

# trans aktuell

DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, VERKEHR UND MANAGEMENT

Nr. 22 · 7. November 2014

www.transaktuell.de

6035 Euro 2,90



**Kombinierter Verkehr:** Mit Lkw, Zug und Schiff in vier Tagen nach Griechenland – möglich macht's ein neues Kombiverkehr-Angebot. **Seite 3**

**VW Nutzfahrzeuge: trans aktuell** geht mit einem Amarak auf Tour und hat zuvor Vorstandschef Scholz zur geplanten Erneuerung der Produktpalette befragt. **Seiten 15 und 18**



**Sonderthema Reifen:** Wie die Spedition Schreiber Plattfüßen vorbeugt und welche Reifen sich für Transporter empfehlen. **Seiten 16-17**



Wie behauptet man sich unter Großen? Man sucht Gleichgesinnte und schmiedet Allianzen – wie die mittelständischen Transportunternehmen, die sich in der Kooperation Kolos zusammengeschlossen haben. Jetzt plant das Netzwerk seinen nächsten Schritt – die Kooperation mit einem anderen mittelständischen Netzwerk, der Log-Coop mit Sitz in Meerbusch.

Ernst Mäußler, der die Kooperation Kolos mit Sitz in Dieburg leitet, verkündigte die Nachricht beim Redaktionsgespräch mit *trans aktuell*. Klappert alles wie geplant, stehen ab Januar im Rahmen der Kooperation der beiden Kooperationen rund 5.000 Fahrzeuge und damit auch eine entsprechende Marktmacht beieinander. Das Log-Coop-Netzwerk, das von Marc Possek geleitet wird, der lange Jahre in führenden Positionen auf Verladeseite tätig war, unterstützt seine Mitglieder explizit bei Einkauf und Innovationen sowie im Vertrieb und Marketing – den laut Log-Coop größten Schwachstellen des logistischen Mittelstandes.

Von einer Fusion will Mäußler vorerst nicht reden. Peter Josten, bei Kolos zuständig für Marketing und Kommunikation, ergänzte: »Den Anfang machen die Bereiche Zertifizierung und Transport sowie Personalbeschaffung. Weitere Bereiche sind aber in Planung.« »Das ist für uns ein

## Kraft für Kolos

**Zusammenarbeit:** Kolos will ab 2015 mit dem Logistik-Netzwerk Log-Coop kooperieren. Mit gemeinsam 5.000 Fahrzeugen sollen mehr Effekte etwa beim Ladungsaustausch erzielt werden.

