



Zur Person

Frank Sportolari wurde als Kind einer italienisch-deutschen Familie in Chicago geboren. Er studierte Wirtschaftswissenschaften an der University of Illinois und belegte Managementkurse in den USA und in England. Bei UPS fing er 1986 in Deutschland als Management-Trainee an und durchlief dort zehn Jahre lang verschiedene Positionen. Es folgten Stationen in Spanien, Italien und Belgien, bevor er 2002 Country Manager in Italien und 2004 Europe Region Strategy Manager in Brüssel wurde. 2007 übernahm er erneut UPS Italien als Country Manager. In Deutschland ist er seit 2011 Germany District Manager und seit April 2018 zudem Präsident der American Chamber of Commerce in Germany. Frank Sportolari lebt mit seiner Familie in Düsseldorf.

Transatlantische Beziehungen verbessern

Bei einem Treffen in München sprachen Frank Sportolari, Deutschland-Chef des Logistikkonzerns UPS und Präsident der American Chamber of Commerce in Germany, und der BVL-Vorstandsvorsitzende Robert Blackburn über die Zukunft des Zustellgeschäfts, neue Technologien und die Entwicklung der transatlantischen Partnerschaft.

Robert Blackburn: Hallo Frank, vielen Dank für deine Einladung nach München ins Schlachthofviertel. Gerade hat UPS hier einen bunten Trailer abgestellt, und nun beladen zehn deiner Mitarbeiter verschiedene Fahrräder mit Paketen. Was ist das hier? Das sieht spannend aus!

Frank Sportolari: Herzlich willkommen, Robert, und vielen Dank, dass du gekommen bist. Ich wollte dir eines unserer erfolgreichen Projekte zeigen, bei dem wir testen, wie sich die Engpässe auf der letzten Meile beseitigen lassen. Wenn wir mit Sackkarren und Lastenrädern ausliefern, sind wir schneller, entlasten den Verkehr in der Innenstadt und tragen dazu bei, Emissionen und Lärm zu reduzieren. Das ist ziemlich einmalig in Deutschland.

Blackburn: Okay, ein tolle Idee. Wie macht ihr das genau?

Sportolari: Wir beteiligen uns am Projekt „City2Share“ der Stadt München, das nachhaltige Mobilitätskonzepte untersucht. Seit Juli 2017 kombinieren wir in bestimmten innerstädtischen Bezirken Mikro-Depots mit Lastenrädern, dreirädrigen Cargo-Cruisern mit Elektromotor und teils auch Sackkarren. Ange-

fangen haben wir mit einem Container und 270 Stopps, jetzt sind es schon drei Container an drei Standorten – und 1.000 Stopps am Tag. Dafür hätten wir sonst neun Lieferfahrzeuge benötigt, die 1.000-mal anhalten, die Straße zustellen und potenziell Ärger verursachen.

Blackburn: Und wie kommt diese umweltfreundliche Auslieferung mit Fahrrädern an? Sind die Menschen mit Radfahrern von UPS geduldiger als mit den Fahrern von Auslieferungsfahrzeugen?

Sportolari: Ja, die Reaktion ist ganz anders. Paketzusteller, egal von welcher Firma, werden häufig mit dem Vorwurf konfrontiert, ihre Lieferfahrzeuge blockierten den Verkehr und stünden im Weg. Die Leute sind sehr ungeduldig. Bei unseren Fahrradzustellern ist das Bild dagegen sehr positiv: Sie werden von Passanten angehalten und gefragt, ob man ein Foto von ihnen machen darf – und diese Fotos tauchen dann bei Facebook oder Twitter auf. Das ganze Konzept wird gelobt!

