star Express! Seit über 20 Jahren stehen Sie als Geschäftsführer an der Spitze des erfolgreich agierenden Unternehmens. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Matthias Hohmann: Also, es ist und war nie so, dass ich ein fertiges Rezept in der Tasche hatte. Obwohl das Nachtexpress-Geschäft durchaus Parallelen zum Kochen hat. Die Zutatenliste, das heißt die Anforderungen, haben uns von je her unsere Kunden vorgegeben. Wir haben uns im Prinzip immer auf das Gramm genau an die Vorgaben gehalten und ausschließlich Zutaten von allerbester Qualität verwendet. Schließlich haben wir als der „First Class"-Nachtexpress-Dienstleister den höchsten Anspruch an uns selbst, ähnlich wie in der Sterne-Gastronomie. Doch auch der beste Sternekoch braucht ein gutes Team und das hatten wir immer. Irgendwie ist es uns über die Jahre gelungen, Menschen für uns zu begeistern und an das Unternehmen zu binden. Vielleicht ist das ein Erfolgsrezept.

Redaktion: Was spielt außerdem eine Rolle für den Erfolg von Night Star Express?

Matthias Hohmann: Nähe und Vertrauen. Mit Nähe meine ich die regionale Nähe zum Kunden. Unsere Kunden werden von unseren Partnern vor Ort betreut. Das bedeutet, wir kennen die Gegebenheiten vor Ort und sprechen dieselbe Sprache. Vieles im Tagesgeschäft kann und wird so auf dem kleinen Dienstweg geregelt. Diese Nähe schafft Vertrauen. Und das ist die Basis für langjährige Kundenbeziehungen, von denen wir glücklicherweise viele haben.

Redaktion: Seit Gründung des Unternehmens befindet sich die Systemzentrale von Night Star Express im zentral gelegenen Unna, nahe Dortmund. Wie stellt sich diese auf, welche impulsgebenden Aufgaben obliegen ihr?

Matthias Hohmann: Die Systemzentrale fungiert als zentrale Steuerungseinheit für das gesamte nationale und internationale Geschäft im Sinne einer Holding. Von der Zentrale in Unna aus werden Arbeitsgebiete wie Qualitätsmanagement,

Streckenmanagement, Prozessmanagement, Business Development, Key Account Management, IT, International und Marketing/PR übernommen. Neuerungen im System wie beispielsweise die neue IT werden initial von hier angestoßen und wir begleiten unsere Betriebe bei der Umsetzung beschlossener Maßnahmen. Obendrein sind wir verantwortlich für die Entwicklung der Marke Night Star Express und die ist meiner Meinung nach hervorragend im Markt etabliert.

Redaktion: Darüber hinaus liegt der Betrieb des Night Star Express-Hauptumschlagbetriebs in Hünfeld - Michelsrombach im Verantwortungsgebiet der Systemzentrale. Der zentrale Knotenpunkt für nationale und internationale Sendungen ist grundlegender Bestandteil des Night Star Express-Systems. Steigendes Sendungsvolumen bedeutet auch die Erhöhung der Sortierkapazitäten in Mensch und Material. Wie stellen Sie diese sicher?

Matthias Hohmann: Hierfür stellen wir regelmäßig unsere Prozesse auf den Prüfstand. Unser System ist so ausgelegt, dass der Umschlag im HUB nicht länger als zwei Stunden dauern darf. Wenn wir feststellen, dass die Sendungsmengen wachstumsbedingt steigen, bewerten wir die Sendungsströme und organisieren diese neu. So halten wir das Umschlagsvolumen im HUB relativ konstant und gewährleisten eine zeitgerechte Abfertigung aller nationalen und internationalen Sendungen.

Redaktion: Ihnen unterstützend zur Seite steht der Night Star Express-Beirat. Jüngst neu gewählt mit Arnold Schroven als Beiratsvorsitzender. Herr Schroven, was hat Sie dazu bewogen, diese Aufgabe beim zweitgrößten Nachtexpress-Dienstleister in Europa zu übernehmen?