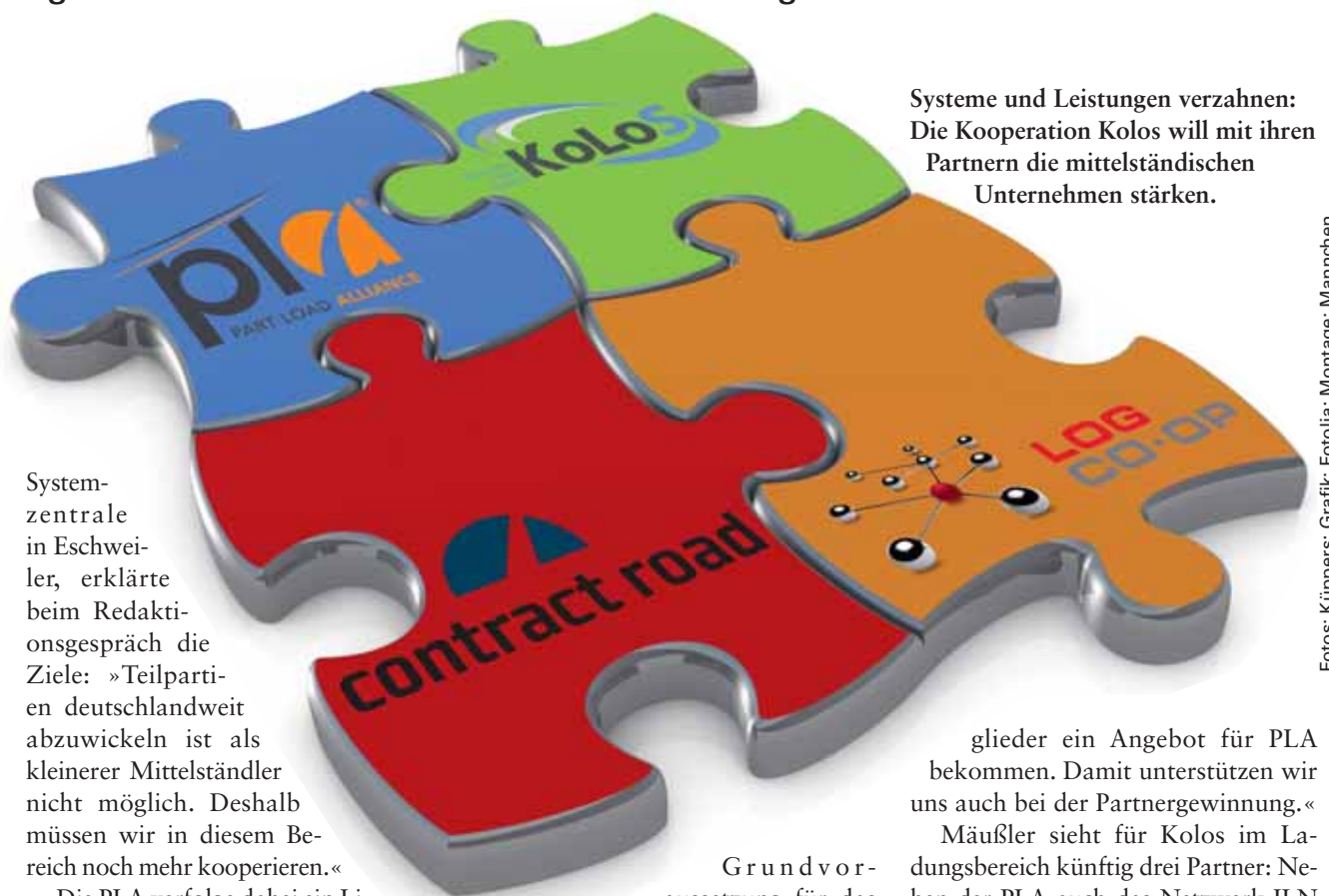
großer Schritt nach vorne«, erklärte Mäußler. »Damit sind wir unserem Ziel ein Stück nähergekommen, ein leistungsfähiges Netzwerk mit einer vielfältigen Struktur zu sein, das auch in der Fläche vertreten ist.« Und dazu brauche man als Mittelstandsvertreter auch eine entsprechende Größe.

Ein gutes Argument ist die Größe etwa im Bereich Einkaufsvergütung, einem Kernthema von Kolos. Laut Mäußler werde die Kooperation dieses Jahr erstmals im Einkaufsverbund rund 100 Fahrzeuge kaufen. »Wenn wir die Größe haben, die wir anstreben, werden das auch leicht mal mehrere 100 Einheiten sein, die wir dann erwerben«, sagte der Fachberater für Transport und Logistik.

Stark sind die derzeit 32 Partnerunternehmen von Kolos nicht zuletzt durch die Zusammenarbeit mit der Einkaufskooperation Contract Road, die seit April dieses Jahres Partner von Kolos ist: 150 Partner zählen beide zusammen. Die Vorteile der Partnerschaft beschreibt Geschäftsführer Barthold Homburg: »Die Transportunternehmen erhalten so die Möglichkeit zu Kosteneinsparungen, die sie selbst im Tagesgeschäft gar nicht realisieren könnten.«

Nach Ansicht von Homburg ergänzen sich Kolos und Contract Road nicht nur durch die regionale Verteilung der Mitglieder hervorragend: »Es kommt nicht allein auf die Größe an, sondern darauf, wie gut die Systeme miteinander verzahnt sind.« Laut Homburg bietet Contract Road den Unternehmen auf der Einkaufsseite ein mächtiges Instrument, während Kolos die Firmen beim Vertrieb unterstützt. »Die Systeme ergänzen sich additiv, während die Unternehmen völlig autark bleiben.«

Contract Road ist laut Homburg einer Zusammenarbeit mit weiteren frachtführenden Allianzen nicht abgeneigt. Und auch Kolos hat noch weitere Eisen im Feuer wie die neue Teilladungsallianz PLA, die seit Juli strategischer Partner ist. Uwe Müller, Leiter der



Systeme und Leistungen verzahnen: Die Kooperation Kolos will mit ihren Partnern die mittelständischen Unternehmen stärken.

