

# Lutz Lauenroth Kooperationen kommen im Teil- und Komplettladingsgeschäft auf der Straße e. Nach dem Pionier Elvis gehen Transcoop09 und Kolos an den Start.

**G**emeinsam geht vieles besser. Diese Erkenntnis setzt sich zunehmend bei Kraftwagen-Expeditionen durch. Waren es bisher vor allem Stückgutspediteure, die sich in festen Verbänden zusammenfanden, folgen nun verstärkt die Kollegen aus dem Teil- und Komplettladingsgeschäft. Nach dem Vorreiter Elvis sind in den vergangenen eineinhalb Jahren mit Transcoop09 und Kolos zwei weitere Kooperationen dazugekommen.

Und damit muss längst nicht Schluss sein. Denn: „Wir mittelständischen Unternehmen werden auf Dauer nur gemeinsam im Wettbewerb gegen die Großen bestehen können“, ist Josef Perisa, Vorsitzender der Transcoop09 und einer der Geschäftsführer der Allgäuer-Gruppe in Neu-Ulm, überzeugt. So ist für ihn „noch genügend Platz für weiteren Kooperationen.“

Sowohl die Transcoop09 als auch der im laufenden Jahr unter Schirmherrschaft der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft gegründete Verbund „Kooperation, Logistik, Expedition“ (Kolos) zielen auf mittelständische, inhabergeführte Unternehmen mit eigenen Fuhrparks. „Die Unternehmer müssen bereit sein, sich in eine Kooperation zu integrieren“, nennt Kolos-Initiator Ernst Mäußler eine Grundvoraussetzung.

Dazu sind mehrere Herausforderungen zu bestehen, weiß Jochen Eschborn, Initiator und Vorstand der 2006 gegründeten Elvis AG. Die unterschiedlichen Unternehmensstrukturen sind unter einen Hut zu bringen, das anfangs fehlende Grundvertrauen muss geschaffen werden, und Produkte müssen gemeinsam definiert werden, zählt Eschborn, selbst Transportunternehmer, auf.

Bei beiden Neugründungen steht der Ladungsaustausch im Vordergrund. Aber: Transcoop09 hat den Fokus schnell ausgedehnt. „Wir wollen gemeinsam mehr Leistungsgebiete abdecken, als es der einzelne Partner allein kann“, betont Perisa. Lager, nationaler und internationaler Transport, Zoll, See- oder Luftfracht sind innerhalb der Gruppe gebotene Leistungen. Ein Transcoop09-Partner, der beispielsweise für Luftfracht angefragt wird, kann diese Leistung mit Hilfe eines Verbundspediteurs anbieten. Und: Als Verbund wird Transcoop09 auch für größere Ladungspakete interessant, die den einzelnen Partner überfordern würden. „Wir sind bereits von ersten Verladern aufgefordert worden, Angebote bei Ausschreibungen abzugeben.“ Aktu-

ell versucht Transcoop09, auf Basis bestehender Aufträge Linienverkehre aufzubauen.

Damit die Qualität stimmt, hat Transcoop09 ein internes Dauerprüfverfahren eingeführt. „Nur auf diese Weise kann ich gegenüber dem Kunden die Leistung quasi blind versprechen, auch wenn ich sie nicht selbst erbringe“, sagt der Spediteur.

Nachdem Transcoop09 Mitte vergangenen Jahres mit 13 Mitgliedern angefangen hat, sind es derzeit 68. Allerdings werden Ende des Jahres gut 20 Partner den Verbund wieder verlassen, aber „der harte Kern ist immer größer geworden“, freut sich Perisa. Eine konkrete Zielgröße hat Transcoop09 ohnehin nicht. Es kommt immer auf die Region oder die Leistungen an, die ein Neuzugang einbringen kann.

Kolos indes ist mit zunächst 14 Unternehmen an den Start gegangen. Inzwischen machen 20 Firmen mit, die zwischen 7 und 100 Lkw haben. Weitere sollen hinzukommen, Gespräche mit interessierten Unternehmen werden geführt. „Wir wollen aber nicht mit aller Gewalt wachsen, sondern schauen uns Kandidaten genau an, ob sie zu uns passen“, weiß auch er um die Gefahr, dass sich bisherige Einzelkämpfer nicht richtig integrieren lassen.

Wesentliches Kolos-Ziel ist eine engere Zusammenarbeit der Unternehmen untereinander. Das sind zunächst der Aufbau von Vertrauen, eine intensive Kommunikation und gemeinsame Weiterbildungsmaßnahmen, zählt Mäußler auf. Vorbereitet werden der Ladungsaustausch, die Teilladungsoptimierung und Kundenprojekte.

