



**25** Jahre  
1981-2006

### **Havi Logistics schreibt Geschichte, eine neue, weltweite Marke entsteht.**

Im Juli 2008 erfolgte die Taufe des bisher als Alpha Group bekannten „The European Lead Logistics Providers“ auf den Namen Havi Logistics. Die Namensänderung war gleichzeitig Start für weiteres internationales Wachstum.

Seit der Gründung unserer Unternehmensgruppe im Jahr 1981 sind wir aus der Keimzelle eines deutschen Unternehmens zu einem internationalen logistischen Netzwerk von 25 Food Service Logistics (FSL) und zusätzlichen 15 Service-Unternehmen herangewachsen. Alle 40 Gesellschaften trugen in der Vergangenheit verschiedene Namen und Logos, obwohl sie doch durch eine einzige erfolgreiche Firmengeschichte verbunden sind. Es sind die gleiche Leidenschaft für Logistik, die gemeinsame Vision und das Engagement, die unsere Mitarbeiter – egal ob sie in Portugal, Russland, Norwegen oder Italien beschäftigt sind – miteinander verbinden. Durch die Umbenennung aller unserer FSL-Unternehmen in Havi Logistics wurde diese starke Bindung weiter intensiviert, unsere führende Position als „Lead Logistics Provider“ auf dem europäischen Logistikmarkt gestärkt und der geplante Weg zu einer starken globalen Marke geebnet.

Wir haben uns schon mit der Unternehmensgründung vor über einem Viertel Jahrhundert dazu verpflichtet, allen Ansprüchen unserer Kunden nach höchster Lebensmittelsicherheit, einer zuverlässigen Steuerung der Lieferkette und innovativen Logistikkonzepten gerecht zu werden – bei gleichzeitig kompromisslosem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung. Daran hat sich bis heute nichts geändert: Über 4.100 Mitarbeiter unserer Unternehmensgruppe erbringen in Europa unter dem Namen Havi Logistics zuverlässige logistische Dienstleistungen im Sinne eines „One-stop-Shopping“.

**EXCERPT**  
About our  
Company History

**25** Jahre  
1981-2006

## „Der Partner für McDonald's“

„Andreas, ihr habt den Job.“ Auf den Anruf von Michael Gerling – zu der Zeit Einkaufsmanager von McDonald's in Deutschland – hat die **Frigoropa Deutschland** im Juni 1981 seit einigen Wochen mit Spannung gewartet. Ihr – das ist die noch junge Handelsgesellschaft aus Duisburg, die als Tochter der **Frigoscandia** seit April 1978 den expandierenden Quick-Service-Restaurant-Konzern in Deutschland mit Tiefkühlwaren versorgt. Andreas – das ist Frigoropa-Geschäftsführer Andreas Rost, und der Job – das ist die prinzipielle Entscheidung von McDonald's, vom 1. November 1981 an die Logistik für das gesamte Sortiment von Tiefkühl-, Kühl- und Trockenwaren in eine Hand zu legen. Und zwar in die Hand der Frigoropa Deutschland, die sich bei der Ausschreibung zum „Total Distributor Germany“ gegen namhafte Mitbewerber aus dem In- und Ausland durchgesetzt hat.

Im Verlauf der folgenden Gespräche werden sich McDonald's und Frigoscandia schnell einig, ein Gemeinschaftsunternehmen für dieses Geschäft zu gründen, an der beide Partner Anteile halten sollen. Für McDonald's ist dieses Modell neu und ungewöhnlich, da das Unternehmen sich eigentlich nicht an Lieferanten beteiligt. In diesem Fall aber will es seine Franchisenehmer mit ins Boot holen, um ihnen die für sie neuartige Belieferung durch einen einzigen Distributor schmackhaft zu machen. Die eigens gegründete Beteiligungsgesellschaft bietet den Franchisenehmern Kostentransparenz durch Kontrolle und Mitbestimmung sowie einen Anteil am Ergebnis. Die Frigo-

scandia hält mit dieser Lösung die Wahrscheinlichkeit für geringer, dass der Partner im Falle eines Sinneswandels plötzlich abspringt und eine große Menge Waren dann keinen Abnehmer findet. Einig sind sich beide Parteien zudem, dass auch der Managing Partner Anteile halten soll, um dessen Unternehmergeist zu fördern. Im Verhältnis 45:45:10 wird schließlich das Stammkapital von 100.000 Mark zwischen McDonald's, Frigoscandia und dem zum Managing Partner vorgesehenen Andreas Rost aufgeteilt. Der hat bereits den Namen ausgetüfelt, unter dem das Gemeinschaftsunternehmen am 1. November 1981 die Arbeit aufnehmen soll: **WLS GmbH Warenhandel + Logistik + Service**.