Systemzentrale in Eschweiler, erklärte beim Redaktionsgespräch die Ziele: »Teilpartien deutschlandweit abzuwickeln ist als kleinerer Mittelständler nicht möglich. Deshalb müssen wir in diesem Bereich noch mehr kooperieren.«

Die PLA verfolge dabei ein Linienkonzept, das zunächst alle großen Wirtschaftsräume Deutschlands im Direktverkehr miteinander verbinden will, ausgehend von regionalen Konsolidierungspunkten. »Wir optimieren die Teilpartien partnerübergreifend, erhöhen die Auslastung und reduzieren so die Anzahl der Lkw auf den Linien.«

Darüber hinaus haben die PLA-Partner auch die Möglichkeit, Begegnungsverkehre einzurichten. Müller betonte allerdings, dass PLA nicht rein als Frachtenbörse fungieren wollte:



Barthold Homburg, Contract Road: Kosteneinsparungen realisieren.



Kolos-Vertriebsexperte Peter Josten: Zusammenarbeit in vielen Bereichen.

gliedert ein Angebot für PLA bekommen. Damit unterstützen wir uns auch bei der Partnergewinnung.«

Mäußler sieht für Kolos im Ladungsbereich künftig drei Partner: Neben der PLA auch das Netzwerk ILN – einer der ersten Partner, mit dem sich in der Praxis bisher aber noch wenig ergeben habe – und eben Log-Coop, dem derzeit fast 30 Unternehmen angehören. Dabei sei durchaus vorstellbar, für die Partner punktuell einen Zugang zum Kolos-Ladungsportal herzustellen – unter Einhaltung bestimmter Regeln. »Weiteres ist eine Frage des Wettbewerbs: In dem Maße, wie die Unternehmen etwa das Potenzial von PLA erkennen, werden andere Kooperationen unter Umständen Potenzial verlieren«, sagte Mäußler. Wachstumschancen sehen die Beteiligten jedenfalls ausreichend: Deutschlandweit gebe es etwa 8.000 Unternehmen mit 10 bis 120 eigenen Einheiten, die in die Zielgruppe der Mittelstandskooperation fallen. Einziges Problem, das die Partner noch nicht lösen können, ist das Thema Fahrermangel. Contract Road-Geschäftsführer Homburg: »Da können wir einfach momentan nicht segensreich wirken.«

Ilona Jüngst



Uwe Müller von PLA: bei Teilpartien noch mehr kooperieren.

### DAS NETZWERK

Die nächste kostenfreie Infoveranstaltung von Kolos gemeinsam mit Contract Road findet am 18. November in Sittensen statt. Die Kooperation Kolos wurde 2011 als Netzwerk mittelständischer Transport- und Logistikunternehmen gegründet, das derzeit 32 Mitglieder hat. Die Leistungen, die ab 2015 modulhaft angeboten werden, umfassen Einkaufsbündelung mit dem Partner Contract Road, Ladungs- und Teilladungsaustausch, Verbundzertifizierung nach DIN EN ISO 9001, Marketing/Vertrieb und Begleitung bei Ausschreibungen/Selbstkosten-Tarifierung. Partner sind seit April dieses Jahres die Einkaufskooperation Contract Road und die Part Load Alliance (PLA), die erst im Juni gestartet ist.



Kolos-Gründer Ernst Mäußler: noch viel Wachstumspotenzial vorhanden.

Fotos: Kippiers; Grafik: Fotolia; Montage: Mannchen

DIREKT UND ALLES AUS EINER HAND

KRONE SPARE PARTS

Der Ersatzteil-Service von KRONE  
Bestell-Hotline:  
+49 5951-209 302



www.krone-trailer.com

KRONE  
Wir transportieren Zukunft