

# Den Großen die Stirn bieten

Logcoop startet Lagernetzwerk – inhabergeführte Unternehmen mit 1,4 Millionen Quadratmeter Fläche



Starker Mittelstand: Bernd Focke von SHT, Logcoop-Macher Marc Possekel und Frank Oelschläger von Gilog (von links).

Ein neues Ass im Ärmel hat seit Jahresanfang die Kooperation Logcoop: ein Lagernetzwerk, das insgesamt über 1,4 Millionen Quadratmeter Lagerfläche an 46 Standorten verfügt. Ziel der neuen Gesellschaft Lagernetzwerk ist, Mittelständler mit einem Umsatz zwischen drei und 250 Millionen Euro bei der Vermarktung ihrer Lager- und Logistikflächen zu unterstützen. Dafür betreibt Marc Possekel, geschäftsführender Gesellschafter von Logcoop, entsprechende Vertriebsarbeit – durch Anzeigen, auf Messen, durch Kaltakquise.

Die Anfragen gehen bei ihm und seinem Team in der Zentrale in Meerbusch ein und werden dann an alle Mitglieder weitergeleitet. Absolute Transparenz

ist wichtig – zwar verbinden die Mitglieder im Netzwerk die gleichen Interessen, aber sie agieren trotzdem als eigenständige Wettbewerber. Wegen ihrer regionalen Zuordnung kommen sich die Mitglieder aber nicht in die Quere.

Ganz im Gegenteil hilft die Regionalität sogar, etwa wenn es darum geht, eine überregionale Anfrage eines Kunden zu bedienen. Bernd Focke, Leiter Logistik und Vertrieb der Sievert Handel Transporte (SHT) aus Lengerich, hat etwa über die Kooperation schon einen Lagerauftrag eines Kunden aus dem Textilbereich bekommen – zuerst für einen SHT-Standort in Stockstadt, dann auch für ein Lager bei Leipzig.

„Für einen kleineren Mittelständler ist es bisher schwer mög-

lich gewesen, eine überregionale Anfrage zu bedienen“, sagt Frank Oelschläger, geschäftsführender Gesellschafter der Gesellschaft für innovative Logistik (Gilog) aus Frechen und Logcoop-Mitglied. Aber in Kooperation mit einem anderen Unternehmen könnten jetzt auch kleinere Mittelständler ein solches Angebot abdecken.

Ein weiterer Pluspunkt ist laut Possekel die Leistungsbandbreite der Mitglieder. Noch in diesem Jahr will er sogenannte Subnetzwerke für spezielle Verladeforderungen gründen – etwa für Kühl- und Tiefkühlager, Standorte für E-Commerce, Lager für Gefahrgut, aber auch für reguläre Blocklager – und damit die Angebotsbreite der Mitglieder hervorheben. Der regelmäßige

Austausch der Lagernetzwerk-Mitglieder und Wissenstransfer im Rahmen von Kooperationen soll ebenfalls dazu beitragen, dass die Mittelständler so auch den großen Dienstleistern die Stirn bieten können.

Lagernetzwerk und gemeinsamer Einkauf sind bei Logcoop also bereits am Laufen. Im Bereich Akademie ist am 1. Juli Startschuss für die Zusammenarbeit in der Aus- und Fortbildung. Noch dieses Jahr soll auch die gemeinsame Transportabwicklung auf die Beine kommen. Noch stehen Themen wie IT und das Pricing auf der To-do-Liste. Fest ist aber die Ausrichtung – Dienstleistungen in der Nische, in denen Mittelständler im Vergleich zu den standardisierten Marktführern besonders stark sind.

Etwa Transporte mit Mitnahmestapler. Als Beispiel kann wieder Bernd Focke von SHT dienen: „Wir haben mittlerweile 20 Mitnahmestapler und 30 Kranfahrzeuge.“ Drei Kunden aus dem Bereich E-Commerce lassen laut Possekel schon jetzt solche Transporte von Logcoop-Mitgliedern konventionell abwickeln, Anfragen weiterer Großkunden gebe es bereits. „Wir wollen das machen, bei dem ein Mittelständler noch etwas verdienen kann“, sagt Possekel. Seine Perspektive für die Zukunft sind insgesamt 200 Standorte im Rahmen der Mittelstandskooperation – und dass „Logcoop als Marke“ in der Branche gesetzt ist.

Text und Foto: Ilona Jüngst

## DIE KOOPERATION

- Logcoop wurde 2013 von fünf mittelständischen Unternehmen und dem Supply-Chain-Berater Marc Possekel gegründet
- Aktuell 56 Mitglieder mit 46 Standorten
- Zusammenarbeit in den Bereichen Einkauf, Marketing und Vertrieb, Lagernetzwerk, Transportabwicklung und Akademie