Die ersten Schritte waren bisher neben der Schaffung von Datenstrukturen Mitglieder- und Disponententreffen, die dem gegenseitigen Kennenlernen dienen. In der Laderaum- und Frachtbörse TimoCom wurde eine geschlossene Benutzergruppe zur SVG-Frachtenbörse eingerichtet. Anfang des kommenden Jahres soll ein Arbeitskreis Teilladung die Tätigkeit aufnehmen.

Kooperationspionier Elvis, was für Europäischer Ladungs-Verbund Internationaler Spediteure steht, ist nach vier Jahren schon deutlich weiter als die beiden neuen Verbände. So geht es Elvis nicht um den reinen Ladungsaustausch und gemeinsame Einkaufsmöglichkeiten, sondern um eine Systematisierung und damit Industrialisierung des Teil- und Komplettladingverkehrs. Dazu wurde eine eigene Frachtenplattform entwickelt.

## ELVIS GEHT ES UM EINE SYSTEMATISIERUNG DER LADUNGSVERKEHRE

Die unterschiedlichen Strukturen der Partner unter einen Hut zu bringen und gemeinsame Produkte zu definieren, seien im Rückblick die wichtigsten Herausforderungen gewesen, meint Eschborn. Eine Kooperation fordert viele Mitglieder. „Die Unternehmer werden damit konfrontiert, für ihren Betrieb Zukunftsperspektiven zu entwickeln – in einer Intensität, die sie als Alleingänger nicht kannten“, berichtet er. Inzwischen hat Elvis 93 Mitglieder mit rund 10 000 eigenen Fahrzeugen. Dem Ziel, durchschnittlich alle 50 km über eine Elvis-Station zu verfügen, ist der Verbund nahegekommen, auch wenn Eschborn weiße Flecken beispielsweise in den Regionen Magdeburg, Mecklenburg-Vorpommern, Kempten oder Görlitz nicht verschweigt. Und: „In den vier Jahren haben nur fünf Unternehmen Elvis wieder verlassen“, verweist er auf große Kontinuität.

### KOOPERATIONEN IM ÜBERBLICK

	Elvis AG	Transcoop 09	
Gründung	November 2006	1. Juli 2009	19.
Mitglieder	91	68	
Zahl der Depots	165	> 90	
Vertreten in europäischen Ländern	13	11	
Fahrzeuge im Verbund	10 000 * 12 000 ** 97***	4 800	
Umschlag- und Lagerfläche	1,4 Mio. m <sup>2</sup>	650 000 m <sup>2</sup>	116
Mitarbeiter bei den Mitgliedern	15 700	6 500	
Internetadresse	<a href="http://www.elvis-ag.eu">www.elvis-ag.eu</a>	<a href="http://www.transcoop09.de">www.transcoop09.de</a>	<a href="http://www.kolos.de">www.kolos.de</a>

\*Lkw, \*\*Auflieger, \*\*\*Elvis-Pooltrailer

Quelle: Angaben der Kooperationen/Stand: April 2010

Vorteile bringt Größe nicht nur in der Disposition und damit Fahrzeugauslastung, sondern auch im Kampf um Großkunden, die für einzelne Partner nahezu unerreichbar sind. So hat die AG bereits drei Kontrakte für ihre Mitglieder geschlossen, deutet Eschborn an.

War der Verbund bisher überwiegend auf Komplettlading ausgerichtet, soll Anfang April 2011 ein Teilladungssystem an den Start gehen, das über ein Hub in Homberg/Elze abgewickelt wird. Daran werden sich mindestens 36 Elvis-Partner sowie weitere Dritte beteiligen. Dies wird unter dem Dach der Elvis Teilladungssystem GmbH geschehen. Schon Anfang 2011 ist die Einführung eines Paletten-Clearings vorgesehen. Langfristiges Ziel ist es, ein Ladungsnetz mit regelmäßigen Linienverkehren aufzuziehen, deutet Eschborn an.

Bei allen sachlichen Vorteilen sind sich die Kooperationsmentoren einig: Die Chemie unter den Beteiligten muss stimmen, jeder muss sich einbringen und darf nicht nur auf seinen eigenen Vorteil aus sein. „Als allererstes muss ein Grundvertrauen in die Kooperation und die Partner gewonnen werden“, weiß Eschborn. Im Idealfall entstehen dabei nicht nur partnerschaftliche, sondern freundschaftliche Beziehungen, erlebt Perisa. „Wir vertrauen uns, dann funktioniert das auch.“ DVZ 30.12.2010



Ladungsaustausch und damit eine bessere Auslastung der Lkw ist ein wesentliches Ziel der Kooperationspartner.



Lutz Lauenroth, stellvertretender DVZ-Chefredakteur.