

time:matters Presse FAQ

Was sind die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens?

- **2002:** Unter dem Namen „Lufthansa Cargo SameDay World GmbH“ wird time:matters aus der Muttergesellschaft Lufthansa Cargo AG ausgegliedert. Lufthansa Cargo bleibt 100-prozentiger Anteilseigner des Spin-off-Tochterunternehmens.
- **2003:** Die Lufthansa Cargo SameDay World GmbH firmiert in „time:matters GmbH“ um. Special Speed Solutions werden zum Kerninhalt der Unternehmenstätigkeit.
- **2006:** Mit der Eröffnung der ersten Auslandsniederlassung in Zürich startet time:matters seine Internationalisierungsstrategie. In den folgenden Jahren werden weitere Niederlassungen in Europa und Asien eröffnet.
- **2007:** Unternehmer-Fonds des Finanzinvestors Aheim Capital GmbH übernehmen eine Mehrheitsbeteiligung an der time:matters GmbH. Die Lufthansa Cargo, bisher alleinige Anteilseignerin, ist weiterhin von der hohen Attraktivität des Geschäftsfeldes überzeugt und bleibt mit 49 Prozent an time:matters beteiligt.

Wie sieht das Geschäftsmodell von time:matters aus?

Wir sind ganz bewusst ein Nischenanbieter: Unsere **Special Speed Solutions** stellen einen Sonderbereich der **KEP** (= Kurier, Express, Paket)-Branche dar. Unsere besondere Stärke besteht darin, dass wir kein „Systemprovider“ sind, an dessen „Schubladenlösungen“ der Kunde seine Bedarfe anpassen muss. Vielmehr passen wir jede unserer Lösungen **flexibel und individuell** an die jeweiligen Kundenbedürfnisse an und setzen diese maßgeschneiderten Lösungen dann mittels unseres dichten **internationalen Luft-Schiene-Straße-Netzwerks** um – natürlich auch von **Tür-zu-Tür**.

Unserer Philosophie folgend sind wir der logistische Problemlöser in allen zeitkritischen Situationen und Notfällen, in denen individualisierte und zuverlässige Speziallösungen erforderlich sind. Dabei stehen Faktoren wie **Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit, persönliche Betreuung** sowie **individuel-ler und flexibler Service** für uns im Vordergrund. Für jeden Auftrag erarbeiten wir kundenindividuell die **optimale Lösung**; jeder unserer Mitarbeiter macht die schnellstmögliche und zuverlässige Beförderung „seiner“ Sendungen zu seiner persönlichen Herausforderung und zu seinem persönlichen Ziel. Auf der Basis der lückenlosen Überwachung eines jeden Sendungsverlaufs erfolgt eine proaktive und offene Kommunikation mit den Kunden.

Welche Wettbewerbsvorteile unterscheiden Ihr Unternehmen von anderen Marktteilnehmern?

time:matters besetzt mit seinen **Special Speed Solutions** einen Sonderbereich der **KEP**-Branche. Mit global aufgestellten Partnern, beispielsweise der Lufthansa, Swiss International Air Lines, Air Berlin, Condor und der Deutschen Bahn, verfügen wir über ein **internationales Netzwerk** in der Luft, auf der Schiene und auf der Straße. Der Unterschied zu anderen KEP-Dienstleistern ist, dass wir kein standardisiertes Transportsystem betreiben. Dadurch bieten wir neben der **Geschwindigkeit** und der **Reichweite** ein wesentlich höheres Maß an **Flexibilität**, um auf besondere Kundenanforderungen eingehen zu können. So wird bei uns jede Transportlösung kundenindividuell geplant, persönlich betreut und umgesetzt.

Was beinhalten das time:matters Leistungsversprechen und das Serviceportfolio?

Als Experte für **Kurier-, Sameday- und Notfall-Logistik** sowie für **zeitkritische internationale Ersatzteillogistik** bietet time:matters **kundenindividuell hochflexible** maßgeschneiderte Logistiklösungen für besonders **eilige** oder **komplexe** („unmögliche“) logistische Herausforderungen an. Die Grundlage der deutschlandweiten und internationalen **Special Speed Solutions**, die es vor time:matters im Logistikmarkt so nicht gab, bilden schnellstmögliche und zuverlässige Transporte. Je nach Anforderung werden unterschiedliche Beförderungsmittel multimodal verknüpft. time:matters ist kein „Systemprovider“; vielmehr wird für jeden Transportauftrag die individuell beste Lösung erarbeitet und umgesetzt. Die Servicepalette reicht von „normalen“ Kurierbeförderungen von **Flughafen-zu-Flughafen-** über **Tür-zu-Tür**-Lieferungen bis zum Einsatz von Charter-Flugzeugen oder On-Board-Kurieren, die besonders wichtige oder wertvolle Sendungen persönlich bis ans Ziel begleiten.