Blackburn: Wollt ihr das Projekt weiter ausbauen? Es ist ja bislang nur in einem Teil der Münchner Innenstadt umgesetzt. →

Sportolari: Wir experimentieren auch in anderen Städten mit Fahrradauslieferungen. Für München planen wir in Schwabing eine Erweiterung des Konzepts. Bislang nimmt unser UPS-Container etwa zehn Parkplätze weg, das mögen die Anwohner nicht besonders. Mit den neuen Cargo-Bikes „Box Movr“, die wir mit der Firma Rytle entwickelt haben, benötigen wir nur noch einen Parkplatz für den Container. Der ist natürlich viel kleiner als die großen Auflieger. Es passen aber neun 1,7 Kubikmeter große Boxen hinein, die in der Zentrale vorgepackt werden. Und – das ist der Clou – die Boxen passen perfekt zu den Cargo-Bikes und lassen sich ganz leicht austauschen. Unser Zusteller kommt morgens zum Container, holt seine Box heraus und beginnt die Tour. Ist er fertig, tauscht er die Box aus und geht auf die nächste Runde.

Und wir können sogar noch weiter gehen: Bislang können wir nach 17 oder 18 Uhr nicht mehr ausliefern, weil die Fahrer mit den abgeholten Paketen in die Zentrale fahren, wo diese sortiert werden. Aber bald könnten wir mit dem Rytle-System auch von 20 bis 21 Uhr ausliefern, wenn die Kunden zu Hause sind. Dazu müssten wir natürlich zusätzliche Auslieferer einstellen, unser Equipment würde dafür aber besser genutzt.

Blackburn: Mal was anderes, Frank, wir sind zwei Männer aus vier Nationen. Meine Wurzeln liegen in Schottland und Deutschland, deine in den USA, Italien und Deutschland. Wo sind die größten Vorteile jeder Nation, wo sind die Amerikaner stark, wo die Deutschen? Gibt es Unterschiede zwischen deutschen und amerikanischen Firmen?

Sportolari: Interessante Frage, Robert. Da hast du den Vorteil, dass du Deutscher bist. Ich lebe zwar schon lange in Deutschland, bin aber Amerikaner. Als UPS-Chef habe ich natürlich viele deutsche Firmen kennengelernt, und ich bewundere die

Art, wie sie Geschäfte machen und wie sie sich, vor allem im Mittelstand, ständig verbessern, weiterentwickeln und auf lange Sicht investieren.

Eine charakteristische deutsche Eigenart scheint mir zu sein, Unsicherheit zu vermeiden. Dagegen spricht grundsätzlich nichts, aber ich denke, dass man bei den rasanten Entwicklungen heutzutage auch mal ins kalte Wasser springen muss. Darin sind Amerikaner vielleicht ein bisschen besser, weil sie weniger Scheu vor Risiken haben. Ich denke, das zeigt sich gut in der Start-up-Szene: Amerikaner probieren ein Geschäft aus, und wenn sich zeigt, dass der Weg zum Erfolg in eine ganz andere Richtung führt, dann ändern sie die Richtung eben. Das ist eine amerikanische Art, Dinge zu betrachten, eine andere Mentalität. Ich glaube aber, dass man immer darum bemüht sein sollte, beide Einstellungen zu kombinieren.

Blackburn: Du giltst ja allgemein als Fan von neuen Technologien. Man hört, dass du für Lang-Lkw bist, für Platooning und auch für autonomes Fahren. Ist das eine typisch amerikanische Eigenschaft, von solchen Ideen begeistert zu sein?

Sportolari: Ich denke schon. Und es wäre naiv zu glauben, dass ein Geschäftsmodell, das über 100 Jahre alt ist, sich nicht weiterentwickeln muss. Dann verliert man den Anschluss. Deshalb gibt UPS schon seit über 20 Jahren mehr Geld für neue Technologien aus als für die Lkw-Flotte. Unser Gründer Jim Casey war ein Business-Genie: Er hat UPS 1907 mit einem Startkapital von 100 Dollar aufgebaut – heute hat das Unternehmen fast 500.000 Mitarbeiter. Jim Casey war sehr innovativ und hat zum Beispiel schon in den 1920er-Jahren die ersten Elektrofahrzeuge eingesetzt. Dieser Innovationsgeist, immer effektiver und besser zu werden, ist in unserer starken Unternehmenskultur und ihren Werten verankert.



»Es wäre naiv zu glauben, dass ein Geschäftsmodell, das über 100 Jahre alt ist, sich nicht weiterentwickeln muss.«

Frank Sportolari



Fotos: Kay Blaschke

Drehte eine Proberunde: Robert Blackburn am Steuer eines „Movr“, des Cargo-Bikes des Bremer Herstellers Rytle.