Doch drehen wir die Zeit zunächst noch einmal ein Stück zurück. Im Juli 1975 beginnt die Frigoscandia Deutschland GmbH mit der Distribution von McDonald's-Tiefkühlwaren. Laut Vertrag vom 18. Juni „kauft Frigoscandia zu den von McDonald's ausgehandelten Spezifikationen bei den bekannten Lieferanten



1975 - 1981

Die Frigoscandia Deutschland und ab April 1978 die Frigoscandia-Tochter Frigoropa beliefern exklusiv die deutschen McDonald's-Restaurants. Während Schwesterfirmen in Dänemark, Frankreich, Österreich, Schweden und in der Schweiz die Restaurants ihres jeweiligen Landes zu dieser Zeit komplett mit Tiefkühl-, Kühl- und Trockenwaren versorgen, ist Frigoropa in Deutschland nur für Tiefkühlwaren zuständig.

Wussten Sie schon, dass bereits 1981 potenzielle Neukunden an der Zusammenarbeit mit WLS interessiert waren?

ausschließlich für McDonald's und McDonald's Lizenznehmer ein.“ Es ist eine Vereinbarung, die auch für die Nachfolgefir- men der Frigoscandia im Prinzip noch heute Gültigkeit hat. Als Marge vereinbaren die beiden Parteien „DM 0,19 per kg“. Weiter kommt man überein, die Bestellungen und Lieferungen „streng nach einem festen Terminplan“ durchzuführen. Fri- goscandia übernimmt zum Zweck der Belieferung den Tiefkühl- Lagerbestand von McDonald's. Das Unternehmen, das 1971 in München sein erstes Restaurant in Deutschland eröffnete, hatte

die Logistik bis dahin selbst erledigt und die Filialen direkt beliefert.

Drei Jahre später, im April 1978, gründet Frigoscandia die Tochterfirma Frigoropa hauptsächlich deswegen, weil sich das Geschäft mit McDonald's vom sonstigen Business deutlich unterscheidet: Frigoscandia tritt hier nicht nur als Spediteur, sondern auch als Großhändler gegenüber den Filialen von McDonald's auf und übernimmt damit die Wareneigentümer-



So fragte der Eiscreme-Hersteller Baskin Robbins an, doch die WLS wollte sich zunächst voll und ganz auf McDonald's konzentrieren.

WLS DC Duisburg-Großenbaum

schaft. So bekommt die neue Firma folgerichtig den Zusatz Handelsgesellschaft. Deren Geschäftsführer Andreas Rost und Kent Zohnne werden zu dieser Zeit von Seiten McDonald's verstärkt mit der Idee konfrontiert, das Deutschland-Geschäft umzustrukturieren und wie in den USA eine Totaldistribution mit Tiefkühl-, Kühl- und Trockenwaren einzuführen. So arbeiten Andreas Rost und Kent Zohnne an einer Studie mit, die das kostengünstigste logistische Konzept für die McDonald's-Distribution in Deutschland (und Europa) ermitteln soll. Das Ergebnis entspricht den Vorstellungen des Quick-Service-Restaurant-Konzerns.

Angesichts dieser Vorarbeit verwundert es nicht, dass die Studie die Grundlage des Angebots bildet, das Frigoropa am 21. April 1981 auf die Ausschreibung zum „Total Distributor Germany“ abgibt. Sie unterscheidet sich von der Ursprungsversion vor allem dadurch, dass sie zusätzlich „absolute Kosten für das im groben Rahmen bereits vorgegebene kostengünstigste Dis-

tributionsmodell“ enthält. Im Anhang zählt die Studie unter der Überschrift „Frigoropa – d e r Partner für McDonald's“ zudem acht Vorteile einer Entscheidung pro Frigoropa auf. Die wichtigsten lauten: „Gewinnbeteiligung und Kostentransparenz durch ein Joint Venture; langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit; Zugang zu Knowhow und Ressourcen der Frigoscandia hinsichtlich Tiefkühl- Lager- und Transportprobleme; bereits heute in fünf Ländern Totaldistributor für McDonald's.“

In der Tat belieferten zu diesem Zeitpunkt bereits Schwesterfirmen der Frigoropa Deutschland die McDonald's-Restaurants in Dänemark, Frankreich, Österreich, Schweden und der Schweiz als Total Distributor. Als am 1. November 1981 tatsächlich das Gemeinschaftsunternehmen in Deutschland die Arbeit aufnimmt, bleiben diese Firmen als Frigoropa-Unternehmen zunächst bestehen, um später sukzessive von der WLS übernommen zu werden. Und auch die WLS muss zum Stichtag noch unter dem Deckmantel der Frigoropa agieren:

1981



McDonald's schreibt eine Bewerbung zum „Total Distributor Germany“ aus und begibt sich somit auf die Suche nach einem Distributor, der auch in Deutschland alle im Restaurant benötigten Waren – Tiefkühl-, Kühl- und Trocken – aus einer Hand liefert. Frigoscandia erhält gegenüber einer Reihe kompetenter Mitbewerber den Zuschlag unter der Prämisse, ein neues Unternehmen für diese Aufgabe zu gründen.

