



Der Sach- und Fachausschuss der neuen Mittelstandskooperation LogCoop Lagernetzwerk (Bild oben), Biermann Logistikzentrum in Hamm-Rhynern (großes Bild)

LogCoop

# Nie mehr „Nein“ sagen müssen

Seit drei Jahren bündelt **LogCoop** die Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten ihrer Mitglieder. Nun hat die Speditions-kooperation Deutschlands erstes **Lagernetzwerk** für Kontraktlogistik gegründet.

schreibt den Auftrag bundesweit aus und ein größerer Anbieter erhält den Zuschlag – auch für den Raum Frankfurt. Meyer ist seinen Auftrag los, obwohl Preis und Qualität gestimmt haben. Ein Problem, das so mancher Mittelständler hat.

Ich habe schon fünf Lageraufträge durch LogCoop erhalten“, sagt auch Bernd Focke, Vertriebsleiter bei Sievert Handel Transporte. Das Speditionsunternehmen aus dem nordrhein-westfälischen Lengerich ist seit knapp zwei Jahren Mitglied bei LogCoop und erzielt mit 500 Mitarbeitern, acht Lagerstandorten und 300 ziehenden Einheiten einen Jahresumsatz von rund 105 Millionen Euro. Und das Familienunternehmen ist auf Wachstumskurs. Bis zum hundertjährigen Betriebsjubiläum in drei Jahren will das Logistikunternehmen die 140-Millionen-Euro-Grenze erreichen. „LogCoop ist ein wichtiger Baustein, dieses Ziel zu erreichen“, sagt Vertriebschef Focke. Durch die Partnerschaft könne man bei viel mehr Ausschreibungen dabei sein und zudem insbesondere von den internen Anfragen der Mitgliedsunternehmen profitieren. Durch die nun erfolgte Gründung des Lagernetzwerkes will die Kooperation insbesondere den gemeinsamen Vertrieb von Kontraktlogistik-Dienstleistungen organisieren. 25 der

**U**nternehmer Anton Meyer macht einen guten Job, sein Handelskunde ist hochzufrieden, wie der mittelständische Spediteur die regelmäßigen Ladenumbauten logistisch unterstützt. Meyer betreut sieben Outlets im Frankfurter Raum. Nun fragt ihn sein Kunde, ob er den Job auch bundesweit für alle 40 Läden übernehmen kann. Meyer muss „Nein“ sagen, das übersteigt die Möglichkeiten seines Betriebs mit 70 Mitarbeitern. Der Kunde

## Neue Kunden gewonnen

„Ich möchte nie wieder „Nein“ sagen müssen“, beschreibt Hans Friedrich Guckuk seine Motivation, bei der Speditionskooperation LogCoop mitzumachen. Mit seinen 55 Mitarbeitern, 20 Lkw und 20.000 Quadratmetern Lagerfläche ist Guckuk Logistik im Großraum Köln ein etablierter Mittelständler. Bei bundesweiten Aufträgen oder Anforderungen außerhalb seiner Stärken Kontrakt- und Baustellenlogistik muss er aber passen. „Durch LogCoop kann ich meinen Kunden nun qualifizierte Partner empfehlen“, die den Auftrag abwickeln können“, freut sich der Kölner Spediteur, der zu den fünf Gründungsmitgliedern der Kooperation gehört.



Mehr zum Thema finden Sie im Dossier „**Kontraktlogistik**“  
[www.verkehrsrundschau.de/dossiers](http://www.verkehrsrundschau.de/dossiers)

insgesamt 54 Mitglieder sind beim Start von Deutschlands erstem Netzwerk dieser Art dabei. Rund 1,4 Millionen Quadratmeter Lagerfläche an 40 Standorten stehen den Kunden zur Verfügung.

Strukturiert und unter einem Markennamen präsentieren sich die Mittelständler nun ihren Kunden und vergrößern durch die Zusammenarbeit ihren Vertrieb. „Für jeden Kollegen in der Kooperation bin ich ein zusätzlicher Außendienstmitarbeiter. Und auch ich habe 53 zusätzliche Außendienstler durch das Netzwerk“, sagt Unternehmer Guckuk, der ebenfalls das Lager-Netzwerk nutzen will.

### Zentrales Tender-Management

Anfragen und Ausschreibungen, die die Mitglieder des Netzwerkes erhalten, werden an die LogCoop-Zentrale weitergeleitet. Nach festgelegten Regeln werden diese dann an passende Mitglieder weitergereicht. „Auch eine Unterstützung beim Ausschreibungsprozess ist durch die Zentrale möglich, sagt LogCoop-Geschäftsführer und Mitinhaber Marc Possekel. Damit richte sich das neue LogCoop-Lagernetzwerk ge-



„Ich habe schon fünf neue Aufträge durch LogCoop erhalten“

BERND FOCKE

Sievert Handel Transporten

zielt an Verlager, die ihre Anfragen, Ausschreibungen und Tender bislang hauptsächlich nur an große Logistikkonzerne gesendet haben. „Wir bieten eine schlagkräftige Alternative, kurze Antwortzeiten sowie moderne Lager- und Kontraktdienstleistungen für sämtliche Anforderungen“, betont Possekel. Das Lagernetzwerk dient dabei

ausschließlich dem Bündeln und Vermitteln von Lager- und Kontraktdienstleistungen. Die Verträge werden direkt zwischen Verladern und Mitgliedern geschlossen.