Blackburn: Diese neuen Technologien, vor allem das viel zitierte Thema Digitalisierung, schaffen die bei euch Arbeitsplätze oder sind sie der Jobkiller, wie viele befürchten?

Sportolari: Interessanterweise wurde genau diese Frage vor einigen Wochen auf unserer großen Betriebsräteversammlung gestellt. Die Antwort war: Ja, neue Technologien und all die Umwälzungen und Veränderungen zerstören sehr viele Arbeitsplätze! Aber wenn man an die 90er-Jahre zurückdenkt, als wir unsere große Sortieranlage in Frankfurt-Fechenheim gebaut haben, da gingen auch viele Arbeitsplätze verloren. All die Mitarbeiterinnen, die sich um die maschinell nicht lesbaren Pakete gekümmert haben, die sind weg. Da saßen viele Frauen, die die Daten ergänzen mussten. Und keine hat sich beklagt, dass die Jobs weggefallen sind. Denn es sind andere Jobs hinzugekommen, weil wir gewachsen sind. Alle Jobs, die mit der Zeit nicht mehr benötigt werden, werden durch andere Arbeitsplätze ersetzt, weil wir kontinuierlich wachsen.

Das ist vielleicht in unserem Sektor ein Luxus: Logistik wächst und wächst. Deshalb bin ich mir sicher, dass die Zahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter steigen wird, auch wenn wir konsequent automatisieren, was heute noch manuell gemacht wird. Das ist nichts Neues. Als ich vor

32 Jahren bei UPS anfing, haben die Zusteller alles händisch gemacht. Ein Lieferschein musste unterschrieben werden, dann wurde er abgeheftet. Es gab eine riesige Abteilung, die sich kümmerte, wenn ein Paket nicht ausgeliefert wurde. Heute geht das alles mit elektronischer Signatur, die ganze Abteilung konnte eingespart werden. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft durch Innovationen Wachstum und dadurch noch mehr Arbeitsplätze kreieren werden.

Blackburn: Was wir eben gesehen haben, war ja eigentlich ein Gegentrend. Ein Fahrer bringt mit einem Lkw einen Trailer hierher, dann liefern zehn Fahrer mit ihren Fahrrädern die Pakete aus. Rechnet sich das? Wie schafft ihr es, dass das wirtschaftlich ist?

Sportolari: Das rechnet sich, Robert. Aber genau das war natürlich am Anfang die große Frage. Im Allgemeinen kann ich sagen, dass alles, was wir für Nachhaltigkeit tun, am Ende auch ökonomisch besser ist. Aber das sollte für uns Logistiker keine Überraschung sein, das ist ja unser Credo, mit weniger mehr zu erreichen. Das ist Logistik.

Blackburn: Das sollten wir Logistiker uns alle merken, Frank: Durch Nachhaltigkeit lassen sich bessere wirtschaftliche Ergebnisse erzielen! →



Im Spind seines Neusser Büros hängt zwar eine braune UPS-Uniform, zum Treffen mit Robert Blackburn (5. v. r.) kam Frank Sportolari aber im Anzug nach München – hier mit seinem Zustellerteam für das „City2Share“-Projekt.

»Wir müssen den richtigen Weg finden, um Handelshemmnisse abzubauen, statt sie – wie jetzt – aufzubauen.«

Frank Sportolari

Sportolari: Nachhaltigkeit bedeutet, dass wir weniger fahren müssen, und das wollten wir schon vor 50 Jahren. Jedes Mal, wenn wir in dieser Entwicklung ein bisschen weitergehen können, dann ist das gut.

Blackburn: Lass uns mal die kleine Bühne des Unternehmens verlassen und zur Politik wechseln. Du bist ja Präsident der American Chamber of Commerce in Germany und giltst

weiterhin als Befürworter von TTIP. Siehst du Chancen für ein Handelsabkommen zwischen den USA und Deutschland?

