

Wochenmagazin für Spedition, Transport und Logistik

verkehrs RUNDSCHAU

25/2017

23. Juni 2017 Verlag Heinrich Vogel ISSN 0341-2148 B 6924



www.verkehrsrundschau.de



32 LAGERNETZWERKE

Wer Lieferfenster verpasst, muss oft kurzfristig Lagerfläche finden. Netzwerke und Lagerbörsen versprechen Hilfe

40 TELEMATIK

Tanken über das Internet und Smartphone statt Zettelwirtschaft: Die Daimler-Tochter FleetBoard rüstet ihr Telematiksystem auf



Alternative zum V8

Mit 500 PS wird Scania's stärkster
Sechszylinder zur scharfen
Konkurrenz für den V8 Seite 36

Rubrikanzeigen
finden Sie
ab Seite 47

Palette sucht Stellplatz

Wenn Ware kurzfristig oder gar von jetzt auf gleich untergestellt werden muss, ist Geduld keine Option, sondern Kreativität gefragt. Von Netzwer kern und Lagerbörsen.

Im Transportwesen sind Kooperationen zwischen Spediteuren sowie Frachtenbörsen schon lange etabliert. Im Lagerbereich musste man bis vor nicht allzu langer Zeit häufig eines tun: viel recherchieren, um die passende Anzahl von Stellplätzen am Wunschort zu finden. Das ärgerte auch Marc Possekel, Geschäftsführer LogCoop. Das 2013 gegründete Netzwerk mittelständischer Speditionen zählt mittlerweile 110 Mitglieder. „Im Transportbe-

reich gibt es viele Kooperationen“, weiß Possekel. Er stellte sich schließlich die berechtigte Frage: „Warum gibt es eigentlich keine Kooperationen im Lagerbereich?“ So wurde Anfang 2016 das LogCoop-Lagernetzwerk gegründet, in dem aktuell mehr als 60 Partner deutschlandweit über 90 Lagerstandorte und -flächen anbieten. Zu den Zielgruppen gehört unter anderem der Handel, der für Aktionen oft kurzfristig Fläche braucht. Dabei wisse die LogCoop-Zentrale bei jedem Kooperationsmitglied, was es lagern kann, sei es Tiefkühl-Ware oder auch Gefahrgut. „So können wir passgenau auf die Kundenan-

frage den passenden Lösungsansatz bieten. Von zehn bis 100.000 Paletten ist alles möglich – kurzfristig, mittelfristig, langfristig“, sagt Possekel.

Alle Kanäle nutzen

Vermarktet wird das Angebot des Lagernetzwerks über alle Vertriebskanäle: namhafte Messen, einen eigenen Vertriebsmitarbeiter für die Lagerlogistik, Online-Werbung, Beileger und Anzeigen in Printmedien sowie über das Portal Lagerflaeche.de, das Possekel neben einigen weiteren Logistikportalen betreibt. Dort werden klassische Immobilienanzeigen gelistet, aber auch Stellplätze und Lagerdienstleistungen. „Die einzige Plattform, die den kompletten Lebenszyklus eines Lagers abbildet“, so Possekel.

Eines der LogCoop-Mitglieder ist die Linther Spedition mit Sitz in München. Sie



Mehr zum Thema finden Sie im Dossier „Frachtenbörsen“

www.verkehrsrundschau.de/dossiers



Mit der Palette auf der Straße stehen muss nicht sein - Lagerbörsen und Netzwerke versprechen Abhilfe

Ilan Amith/stock.adobe.com

INTERVIEW

„Logische Erweiterung unseres Portfolios“

Gunnar Gburek, Company Spokesman & Head of Business Affairs TimoCom, über die Lagerbörse des Unternehmens

Was war die Motivation, nach der Frachtenbörse auch eine Lagerbörse zu etablieren?

Die Lagerbörse war die logische Erweiterung unseres Portfolios. Bei der Frachtenbörse stand am Anfang der Schwarze-Brett-Gedanke. Das heißt: Unternehmen, die Fracht oder freien Laderaum haben, mit Unternehmen, die Fracht oder freien Laderaum brauchen, zusammenbringen. Dasselbe Prinzip kann auch auf freie Lagerkapazitäten übertragen werden. TimoCom hat mittlerweile 38.500 Kunden. 2012 sind wir mit der Lagerbörse an den Start gegangen und listen dort mittlerweile bis zu 30.000 Lager- und Logistikflächen aus 44 europäischen Ländern.

Wer ist die Zielgruppe?

Die Grundidee wurde aus dem Szenario geboren, dass ein Fahrer seine Ladung aus irgendwelchen Gründen nicht los wird – beispielsweise, weil er aufgrund von Verspätungen vor geschlossenen Toren steht. Er hat nun zwei Möglichkei-



Gunnar Gburek

ten: Er wartet bis zum nächsten Tag und verliert wertvolle Zeit, oder er sucht sich einen Ort, wo er seine Paletten kurzfristig unterbringen kann. Er kann über die Lagerbörse passende Angebote in der Nähe suchen und die Ware schließlich zu einem Spediteur mit entsprechenden Kapazitäten fahren. Dieser liefert im Idealfall die Ware am nächsten Tag auch noch aus, sodass der Fahrer seine Anschlusstour wahrnehmen kann.

Auch für Industrieunternehmen ist die TimoCom-Lagerbörse interessant, da sie im Falle einer Überproduktion ihre Waren kurzfristig einlagern können.

Was ist das Alleinstellungsmerkmal der TimoCom-Lagerbörse?