### Einkauf von Lkw und Staplern

Neben dem Lagernetzwerk arbeitet LogCoop an weiteren neuen Services. Wurden bisher nur C-Produkte gebündelt für die Mitglieder eingekauft, hat die Kooperation kürzlich den Bedarf einiger Mitglieder beim Lkw-Einkauf zusammengebracht. „Hier konnten wir Einsparungen von durchschnittlich sechs Prozent für unsere Mitglieder generieren“, sagt Possekel. Demnächst solle auch das Thema Flurförderzeuge-Beschaffung und gemeinsame Rahmenabkommen mit Prüforganisationen wie TÜV oder Dekra angegangen werden. Themen, die auch das 300 Mitarbeiter, 70.000 Quadratmeter Lagerfläche und 130 ziehende Einheiten zählende Logistikunternehmen Friedrich Biermann Logistik und Spedition aus Büren überzeugt haben, bei LogCoop mitzumachen (siehe Interview). ■■■

Andre Kranke

## INTERVIEW

### „Wir können das genauso gut, liebe Verlager!“

Warum sich der Mittelständler Friedrich Biermann Logistik und Spedition an der Kooperation LogCoop beteiligt, verrät Friedel Biermann, Leiter Kontraktlogistik des Bürener Unternehmens.

#### Warum ist die Spedition Biermann Mitglied bei LogCoop?

Vor drei Jahren haben wir uns entschieden, mal auszuprobieren, ob sich in einer Kooperation Vorteile für unser Unternehmen erzielen lassen. Es war das erste Mal, dass wir einem solchen Netzwerk beigetreten sind.

#### Und hat es sich gelohnt?

Ja, auf jeden Fall. Gestartet sind wir mit Marketing und Werbung. Ein Thema, das in der Regel viel zu kostspielig und aufwendig für einen Mittelständler ist. Auf der Messe Transport Logistic in München sind wir nun schon zweimal im Rahmen des LogCoop-Gemeinschaftsstandes dabei gewesen. Dadurch konnten wir schon einige neue Subunternehmer gewinnen und auch an neuen Ausschreibungen teilnehmen. Man wird einfach mehr vom Markt wahrgenommen, wenn man auf solchen Messen präsent ist.

#### Warum haben Sie das neue LogCoop-Lagernetzwerk mitbegründet?

So was gibt es bisher am Markt nicht, dass sich Mittelständler im Bereich Kontraktlogistik zusammenschließen. Durch das Netzwerk können wir den Verladern nun entgegenrufen: „Wir können das genauso gut, auch wenn wir nicht so

bekannt sind!“ LogCoop ist damit eine Alternative zu den Big Five am Markt.

#### Also vor allem gemeinsames Marketing?

Ja, vor allem stärken wir die Qualität unseres Vertriebs. Am Markt müssen sie 80.000 bis 100.000 Euro Gehalt für einen guten Vertriebsmitarbeiter zahlen, der unter anderem die Ausschreibungen bearbeitet und die Kontakte zu den Kunden hält und ausbaut. Diese Kosten teilen wir nun in der Kooperation durch 25. Zuvor konnte sich dies kaum ein Mittelständler leisten.

#### Aber hat da nicht jedes Mitglied Angst, zu kurz zu kommen?

Ja, das ist kein einfaches Thema. Wir haben uns hier gemeinsame Regeln gegeben, in denen festgelegt ist, dass Bestandskunden geschützt werden und dass Mitglieder nicht Kunden von anderen Mitgliedern ohne deren Wissen angehen dürfen. Ungewohnt für alle ist, dass man die komplette Freiheit bei Ausschreibungen zugunsten der Kooperation abgibt.

#### Kann jeder dem Lagernetzwerk beitreten?

Prinzipiell schon. Im Lagernetzwerk sind aus Konkurrenzgründen je nach Region und Ausrichtung Grenzen vorgegeben. Die LogCoop mit

ihren verschiedensten Modulen steht aber allen interessierten Marktteilnehmern offen.

#### In Planung ist auch ein Qualitätsstandard?

Ja, wir werden in einem ersten Schritt einen gemeinsam Mindeststandard im Umgang mit Fahrern festlegen. Also zum Beispiel sauberer Fuhrpark, angemessene Bezahlung oder zuverlässige und moderne Technik, um so gemeinsam attraktiv für Fahrer zu sein. Außerdem bietet die LogCoop-Akademie zentrale Schulungen zu Themen wie Zoll, Haftung oder Versicherung an. Auch dies stärkt die Servicequalität aller Mitglieder in der Kooperation.

#### Müssen Mittelständler kooperieren, um am Markt bestehen zu können?

Eine gute Frage, über die ich lange mit meinem Vater diskutiert habe. Am Ende sind wir zu der Erkenntnis gekommen, dass die Chancen größer sind als die Risiken. Die Frage muss aber jeder Unternehmer für sich selbst beantworten. ak



Friedel Biermann