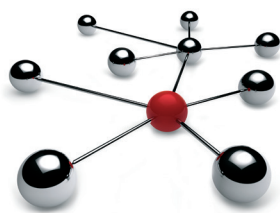


LogCoop weiter auf Wachstumskurs

Die LogCoop GmbH aus Meerbusch bei Düsseldorf präsentiert auf der transport logistic 2017 in München ihre Lösungen für den Mittelstand. Besucher erfahren an den Ständen A5.307/408 und B2.429/530 mehr über Chancen und Nutzen der einzigartigen Logistik-Kooperation, die sich zum Ziel gesetzt hat, Innovationsführer zu werden – sowohl für mittelständische, inhabergeführte Speditionen als auch für deren Kunden verschiedenster Branchen, die ihre logistischen Prozesse effizienter gestalten möchten. Einen Schwerpunkt legt man auf den gezielten Ausbau des eigenen Lagernetzwerks und eines neuen Transportnetzwerks.

Unter der LogCoop bietet Gesellschafter und Geschäftsführer Marc Possekel mit seinem Team verschiedene Dienstleistungen an: So profitieren Mitglieder u. a. von enorm günstigen Einkaufsbedingungen durch über 40 Rahmenverträge, gemeinsame Ausschreibungen, Vorträge und Seminare im Bereich Logistik-Innovationen, einer Akademie für Personalbeschaffung und -entwicklung und Vertriebs- und Marketingunterstützung. Im LogCoop-Club tauschen die angeschlossenen Unternehmen aktiv Wissen aus, ergänzen sich und helfen einander. Die Kooperation fördert die Gemeinschaft und baut Konkurrenzdenken untereinander ab. „Nur so, haben mittelständische Speditionen eine Chance sich im Markt auch langfristig zu behaupten.“ so Marc Possekel.

LogCoop, das Mittelstandsnetzwerk für die Logistik, vereint unter einer Marke derweil bereits rund 100 Mitglieder aus Deutschland, Belgien, Niederlande, Österreich, Schweiz und Skandinavien. Gegründet im Mai 2013 bietet LogCoop Mitgliedern neben zahlreichen Einkaufsvorteilen, Know-how und branchen-



LOG CO·OP

Halle A5 • Stand 307/408

www.logcoop.de

spezifische Lösungen rund um die Logistik.

Lagernetzwerk wächst rasant

Ein Schwerpunkt der täglichen Arbeit liegt im weiteren Ausbau des Lagernetzwerks, einem eigenen Geschäftsbereich, der im Januar 2016 gegründet wurde und bereits über 55 Mitglieder umfasst. Im Moment bietet das Netzwerk ca. 2,2 Millionen Quadratmeter Lagerfläche und über 75 Standorte. Verlader erhalten Zugang zu 12 Stückgutnetzwerken an über 250 Standorten, 6.500 ziehende Einheiten stehen zur Verfügung. Man ist bereits einer der führenden Anbieter in dem Marktsegment, hat aber größere Ziele, wie Possekel erläutert: „In 2018 wollen wir Nr. 1 in Deutschland sein und streben zeitnah die Nr. 1 in Europa an.“ Erreicht werden soll dies nicht nur über eine Vergrößerung der Mitgliederzahl, sondern insbesondere durch den Ausbau zielgruppenspezifischer Logistiklösungen: „Es geht darum, den Logistikmarkt zu bereichern, dem Kunden Lösungen zu bieten – mit klugen Innovationen“, sagt er.

Gemeinschaft stärkt

Das Lagernetzwerk bündelt und vermittelt passende Lager- und Kontraktendienstleistungen für Verlader aus verschiedensten Branchen mit unterschiedlichsten Anforderungen. Eingehende Anfragen werden – vollkommen neutral – an infrage kommende Mitglieder verteilt. Diese treten in direkten Kontakt mit dem potentiellen

Kunden und bieten im eigenen Namen an. In der Gemeinschaft kann nun auch an großen, übergreifenden Ausschreibungen teilgenommen werden, da man als Netzwerk flächendeckende Lösungen mit den Spezialisten vor Ort in der Region anbieten kann. „Es resultieren maßgeschneiderte Lösungen für Lager- und Kontraktendienstleistungen, die nur möglich werden, weil man sich ergänzt“, so Possekel.

Betriebswirtschaftliche Vorteile

Der Nutzen für Verlader ist vielschichtig: So werden Anfragen binnen 48 Stunden beantwortet – genau wie bei großen Logistikkonzernen. Für Kunden also eine echte Alternative gegenüber dem „klassischen Weg“, wie es Possekel nennt. Zielsetzung ist immer, für jeden Bedarf das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu erarbeiten: Ressourcenkonzentration und Synergieeffekte zwischen Mitgliedern helfen dabei. Nicht zuletzt, weil jeder Verlader persönlichen Kontakt zu Inhabern erhält, was Verbindlichkeit erhöht und Vertrauen schafft.

Flexibilität gesichert

„Profitabler netzwerken“ lautet das Credo von LogCoop, egal welche spezifischen Anforderungen zu erfüllen sind: Ob jemand aus München in Hamburg Palettenstellplätze benötigt oder Außenlagerung in peripheren Gebieten vonnöten ist. Ob temperaturgeführte oder Lebensmittelräger nach IFS-Standard und

auch Logistik für alle Gefahrengutklassen. Mitglieder bilden die gesamte Bandbreite ab und „vereinen sich zu einem einzigartigen, flächendeckenden Netzwerk aller Lagerungsklassen“, fasst Possekel zusammen.

Internationale Ausrichtung

Nach etwas mehr als einem Jahr ist man nicht nur das Netzwerk, das am deutschen Markt am schnellsten wächst; man strebt nun auch die europaweite Vorreiterstellung an: Ein guter Anfang ist gemacht, denn die ersten Unternehmen aus Anrainerstaaten sind bereits an Bord. Durch die Internationalisierung steigt aber nicht nur die Zahl angeschlossener Logistiker, Flächen und Standorte. „Vor allem“, so betont Possekel, „wird mehr und mehr Nischen- und Expertenwissen akkumuliert, das Mitgliedern und Verladern gleichermaßen nützt.“

Fortschritt befördern

Ein wichtiger Aspekt, denn viele Innovationen aus der Lagerlogistik erreichen den Mittelstand nur schleppend oder gar nicht: Beispiele sind Greifrobotik und Verpackungsautomation. LogCoop nutzt herausragende Kompetenzen der Mitglieder, um gezielt spezifische Lagerprodukte zu entwickeln. Bislang bietet man Lagerlogistik-Lösungen für Aktenmanagement, Außendienstbedarfe, Co-Packing und Displaybau, eCommerce, Gefahrengut und Um-/Ausbau. Diese Produkte sind auf die Anforderungen der verschiedenen Branchen zugeschnitten und können flächendeckend, deutschlandweit angeboten werden.

Verlader aus verschiedensten Industriezweigen „profitieren von einem speziellen Portfolio, das weiter wachsen wird“, blickt Possekel nach vorne. Die transport logistic bietet ein Forum, um Verladern und Logistikanbietern gleichermaßen die Vorzüge des Lagernetzwerks zu erklären.