

Partner statt Einzelkämpfer

Straßengüterverkehr Kooperation transcoop09 will Netz verdichten



Foto: transcoop09

Mehr als 3000 ziehende Einheiten sind für die transcoop09-Partner unterwegs.

Von Jens Kohagen

Das Gründungsjahr wird im Namen deutlich: Im dritten Jahr ist die mittelständische Kooperation transcoop09 aktiv. Weg vom Einzelkämpferdasein hin zur Partnerschaft, lautet das Ziel. Wie weit transcoop09 damit gekommen ist und wo es noch hakt, wurde auf einem eigenen Kongress in Darmstadt deutlich.

„Als wir 2009 deutlich weniger Geschäft hatten, habe ich beschlossen, für den Ladungsaustausch Kooperationspartner zu suchen.“ Aus dieser Suche entstand dann in der Folge die Kooperation transcoop09, ein Verbund mittelständischer Spediteure, skizzierte Ulrich Scharrenweber, Geschäftsführender Gesellschafter der Lübker Spedition, Hamburg, auf einem von dem Verbund organisierten Kongress vergangene Woche in Darmstadt.

Heute hat die Kooperation 39 Partner mit 50 Standorten in Deutschland und dem angrenzenden Ausland. Für 2012 ist Scharrenweber optimistisch: „Januar und Februar sind traditionell

schwache Monate; das wird zum Frühling hin besser. Wir sind nicht euphorisch, aber zuversichtlich.“

Hinter der Kooperation steht die Idee, aus der Einzelkämpferposition wegzukommen und flächendeckend möglichst viele Dienstleistungen anbieten zu können, erläuterte Scharrenweber. Daher strebe transcoop09 auch nicht an, ein standardisiertes Einheitsprodukt anzubieten. Vielmehr biete jeder Partner sein komplettes Leistungsspektrum an. So sei innerhalb des Verbunds von Teil- und Komplettladungsverkehren über Gefahrgut-, Schwer- und Sondertransporte bis hin zu Lagerleistungen praktisch alles vertreten – und das für nahezu alle Warengruppen einschließlich Lebensmittel, Gefahrgut und Automotive.

Entscheidend für das Funktionieren der Kooperation sei, dass kleine und große Partner auf Augenhöhe arbeiten und sich die handelnden Personen persönlich kennen. So sei auch Kundenschutz kein Problem. Anfängliche Skepsis habe sich zerstreut.

Lücken im Netz. Trotz der zahlreichen Partner ist Scharrenweber allerdings mit der Flächendeckung in Deutschland nicht zufrieden: „In den Postleitzahlgebieten 10, 77 bis 79 und 80 bis 84 stünden uns neue Partner gut zu Gesicht“, sagt er. Interessierte Unternehmen müssten nach erster Kontaktaufnahme einen Fragebogen ausfüllen. Auf dessen Basis entscheide die Vollversammlung, ob der Kandidat eingeladen werden soll, um sich vorzustellen. Danach setze dann der Entscheidungsprozess über eine Mitgliedschaft ein.

Prof. Dirk Engelhardt, Logistikleiter in der Raiffeisen Warenzentrale

Rhein-Main e.G., disponiert 700 eigene Einheiten, darunter 180 eigene Züge im gewerblichen Güterverkehr, aber auch im Werkverkehr. Als Transportdienstleister und Verloader kennt er beide Seiten einer Kooperation und war bei mehreren Gründungen beratend oder als Mitglied dabei. Nach seinen Erfahrungen müssen Speditionskooperationen heute mindestens Deutschland, besser Europa abdecken können. Wichtig seien eine echte partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie flexible Reaktionen auf Kundenanfragen.

Gemeinsame Transportplanung. Die Kosten sollten Kooperationen durch gemeinsamen Einkauf und gemeinsame Investitionen, beispielsweise in IT-Systeme, senken. Überhaupt sei eine gemeinsame IT-Lösung wünschenswert, beispielsweise für die Transportplanung.

Große und kleine Partner müssen auf Augenhöhe zusammenarbeiten

Neben einer zentralen Anlaufstelle für Kunden und Partner sollte eine Marke für die Ko-

operation aufgebaut werden.

Webbasierte Telematiklösungen, mit denen Fahrzeuge und Sendungen in Echtzeit verfolgt werden können, seien heute für 3000 bis 7000 EUR zu haben; hinzu kämen 20 bis 30 EUR monatlich pro Fahrzeug. Engelhardt empfahl, auch die Lenk- und Ruhezeiten der Fahrzeuge der Partner in diese Datenbasis einzustellen. So könne man sehen, ob der Partner aufgrund der Restlenkzeiten in der Lage sei, gewisse Aufträge zu übernehmen. Zudem empfahl er eine Exportmöglichkeit der Sendungsdaten in Excel, um sie dann hausintern weiterverarbeiten zu können.

DVZ 14.2.2012

HINTERGRUND

Transcoop09

- 39 Partner mit 50 Standorten
 - 3000 ziehende Einheiten, 5000 Trailer, 5000 Wechselbrücken
 - 500 000 m² Lager- und Umschlagflächen, 50 000 m² Gefahrgutlager
 - über 3500 Mitarbeiter
 - Jahresumsatz der Partner 750 Mio. EUR; davon 2,3 Mio. EUR im Ladungsaustausch
 - vertreten in Deutschland, Österreich, Litauen, Polen, Ungarn, Slowenien, Serbien, der Türkei und der Schweiz
- www.transcoop09.de

Jens Kohagen, Fachjournalist, Frankfurt/Main.
Kontakt über lauenroth@dvz.de