Sportolari: Der Name TTIP ist verbrannt, das nennt niemand mehr so. Aber ich sehe schon eine Möglichkeit, etwas zu erreichen. Auch Präsident Trump hat gesagt, man soll einfach alle Zölle abschaffen. Ich glaube, dass es so eine umfassende Vereinbarung wie TTIP nicht mehr geben wird. Eine Einigung wäre zu schwierig, aber wahrscheinlich weniger wegen Präsident Trump als wegen Deutschland. Wir dürfen nicht vergessen, dass sich Deutschland sehr gegen TTIP gestellt hat. Auf der anderen Seite gab es kürzlich zwei Umfragen: Laut Bertelsmann sagten 70 Prozent aller Deutschen, dass Handel mehr Wohlstand ermöglicht. In Amerika hat Gallup dieselbe Frage gestellt, und es waren sogar 78 Prozent der Amerikaner dieser Meinung. Es gibt also einen Konsens. Man muss nur den richtigen Weg finden, die Handelshemmnisse und Tarife abzubauen, statt sie – wie jetzt – aufzubauen.

Blackburn: Dabei ist ja die Verflechtung untereinander groß. Amerikanische Firmen schaffen in Deutschland viele Arbeitsplätze – und deutsche Unternehmen umgekehrt in den USA. Wie siehst du das als AmCham-Chef auf der einen und als UPS-Chef auf der anderen Seite?

Sportolari: Es ist eine wichtige Aufgabe der AmCham, klarzumachen, wie viele Arbeitsplätze amerikanische Firmen in Deutschland geschaffen haben. Das sind sehr viele. Aus dem Stegreif weiß ich keine Zahl, aber allein bei UPS waren es 20.000, bei Ford über 30.000. Als Handelskammer ver-

stehen wir uns aber nicht nur als amerikanische, sondern eher als transatlantische Einrichtung.

Blackburn: Wie kommt das?

Sportolari: Ein großer Teil unserer Mitglieder sind deutsche Firmen! Das war vor über 100 Jahren, als die AmCham in Berlin gegründet wurde, noch anders. Heute haben wir 60 Prozent deutsche Firmen, die sehr

viel in den USA investiert haben, etwa die BASF. Wenn sich die AmCham für transatlantische Beziehungen einsetzt, ist das für uns alle gut. Natürlich ist es schwierig einzuschätzen, ob wir auf die derzeitige Politik einwirken können. Aber in den vergangenen Wochen ist mir bewusst geworden, dass die Gouverneure der US-Bundesstaaten wichtige Ansprechpartner sind. Denn sie sind sehr viel abhängiger von den Wählern ihres Staates, als es deutsche Ministerpräsidenten sind, besonders wenn es um Arbeitsplätze geht. In Georgia gibt es zum Beispiel viele Jobs, die deutsche Firmen geschaffen haben, oder in South Carolina. Die dortige BMW-Fabrik hat 9.000 Arbeitsplätze. Wenn ein Gouverneur in Washington Bedenken äußert, dann werden die dort sehr ernst genommen.

Deshalb bauen wir gerade Kontakt zu Gouverneuren auf, in deren Bundesstaaten viele deutsche Firmen investiert haben. Für mich als AmCham-Präsident ist es sehr wichtig, unsere Mitglieder dabei stärker einzubeziehen. Nehmen wir zum Beispiel die BASF: Als großer Konzern hat sie mit Sicherheit überall auf der Welt Kontakte. Die fehlen aber dem Mittelstand, und dem wollen wir verstärkt helfen. Erst heute Morgen beim Frühstück habe ich mit jemandem darüber gesprochen. Der Mann hat in South Carolina investiert und ist in Sorge, weil er Stahl und Aluminium braucht. Er hat massive Preisprobleme mit großen Kunden, mit denen er vor sechs Wochen Verträge unterschrieben hat. Das sind für uns wichtige Mitglieder, denen wir helfen wollen. Das Schlimmste ist jedoch, dass ich von Vorständen höre, dass sie ihre Investitionen verschieben.