Arnold Schroven: Die Gesellschafter von Night Star Express haben sich intensiv mit einer Neuausrichtung des Unternehmens beschäftigt und beschlossen, einen externen Beirat zu installieren. Im Zuge dessen hat man mich gefragt, ob ich mir vorstellen könnte, die Weiterentwicklung des Netzwerkes maßgeblich zu begleiten und zu forcieren. Ausschlaggebend hierfür war meine berufliche Vergangenheit, denn ich habe seinerzeit die Wandlung des DPD von

der Kooperation / Franchisesystem zur Einheitsgesellschaft mitgestaltet. Zudem war mir die Gesellschafterstruktur aus dieser Zeit noch bekannt.
Persönlich betrachte ich dieses Mandat als eine sehr spannende Aufgabe mit der Aussicht das Unternehmen besser zu positionieren, denn Wachstum und Unternehmensvergrößerungen zu managen, habe ich von je her immer gerne gemacht. Und Night Star Express agiert sehr erfolgreich am Markt.

Redaktion: Mit welchen zukunftsweisenden Themen beschäftigen Sie sich aktuell und wie weit ist Night Star Express beim Thema Digitalisierung?

Arnold Schroven: Ganz aktuell werden die Themen IT und Qualität vorangetrieben. Night Star Express steht ja kurz vor der endgültigen Umsetzung der neuen IT, die eine ganz neue und sehr umfangreiche Datengrundlage schafft. Notwendige Anpassungen oder auch grundlegende Veränderungen im Transportnetzwerk werden damit planbarer gemacht als es bisher der Fall ist. Auf Basis einer fundierten Planungsgrundlage lassen sich Optimierungen erheblich zielgenauer umsetzen und das wiederrum hat unmittelbar Einfluss auf die Qualität. Und darauf haben wir absoluten Fokus. Denn wir wollen Night Star Express für den Kunden noch attraktiver machen. Er soll für sein Geld den besten Service bekommen. Daran anschließend wollen wir die Markenwahrnehmung stärken und die internationalen Aktivitäten forcieren.
Matthias Hohmann: Ich möchte das anhand eines Beispiels aus der Landtechnik kurz verdeutlichen. Heute wissen wir zwar, dass im Frühjahr, wenn die Landwirte auf die Felder gehen, die Sendungsmengen steigen. Wir wissen aber nicht, in welcher Woche oder an welchem Tag wir mit steigenden Sendungsmengen rechnen können und wie viel Ware in welcher Region auf uns zukommt. Diese Daten stehen künftig auf Knopfdruck bereit und in Verbindung mit Wetterdaten könnten sie zukünftig eine valide Basis bilden, um die notwendigen Fahrzeugkapazitäten genau dort bereitzuhalten, wo sie benötigt werden. Hier können wir uns die Digitalisierung sehr praxisnah zu Nutze machen.

Redaktion: Herr Hohmann, Herr Schroven: Wie sieht die Zukunft von Night Star Express aus? Wo sehen Sie Wachstumspotenziale? Wie geht die erfolgreiche Reise von Night Star Express weiter?

Arnold Schroven: Geschätzt hat der Nachtexpress-Markt heute ein Volumen von rund 500.000.000 Euro. Ich bin davon überzeugt, dass dieser Markt nochmal so viel an Wachstumspotenzial bereithält, das allerdings über neue Bereiche generiert werden muss. Das heißt, dass sich Night Star Express mit einem veränderten Leistungsangebot über die klassischen Zielgruppen hinaus weiterentwickeln muss. Alles in allem müssen wir auch in Zukunft überzeugende Leistungen anbieten.

Matthias Hohmann: Ganz konkret bedeutet das, dass wir über neue Branchen, Produkterweiterungen wie zum Beispiel Tagtouren und den Ausbau der internationalen Aktivitäten nachdenken. Zudem könnten wir uns vorstellen, den Bereich der Werksverkehre zu erschließen. Es gibt also einige Ansatzpunkte, Wachstum zu erschließen und Night Star Express fit für die Zukunft zu machen.

Fazit: Das hört sich nach spannenden Herausforderungen mit einer Menge Arbeit an. Viel Erfolg dabei und vielen Dank für das Gespräch.