



Collaboration:  
Partnerschaftliche  
Unternehmensnetzwerke  
sind wieder in

Spätestens seit der Krise ist es wieder „in“, **partnerschaftliche Unternehmensbeziehungen** einzugehen. Dabei werden **Logistiker** zu **Collaborateuren**.

## COLLABORATION

# Logistiker als Kitt

**W**er heute unter dem Begriff „Collaboration“ googelt, trifft auf unzählige IT-Anbieter, die ihre Applikationen und technischen Lösungen anbieten. Dabei geht es bei diesem Begriff um nichts anderes, als um die vernetzte Zusammenarbeit zwischen Menschen oder Organisationen mit dem Ziel, ein Projekt erfolgreich abzuschließen. Die IT liefert hier das notwendige und effiziente Rüstzeug – mehr nicht, aber auch nicht weniger.

**Virtueller Kitt.** Und sie verändert Unternehmens- und Arbeitsstrukturen. Die Beschäftigung wächst über die Mauern der Bürohäuser hinaus. Der virtuelle Kitt, der die Menschen, Prozesse und Arbeitsinhalte zusammenführt, ist und bleibt jedoch die Kommunikation. Sie ist die erfolgsentscheidende Komponente im Wirtschaftsgeschehen. Eng vernetzte Unternehmen mit gut funktionierenden Kommunikationsprozessen sind daher erfolgreicher.

### Collaborateure im Netzwerk

Den realen Kitt hingegen stellen jedoch Logistiker dar. Erst durch sie gelangen Waren von einem Ort zum anderen, sie halten aber auch den Informationsfluss zwischen Absender und Empfänger einer Ware aufrecht. Darüber hinaus überneh-

men sie Zusatzaufgaben und Services, welche die Wirtschaft benötigt, um ihre Kunden-Netzwerke aufrecht zu erhalten. Die Collaboration zwischen Logistiker, Industrie und Handel ist hier also entscheidend für die Zufriedenheit der Kunden. Dabei scheinen mittelständische Logistik-Unternehmen gegenüber großen Konzernen auf regionaler Ebene die Nase vorne zu haben. Denn die geforderten hohen Serviceleistungen erfordern ein hohes Maß an Flexibilität und Einfühlungsvermögen in die Bedürfnisse des Auftraggebers. Neben dem Netzwerk-Knowhow spielen dabei menschliche Kontakte eine wesentliche Rolle. „Standardisierte Aufgaben können faktisch von jedem übernommen werden. Wenn es aber um besondere Dienstleistungen und Hilfestellungen geht, muss der Sachbearbeiter seinen Kunden genau kennen“, ist Thomas Kopp, Geschäftsführer der 3Log premium logistics überzeugt. Erst so können Absender und Adressat miteinander sinnvoll vernetzt werden. Daher sei – neben der ausgezeichneten Kommunikation – ein flexibler Partner notwendig, um Kunden-Netzwerke effizient aufrecht zu erhalten“, so Kopp abschließend. \*

▶ [www.3log.at](http://www.3log.at)  
▶ [www.fenix.at](http://www.fenix.at)

### B+L: Herr Kopp! Hat sich die Logistiklandschaft im Transportbereich verändert?

**Kopp:** Ja! Es beginnt wieder menschlicher zu werden. Sogenannte Soft Skills spielen eine immer größere Rolle. Das ist es was mir wieder ein Lächeln auf die Lippen zaubert. Als klassisches KMU kann man hier wesentlich mehr punkten als die sogenannten „Big Players“. Wir spüren das immer mehr. Selbst große Verlagerer treten jetzt an uns heran und suchen den Dialog.

### B+L: Herr Medic! Als Geschäftsführer von Meto Fenix beliefern Sie namhafte Kunden. Wie kamen Sie darauf, Ihre Agenden, die doch recht umfangreich sind, einem Mittelständler wie der 3Log zu übergeben?

**Medic:** Weil der sehr diversifizierte Markt Österreich es erforderte. Wir haben aufgehört zu standardisieren und gehen heute ganz individuell auf die Wünsche unserer Kunden ein. Als wir noch Teil eines Großkonzerns waren, war das nur mit Aufpreisen möglich.