Der Kunde schildert sein Problem, time:matters führt alle zur Lösung erforderlichen Servicekomponenten zusammen und sorgt für den reibungslosen Ablauf. Dabei stehen die Geschwindigkeit und der individuelle Bedarf des Auftraggebers stets im Vordergrund. Im Gespräch mit dem Kunden stellt

time:matters die konkreten Anforderungen fest, schlägt die optimale Lösung vor, arbeitet diese aus und setzt sie so schnell wie irgend möglich um. Dabei wird der Sendungsverlauf vom Start- bis zum Zielort **lückenlos und persönlich überwacht** und dem Auftraggeber auf Wunsch kontinuierlich proaktiv kommuniziert. Bei alldem spielt es keine Rolle, ob es sich beim Auftraggeber um einen anderen Logistik-Dienstleister, einen Firmen- oder um einen Endkunden handelt.

Aus welchen Bereichen und Branchen kommen Ihre Kunden?

Unsere Leistungsspanne umfasst das **Ad-hoc-** genauso wie das **Kontraktgeschäft** – sowohl in der Zusammenarbeit mit anderen Logistik-Dienstleistern als auch im Auftrag von Firmenkunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Logistikunternehmen können bei Bedarf ihr eigenes Angebotsportfolio um unsere Services ergänzen: vom Einsatz im Einzelfall bis hin zum vollständigen Outsourcen der **Notfall-, Spezial- und/oder Ersatzteillogistik** an time:matters.

Jenseits der oben bereits erwähnten anderen Logistik-Dienstleister kommen unsere Firmenkunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Um nur drei Beispiele zu nennen: Im IT-Segment gehört **Fujitsu Technology Solutions** zu unseren Kunden, im Medizintechnik-Bereich zählt **Siemens Healthcare** zu unserer Klientel, und aus der Land- und Forstwirtschaft nutzt **John Deere** unsere Services.

Was versteht man konkret unter dem Begriff „After Sales Logistik“?

Wir verwenden anstatt des Begriffes „After Sales Logistics“ die Bezeichnung **„zeitkritische Ersatzteillogistik“**. Bei zeitkritischer Ersatzteillogistik geht es unter anderem um die **schnellstmögliche Lieferung** dringend benötigter Ersatz- und Produktionsteile zu Kunden des time:matters-Auftraggebers bzw. zu Vor-Ort-Servicetechnikern des Auftraggebers. Dieser Service basiert auf exklusiv für diesen Kunden entwickelten Logistikprozessen und ist – jenseits des Ad-hoc-Geschäfts – auf eine regelmäßige und langfristige Zusammenarbeit mit dem Kunden angelegt.

Der Bereich After Sales ist nur ein Teil, der mittels dieses Service bedient werden kann (siehe auch 'Wettbewerbsvorteile'). Es sind durchaus auch andere Situationen denkbar in denen der Service dem Kunden Mehrwert bringt. Grundsätzlich kann jeder Kunde, der regelmäßig dringende Sendungen verschicken möchte, neben unserem übrigen Serviceportfolio unseren Service für zeitkritische Ersatzteillogistik nutzen.

Welches Marktsegment wird künftig den größten Zuwachs erzielen?

Wir gehen davon aus, dass das Marktsegment **zeitkritische Ersatzteillogistik** die höchsten Zuwachsraten verzeichnen wird. Denn die meisten Unternehmen wollen Kundenbindung und Wettbewerbsvorteile über einen **After-Sales-Service** und über entsprechende Servicestrukturen aufbauen. Da heute aufgrund der Kapitalbindungskosten eine dezentrale Lagerstruktur vielfach nicht mehr darstellbar ist, besteht die Tendenz, sich auf wenige zentrale Lagerstandorte zu reduzieren, den After-Sales-Service mit den bekannten Service-Levels jedoch aufrecht zu erhalten oder sogar noch zu verbessern. Die Herausforderung, mit der sich viele Unternehmen konfrontiert sehen, lautet also: Verschlankung der Lagerhaltung bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung einer ebenso kurzfristigen wie zuverlässigen Ersatzteilversorgung. Nur durch den Einsatz von **„Highspeed-Logistiklösungen“** sind sie in der Lage, diese Herausforderung zu meistern.

Welche Entwicklungen im Logistikmarkt erwartet time:matters in der Zukunft?

Wir wollen **weltweit** in den wichtigsten Wirtschafts- und Logistikzentren eigene Standorte etablieren. Ganz besonders stark fokussieren wir uns künftig auf Asien, weil dort ein Markt vorhanden ist, auf dem – ähnlich wie in Osteuropa – der Bedarf an extrem **schnellen, gleichzeitig hochzuverlässigen Logistiklösungen** sehr groß ist. Mit Blick auf Europa sind das östliche Mitteleuropa und der Osten des Kontinents gewiss die dynamischsten Entwicklungsmärkte der nächsten Jahre.

Unser Ziel ist es, uns mit Nachdruck als unabhängiger Nischenanbieter in Europa und weltweit zu positionieren. Wichtigster Baustein ist hierbei die weitere **Internationalisierung**, die wir ambitioniert fortsetzen werden.

Im Rahmen des organischen Wachstums, das wir anstreben, sind Akquisitionen denkbar, sofern sie zu unserer Unternehmensstrategie passen. Für die kommenden Jahre fassen wir eine Steigerung unseres jährlichen Umsatzes auf 100 Millionen Euro ins Auge.