1. November 1981



Gründung der WLS GmbH Warenhandel + Logistik + Service. Die WLS wird Exklusiv- und Total-Lieferant von McDonald's in Deutschland. Anteilseigner sind mit 45 Prozent die Frigoscandia GmbH, mit ebenfalls 45 Prozent McDonald's – inklusive der Franchisenehmer – und mit 10 Prozent der Managing Partner Andreas Rost.

Kartellrechtliche Bestimmungen, die sich am Umsatz und der Beschäftigtenzahl der Muttergesellschaften orientieren, machen für das neu gegründete Unternehmen eine Genehmigung notwendig. Das dauert seine Zeit – tatsächlich trifft die Genehmigung erst im Februar 1982 ein. Die Parteien haben allerdings vereinbart, die Total Distribution in dieser Übergangsphase auf dem Papier durch die Frigoropa Deutschland erledigen zu lassen.

Tatsächlich ist die WLS zu diesem Zeitpunkt schon vier Monate physisch am Werk und hat bereits die erste große Nagelprobe bestanden: Im November 1981 übernimmt die WLS die Trockenwaren ins eigene Liefersortiment, die bis dahin die Firma RWR an die deutschen McDonald's-Restaurants geliefert hat. Und wenn zum Stichtag 1.11. auch die Übernahme der RWR-Waren und -Lager durch den neuen Total Distributor vereinbart ist, hat doch in Reihen der WLS kaum jemand Kenntnisse von Trockenwaren oder deren Spezifizierung. So stehen am

Wochenende der Übernahme viele Fragezeichen auf den Gesichtern: Was versteht man unter einer Verpackungseinheit (VE) Scheuerlappen? Zehn Stück oder nur einen? Und welcher der zehn verschiedenen Deckel für Getränke-Becher verbirgt sich hinter welcher Artikelnummer? Fragen über Fragen, für deren Beantwortung nur drei Tage Zeit bleiben – am darauf folgenden Montag soll schließlich die Komplettbelieferung beginnen (vgl. dazu Beiratsprotokoll vom 19.2.1982 im Anhang, Agenda-punkt 2).

Und das tut sie auch, weil sich bereits in diesen ersten – wenn auch noch inoffiziellen – Tagen der WLS ein Vorteil offenbart, der in keiner Bewerbungsbroschüre genannt wird: Die Bereitschaft der gesamten Belegschaft, sich hundertzwanzigprozentig zu engagieren. Alle packen bei der Lager-Übernahme mit an, sortieren, rechnen, katalogisieren, arbeiten fast 60 Stunden am Stück und schlafen schließlich irgendwo zwischen – sauber sortierten – Scheuerlappen und Becherdeckeln ein. Um als „Total Distributor Germany“ wieder aufzuwachen. Was für ein Job. ■



**November 1981**

Eine Kernmannschaft von fünf Personen macht sich an den Aufbau der WLS: Neben dem Managing Partner Andreas Rost sind das Nikolaus Meischatz, Willi Müller, Bernhard Gabriel und Käthe Eickel. Die Firma hat ihren Sitz in Duisburg Großenbaum und verfügt über zwei vollsortimentierte Distributionscentren in Duisburg und Markgröningen. Zudem werden als sogenannte Satelliten Lagerkapazitäten für Tiefkühl-Waren in Hamburg, Groß-Gerau und München angemietet.



**Oktober 1983**

Gründung der I.T.S. Internationale Transporte & Spedition. Das Unternehmen wird zum optimierten Transport aller Produkte von den McDonald's-Lieferanten zu den bestehenden Distributionscentren der WLS gegründet. Im September 1986 wird das Unternehmen in S.T.I. Internationale Spedition & Transport umbenannt.



Dezember 1986

Die WLS bezieht ein maßgeschneidertes Distributionszentrum in Ilsfeld bei Heilbronn. Von hier aus werden ab jetzt die McDonald's-Restaurants im Süden Deutschlands beliefert. Die Satelliten in München und Groß-Gerau werden aufgelöst

Wussten Sie, dass in den Alpha-DCs ein paar ganz clevere Hilfen in den Lagern installiert sind?