### B+L: Was ist Ihr Kerngeschäft?

**Medic:** Wir beschäftigen uns mit der Artikelauszeichnung und mit der Warensicherung im Handel in Österreich. Es gibt praktisch keinen namhaften österreichischen Player mit dem wir nicht Geschäfte machen. Wir puffern aber auch für unsere deutschen Filialisten, die hier Filialen betreiben usw. Mit unserem Kundennetzwerk haben wir schnell festgestellt, dass wir das mit unserem standardisierten Logistiker, der eine Palette von A nach B bringt, nicht punkten können. Hinzu kommt, dass wir etliche Formen der Logistik benötigen.

### B+L: Herr Kopp! Beim Puffern kommen Sie dann als Logistiker mit ins Spiel, Sie stellen also ein Pufferlager für Fenix zur Verfügung?

**Medic** (unterbricht): Das war das erste Projekt mit 3Log. Wir haben gesagt, wir bekommen einen Haufen Paletten und müssen das in eine andere Form bringen und an den Kunden ausliefern. Und zufälligerweise, ich war auf einer Netzwerkgeschichte mit dem Motorrad unterwegs, traf ich Thomas Kopp an der Bar. (alle lachen)

**Kopp:** Super! Wo sonst? (lacht)

**Medic:** Wir haben angefangen über Logistik zu sprechen. Und er hat gesagt, er kann das machen! So habe ich ein Angebot angefragt und das war's.

### B+L: Warum kann das eine große Spedition nicht?

**Kopp:** Die richtigen Ideen und Geschichten spielen sich im Kopf ab. Ware von A nach B zu transportieren ist keine Herausforderung. Das ist eigentlich ein „Abfallprodukt“. Es geht um mehr! Es geht um Kommunikation! Wir versuchen daher mit dem Kunden gemeinsam Lösungen zu finden. Durch meine Tätigkeit als klassische Spedition haben wir keine eigenen Lkw's. Wir sind der Spediteur, eben der Vermittler zwischen verladender Wirtschaft und den Transporteuren.

### B+L: Sie setzen sich also mit Meto Fenix direkt zusammen und machen eine Bedarfsanalyse? Dann ziehen Sie aus Ihrem eigenen Dienstleistungsport-

■ TRIALOG

# „Es wird wieder menschlicher“

**Verlader und Logistiker legen wieder mehr Wert auf Collaboration. Wie das aussehen kann darüber sprachen Thomas Kopp, GF 3Log premium logistics und Ilija Medic, GF von METO FENIX mit BUSINESS+LOGISTIC**

**folio Lösungen heraus und stellen sie dann wie ein Mosaik zusammen. Das kann bei der einen Firma so ausfallen und bei einer anderen ganz anders?**

**Kopp:** Ja, das ist mein Riesen-Vorteil! Ich kann an dem riesengroßen Logistik-Transport-Speditionskuchen auf alles zugreifen. Ein Groß-Spediteur kann nur auf seine eigenen Leistungen zurückgreifen.

**Medic:** Wir brauchen ja auch das ganze Portfolio! Wir haben unsere Wochenlieferung die fix aus Deutschland kommt, die variabel aus einer oder 25 Paletten bestehen kann. Aber ich kann auch morgen für einen Kunden eine Lieferung von 300kg dringend nach Hongkong fliegen müssen, welche in 48 Stunden dort sein muss. Heute ist es für uns relativ einfach, weil ich hier bei 3Log nur eine Kontaktperson habe, das ist sehr gut implementiert in diesem Unternehmen. Ich kann meinem Kunden sehr schnell sagen, manchmal innerhalb von zwei Stunden wie viel es kostet und ob wir das schaffen. Dann kann der Kun-

de entscheiden ob er den Preis zahlt oder nicht.

**B+L:** Sie verfügen über das Know-how als Geschäftsführer, der auch aus dem Speditionswesen kommt, aber dass man diese durchaus komplexen Beratungsleistungen auch durchführen kann, müssen auch die Mitarbeiter auf jedem Spotmarkt ausgebildet sein?