Fotos: Kay Blaschke

Blackburn: Da hast du völlig recht, das sehen wir genauso. Du bist ja auch im Beirat der BVL – was würdest du uns hinsichtlich der transatlantischen Beziehungen empfehlen, was können wir tun?
Sportolari: Darüber haben wir schon einmal gesprochen, aber damals war es nicht ganz so dringend wie heute. Ich fände es eine hervorragende Initiative, wenn die AmCham und die BVL mit ihren amerikanischen Regionalgruppen gemeinsam versuchen würden, die transatlantischen Beziehungen zu verbessern. Das würde ich gerne mit dir machen, Robert, du hast ja auch viel Erfahrung in Amerika gesammelt. Es wäre an der Zeit! Wir sind bei der BVL ja sehr breit aufgestellt, und – das ist faszinierend – es sind viele Logistiker aus unterschiedlichen Firmen und Branchen dabei und nicht nur Logistikdienstleister. Die sollten wir aktivieren. Leider merken die Firmen erst, wie wichtig der freie Handel ist, wenn er nicht mehr funktioniert. Und es wird Auswirkungen haben, wenn uns jetzt neue Steuern und andere Aktivitäten die Arbeit schwerer machen.

Blackburn: Es ist ja durch deine Initiative gelungen, dass wir den amerikanischen Botschafter auf unserem Kongress begrüßen können. Was erwartest du, was glaubst du, wird er uns mit auf den Weg geben? Wird er uns etwas erklären wollen oder wird er uns ermuntern, Schritte nach vorne zu gehen – und wenn ja, wie sehen die aus?

Sportolari: Zum einen ist Botschafter Richard Grenell ganz anders als alle seine Vorgänger. Er sieht sich als jemand, der To-do-Listen schreibt und sie dann abarbeitet. Er will nicht nur über Ideen reden, sondern konkret hören, was gemacht werden muss. Das nimmt er auf seine Liste und versucht zu helfen. Das hat mir gefallen! Zum ersten Treffen der AmCham mit ihm habe ich auf seine Bitte hin zehn CEOs amerikanischer Firmen eingeladen.

Blackburn: Was hattest du für einen Eindruck von ihm?

Sportolari: Ich glaube, er ist lieber unter Geschäftsleuten als unter Politikern. Wir haben uns natürlich sehr gefreut, dass er für den Deutschen Logistik-Kongress zugesagt hat. Er hat verstanden, dass in der BVL nicht nur Logistikdienstleister sind, sondern auch produzierende und Handel treibende Firmen, die weltweit agieren und sehr viel mit Amerika zu tun haben. Ich bin mir sicher, dass er ausführlich über Präsident Trumps Strategie reden wird. Er ist ein sehr charmanter Mann, hatte aber am Anfang ein bisschen schlechte Presse, wenn man das so sagen kann. Er ist direkt und sagt, was er denkt. Er wird uns sicherlich aufzählen, welche Prioritäten er hat, und uns fragen, ob wir ihn unterstützen können. Gleichzeitig wird er uns fragen, wie er uns unterstützen kann. Das finde ich gut. Und er ist anscheinend sehr eng mit Präsident Trump vernetzt. Das ist für uns ein Vorteil. Ich hoffe, wir können ihm unsere Auffassung vermitteln. Sein Auftritt wird für uns und unsere Mitglieder ziemlich spannend sein.

Blackburn: Das ist er tatsächlich, das sehen wir schon jetzt an den Reaktionen einiger unserer Mitglieder: Was, den habt ihr geholt, ja, warum denn? Ganz einfach, ich glaube, man muss ihn kennenlernen. Wir haben auch auf dem Höhepunkt der Ukraine-Krise den russischen Botschafter eingeladen. Und es war sehr interessant, seinen Standpunkt zu hören.

Vielen Dank, Frank, für dieses interessante Gespräch. Ich freue mich schon auf den Kongress, wenn du mit Botschafter Grenell und unserem Geschäftsführer Prof. Thomas Wimmer auf der Bühne stehen wirst! (th) ■



Lagebesprechung: UPS ist Projektpartner von „City2Share“ und beliefert ein Münchener Modellquartier für nachhaltige urbane Elektromobilität von einem City-Hub aus per Lastenrad.