## Immer lieferfähig

Die **WLS GmbH Warenhandel + Logistik + Service** ist von Beginn ihrer Tätigkeit im November 1981 an als Distributor im US-Sinn konzipiert, als Groß- und Außenhändler mit dem Schwerpunkt Logistik. Es gibt keinen Einkauf – die Preise handelt McDonald's aus – sondern nur Beschaffung, und keinen Verkauf: die Abnehmer sind exklusiv die McDonald's-Restaurants. Als Großhändler bringt die WLS das Sortiment der Systemgastronomie zusammen. Geschäftsphilosophie ist es, mit allen Artikeln des gesamten Sortiments immer lieferfähig zu sein – schließlich gibt es bei einem Ausfall einer Ware keine Alternative, die das Restaurant verwenden kann, um ein bestimmtes Fertigprodukt zu erstellen. Wichtiges Merkmal dabei ist das Wareneigentum – davor schrecken Anfang der 80er Jahre noch viele Firmen in Deutschland zurück, die allein als Spediteur tätig sind.



14

Zum Beispiel die rote Linie im Ladebereich auf 2,20 m Höhe. Sie zeigt die höchste zulässige Ladehöhe für Paletten an.



1986

Gründung der HLS Logistik in der Schweiz. Das Unternehmen mit dem heutigen Standort Oensingen ist exklusiv für die Belieferung aller McDonald's Restaurants in der Schweiz verantwortlich. Diese Restaurants waren zuvor seit Oktober 1976 durch Frigoscandia und seit April 1980 durch Frigoropa beliefert worden.



1986

Gründung der MLS in den Niederlanden. Auf Wunsch von McDonald's erfolgt hier der Zusammenschluss der WLS mit dem selbständigen Distributor Ber Damen, um dessen lokale Kompetenz mit dem Know-how der WLS zu vereinen.



Andreas Rost (links) und  
Nikolaus Meischatz (rechts)

Falls sie keine Fehler macht, ist für die WLS das Risiko vergleichsweise gering, auf den Waren sitzen zu bleiben: die Abnehmer sind in Form der McDonald's-Restaurants vorhanden. Zumindest die Franchise-Betriebe unter ihnen – in Deutschland sind das 60 bis 70 Prozent – müssen zwar nicht bei der WLS kaufen, tun es aber in der Regel: Die Preise sind durch die großen Mengen, die die WLS handelt, günstig, außerdem sind die Waren bereits durch McDonald's spezifiziert und genehmigt. Andere Lieferanten und deren Waren müssten die Restaurants erst von McDonald's prüfen und freigeben lassen. Trotzdem steht die WLS von Anfang an unter dem Druck, die spezifizierten Waren „Low Cost – Best Value“ zu liefern, weil sonst die Akzeptanz der Franchisenehmer für dieses Modell sinken würde. So besitzt die WLS als Total Distributor für McDonald's keineswegs einen Freibrief, sondern steht im Gegenteil unter einem besonderen inneren Druck, die Kunden immer zufrieden zu stellen.

Mindestens genauso wichtig ist zudem der Service-Gedanke, der auch im Namen der Firma verankert ist. Die drei Buchstaben WLS sollen nach dem Willen der Anteilseigner exakt zum Ausdruck bringen, was das Unternehmen tut: Warenhandel steht für den Kauf und Verkauf als Großhändler, Logistik – ein in Deutschland zu der Zeit kaum bekannter Begriff – steht für den physischen Warenfluss vom Lieferanten zum Besteller, Service für den begleitenden Informationsfluss, der die Logistik optimiert und dem Kunden die Beschaffung transparenter macht. Umso schöner übrigens angesichts der Beteiligung eines US-amerikanischen Partners, dass das Ganze auch auf Englisch funktioniert: WLS steht hier für Wholesale + Logistics + Service. ■



**März 1988**

Die komplette WLS zieht innerhalb Duisburgs von Großenbaum nach Rheinhausen um und nimmt gemeinsam mit der FSB Backwaren GmbH und der L+O Fleischwaren GmbH (heute Esca Food Solutions) die erste McDonald's Food Town in Europa in Betrieb. Auf dem ehemaligen Zechengelände Diergardt Mevissen verbinden die Großbäckerei und der fleischverarbeitende Betrieb ihre Produktionen mit dem ersten selbst errichteten Distributionszentrum der WLS. Der WLS-Satellit in Hamburg wird zeitgleich geschlossen.



**April 1988**

Gründung der SDL Service + Distribution + Logistik in Österreich. Als Groß- und Außenhandelsunternehmen mit dem Schwerpunkt Logistik zeichnet die SDL exklusiv und total für die Belieferung aller McDonald's-Restaurants in Österreich verantwortlich.



**Herausgeber**  
Havi Global Logistics GmbH  
Geitlingstraße 20  
47228 Duisburg

Tel.: +49 20 65 695 04  
[info@havi-logistics.com](mailto:info@havi-logistics.com)  
[www.havi-logistics.com](http://www.havi-logistics.com)

**Verantwortlich**  
Christoph Thünemann  
General Manager Corporate Communications