Es gibt viele Vermittler von Logistikimmobilien, die allerdings eher langfristig Flächen zur Verfügung stellen. Das ist jedoch nicht unser Ansatz. Uns geht es darum, dass unsere Kunden Stellplätze kurzfristig anbieten oder anmieten können.

Welche Kosten fallen für den Nutzer an?

Für TimoCom-Kunden in der Regel keine - die Lagerbörse ist bei den meisten Paketen inkludiert. mh

organisiert für über 20 kooperierende Transportunternehmen weltweite Transporte und Distribution im Nah- und Fernverkehr. Im 6000 Quadratmeter großen Lager in München-Aubing stellt Linther auch kurzfristig Flächen zur Verfügung. „Wenn kurzfristig an einem bestimmten Ort ein Lager gesucht wird, etwa für 500 Palettenstellplätze über ein halbes Jahr, konnte man das bisher nur über aufwendige Eigenrecherche und Telefoniererei lösen – umso schwieriger, wenn man in der betreffenden Region niemanden kennt“, erklärt Geschäftsführer Markus Mayr.

Auch er ist von dem LogCoop-Ansatz, dass auch Mittelständler dem Handel für seine Aktionen Angebote machen können, überzeugt. „Diese Aktionen sind an den kleinen, mittelständischen Unternehmen zuvor komplett vorbeigegangen. Durch LogCoop konnten allein im vergangenen Jahr 15 solcher Projekte mit Handelsunternehmen durchgeführt werden, darunter ein namhaftes Textilfilialunternehmen“, berichtet Mayr.

Lagergesuche aus dem Handel laufen bei LogCoop für gewöhnlich zwar mit einem gewissen Vorlauf auf, „es kommt aber auch schon einmal vor, dass für eine Marketingaktion in Hamburg schon nächste Woche eine bestimmte Fläche benötigt wird“, ergänzt Possekkel.

Dass es mitunter noch kurzfristiger gehen muss, beweist ein ganz anderes Szenario, das tagtäglich den Speditionsalltag bestimmen dürfte und blitzschnelles Handeln erfordert: Eine Spedition wird mit Warenannahme-Verweigerung konfrontiert, muss aber Anschlussaufträge abarbeiten. „Die Lösung so eines Ad-hoc-Problems, also das kurzfristige Unterstellen der Ware, machen unsere Partner untereinander aus“, sagt Possekkel.

Dies bestätigt auch Mayr: „Es kommen durchaus kurzfristige Anfragen nach Lagerfläche, etwa zum Wochenende, wenn ein Fahrzeug aus irgendwelchen Gründen nicht mehr entladen werden kann. Dann stellen wir die Ware aber nicht nur unter, sondern liefern sie in der Regel am Montag auch gleich aus.“

Auch Fritz Guckuk, Geschäftsführer Guckuk Logistik und ebenfalls LogCoop-Mitglied, hilft sowohl Kunden aus dem Handel, die Stellplätze für Aktionsware brauchen, als auch mit ihrer Ware gestrandeten Speditionen. Guckuk verfügt an seinem Kölner Standort über 16.000 Quadratmeter Lagerfläche, wo Lagergut von Kunden aus fast allen Branchen gelagert und gehandelt wird. Und das nach Wunsch auch sehr kurzfristig. „Fahrer werden tagtäglich mit Anlieferstellen konfrontiert, wo sie ein vorgegebenes Zeitfenster einhalten müssen, was jedoch bei den heutigen Verkehrsgegebenheiten immer schwieriger wird“, so Guckuk. Die Zeitfenstervergabe gehe im Speditionsalltag oftmals an der Realität vorbei. „Die Nutzer der gängigen Zeitfenster-Management-Tools sind sozusagen unsere potenziellen Kunden. Dabei handelt es sich sowohl um LogCoop-Mitglieder als auch andere Partner aus der Speditionsbranche, die wir schon lange kennen“, erzählt der Kölner Logistiker.

Einander helfen und profitieren

Insbesondere diese Zielgruppe spricht auch TimoCom an. Auf der 2012 ge-launchten Lagerbörse des Transportplattformbetreibers können freie Flächen von TimoCom-Mitgliedern nach Lagerart, Größe und Standort angeboten und gesucht werden (siehe Interview). Auch die Linther Spedition ist bei der Frachten- und Lagerbörse gelistet. „Für Transportunternehmen, die schnell ein Problem lösen müssen, ist der Blick ins LogCoop-Netzwerk oder auch die TimoCom-Lagerbörse eine gute Option“, empfiehlt Mayr.

Fritz Guckuk nutzt die Frachtenbörse von TimoCom ebenfalls und listet dort parallel sein Lagerangebot. Dies sei allerdings von Dritten bis dato noch nicht in Anspruch genommen worden, sagt er. Das Lagernetzwerk der LogCoop betrachtet er auf jeden Fall als hilfreich: „Das Netzwerk lebt davon, dass Kollegen miteinander arbeiten. Man lernt sich kennen und die Wege sind im Fall der Fälle kurz.“

Diese Erfahrung macht auch Linther-Geschäftsführer Mayr. Das Netzwerken helfe dabei, schnell die passende Fläche zu finden, und entspreche damit voll und ganz der Hands-on-Mentalität von Mittelständlern. „Gerade unter kleineren Logistikunternehmen gibt es zwangsläufig eine gewisse Solidarität. Man hilft einander und profitiert schließlich davon“, so Mayr. ■■■

Mareike Haus