**Kopp:** Ja, das ist ein ganz wesentlicher Punkt – speziell in der Dienstleistung. Dabei achten wir hier auf Qualität und nicht auf Quantität. Ich habe lieber weniger Mitarbeiter, die dafür höchst qualifiziert sind und auch über dem Branchendurchschnitt verdienen. Aber ich weiß, dass jeder Kunde richtig serviert wird und die Informationen und die Transportleistung bekommt, die er sich wünscht. Das ist ganz ein wesentlicher Erfolgsfaktor speziell in der Dienstleistung. Es ist ein extrem personenbezogenes Geschäft.

**B+L:** Herzlichen Dank für das Gespräch!



Ilija Medic, GF METO FENIX



Thomas Kopp, GF 3Log premium logistics

## Rail Cargo Austria – eine internationale Größe im Güterverkehr



**Rail Cargo Austria (RCA) ist der führende Gesamtlogistikanbieter in Mittel-, Südost- und Osteuropa. Der Konzern verfügt über eine hochprofessionelle, europaweit flächendeckende Transport- und Lagerlogistikstruktur.**

**Wirtschaftskrise als Chance**

Die wirtschaftliche Situation des Vorjahres nahm RCA zum Anlass, um intern zu optimieren sowie Service und Leistung weiter zu erhöhen. Ein Maßnahmenpaket wurde durchgeführt und RCA schaffte Ende 2009 den Sprung auf Platz 2 im Ranking der europäischen Güterverkehrsbahnen.

**Innovationen für die Zukunft**

Durch die laufende Entwicklung von Spezialwaggons sowie von innovativem Wagenmaterial kann Rail Cargo Austria auch zukünftig allen spezifischen Branchenanforderungen bestens gerecht werden. Eine neue Generation von Güterwagen wurde kürzlich etwa im Rahmen eines langfristigen Investitionsplanes angeschafft. Diese verschafft RCA im internationalen Wettbewerb einen klaren Vorsprung gegenüber dem Mitbewerber.

**Umweltfreundlichkeit und Klimabewusstsein**

Wie deutlich der ökologische Vorteil der Schiene gegenüber der Straße ausfällt, wird seit kurzem RCA-Kunden vor Augen geführt. Auf jeder Rechnung von Haus-Haus-Transporten weist die RCA-Kontraktlogi-

stik aus, wie viel CO<sub>2</sub> der Bahn- im Vergleich zum LKW-Transport eingespart hat.

**Stark in die Zukunft**

In den nächsten Jahren wird RCA die Marktführerschaft in Mittel- und Südosteuropa weiter ausbauen. Die Basis dafür bildet ein strategisches Konzept, das bereits vor einigen Jahren mit gezielten Partnerschaften und Akquisitionen in den Kernmärkten seinen Anfang genommen hat. Für die Zukunft ist zu erwarten, dass nach einer Marktconsolidierung in Europa nur mehr wenige große Logistikdienstleister als überregionale, starke Anbieter verbleiben werden. Rail Cargo Austria ist einer von ihnen.

**Ihr Kontakt zu Rail Cargo Austria**  
**Erdberger Lände 40-48**  
**1030 Wien**  
**Tel. +43 (0)5 7750**  
**Fax +43 (0)5 7750 700**

▶ [info@railcargo.at](mailto:info@railcargo.at)  
 ▶ [www.railcargo.at](http://www.railcargo.at)

**R**ail Cargo Austria verfolgt eine langfristige Internationalisierungsstrategie mit dem Ziel, die Länder der Donauachse auf der umweltfreundlichen Schiene optimal zu vernetzen.

**Wachstum durch verstärkten Wettbewerb**

Die Liberalisierung des europäischen Güterverkehrs hatte für Rail Cargo Austria positive Effekte. Die Öffnung des Marktes ermöglichte neue Perspektiven und RCA konnte in den letzten Jahren mit seiner zukunftsgerichteten strategischen Ausrichtung ein signifikantes Wachstum erzielen.