

3LOG: Logistiklösungen für Individualisten

„One face to the customer“: Getreu diesem Motto bietet die 3LOG premium logistics GmbH Unternehmen Gesamtpakete für den globalen Versand von Paketen/Sammelgut sowie individuelle Servicekonzepte in der Lagerlogistik. Die Erfolge in Wien veranlaßten den Dienstleister zur Eröffnung einer Station in Ried im Innkreis.



Foto: GLS

Im Speditionssektor operiert 3LOG getreu der Devise „One face to the customer“.

WIEN. Von der „Grundidee“ ist Thomas Kopp abgekommen. An der Fokussierung auf Speziallösungen hält der gelernte Spediteur jedoch fest. „In diesem Geschäftszweig führen nur zwei Strategiekonzepte zum Erfolg. Entweder man gehört zum Kreis der ganz großen Anbieter von Transport- und Logistikdiensten. Dafür benötigen Unternehmen ein weltweites Niederlassungsnetz oder eine starke Partnerstruktur. Oder man greift den Kunden bei der Planung und Realisierung von individuellen Speziallösungen unter die Arme“, schickt der Geschäftsführer der 3LOG premium logistics GmbH im Gespräch mit der *Österreichischen Verkehrszeitung* voraus.

Kopp hat sich für Letzteres entschieden. Gemeinsam mit drei Kollegen wagte er vor drei Jahren mit der Gründung der Firma 3LOG den Schritt in die Selbständigkeit. Mit einer innovativen Idee ist das Quartett an den Start gegangen. Kernprodukt war ein C2C-Paketdienst mit Zustellungen in der Zeit von 18 bis 21 Uhr. Ein Same Day-Service für Paketsendungen ergänzte das Leistungsportfolio. Als Grundlage dienten die in Eigenregie entwickelte Softwarelösung *Synlog* und ein kleiner Fuhrpark. Die Premium-Dienstleistung fand in der Startphase gehörigen Zuspruch. Bald schon stellte sich aber heraus, dass die

Kunden für den C2C-Service mit Abendzustellung nur Post-Preise bezahlen wollten. Weil das die Möglichkeiten eines kleinen Privatunternehmens übersteigt, vollzog Kopp eine Neuorientierung. An die Stelle der C2C-Dienste traten innovative B2B-Lösungen in den Bereichen Versandservice + Spedition, Warehousing + Logistik sowie Massenversand + Mailings. Dem Einstieg in diese Segmente sind ausführliche Gespräche mit den Kunden vorausgegangen. „Dabei erkannten wir rasch einen großen Bedarf an individuellen Speziallösungen im Bereich der Transport-, Lager- und Distributionslogistik. Diesen Ansprüchen tragen wir zeit unseres Bestehens Rechnung“, läßt der 3LOG-Chef die Anfänge Revue passieren. Das Geschäftsmodell des Wiener Unternehmens wirft Früchte in Form von kontinuierlich steigenden erlösseitigen Einnahmen ab. Anno 2008 erwirtschafteten 15 Mitarbeiter circa 3 Mio. Euro Umsatz. Die Weichen für weiteres Wachstum sind gestellt. Im Sommer wurde in Ried/Innkreis eine Niederlassung eröffnet, in die Kopp große Erwartungen setzt. Erste Aufträge aus der IT-Branche in Oberösterreich untermauern seine optimistische Erwartungshaltung.

Keine Erfolgsstory ohne Schattenseiten. Die gibt es auch bei der Firma 3LOG. Vor al-

3LOG premium
logistics GmbH

Firmensitz: Wien
Firmengründung: 2005
Ges.: 5 Privatpersonen
Mitarbeiter: 15
Umsatz (2008): 3 Mio. Euro

Leistungsspektrum: Weltweite Transportlösungen für Pakete, Stückgüter, Teil- und Komplettlösungen; Logistikdienste (Warehousing, Werbemittellogistik, Aktionsversand); Massenversand & Mailingaktionen; IT-Services für den Transport- und Logistikbereich gestützt auf die Software-Eigenentwicklung *Synlog*; Privatpaket-Service mit Auslieferungen zwischen 18 und 21 Uhr

Lagerfläche: 1,700m²

Referenzkunden: ACSN Group, Rat & Tat Apothekengruppe, Nissan Österreich, Renault Österreich, Schrack Technik

lem in der Sparte Versandservice + Spedition rufen die Dienstleistungen des „Newcomers“ bei vielen Partnern Skepsis hervor. Einen Komplettservice für den Versand von Paket- und Stückgutsendungen, von Teil- und Komplettlösungen sowie von Luft- und Seefrachtendungen hält das Unternehmen für seine Auftraggeber bereit. Letztere kooperieren und kommunizieren mit einem Ansprechpartner, der sie bei allen mit der weltweiten Distributionslogistik verbundenen Problemen und Fragestellungen unterstützt. Das 3LOG-Team übernimmt den Frachteinkauf. Dabei stützt man sich auf einen Fixpool von Partnern, die je nach Kundenbedarf und individuellen Stärken Aufträge erhalten. Der Kunde bekommt am Monatsende eine Rechnung. Probleme beim Versand werden proaktiv gemeldet. Der Gefahr von verspäteten Zustellungen beugt der Dienstleister mit einem Bündel an gegensteuernden Maßnahmen vor. „Die Kunden kommen bei uns in den Genuß von verbesserten Einkaufskonditionen. Dies in Verbindung mit unserer Spezialsoftware *Synlog* für die Auftragsabwicklung eröffnet ihnen den Zugang zu einem attraktiven und einfach gestalteten Versandservice und stärkt ihre Wettbewerbsfähigkeit“, rührt Kopp die Werbetrommel.

Umso bedauerlicher empfindet der 3Log-Geschäftsführer den Umstand, „daß uns manche Transporteure und Spediteure leider immer noch mit Mißtrauen begegnen“. Die Vertreter dieser Denkschule sehen in dem Wiener Unternehmen einen Konkurrenten, der ihnen Geschäfte streitig machen könnte. Das weist Kopp entschieden zurück. „Wenn wir bei Sondierungsgesprächen mit potentiellen Neukunden auf einen Auftraggeber aus dem Pool unserer Fixpartner stoßen, treten wir sofort den Rückzug an“, gibt er zu Protokoll.

Und, so ergänzt er: „Streng betrachtet verkaufen wir die Leistungen unserer Partner aus der Transportwirtschaft. Natürlich profitieren wir vom gebündelten Einkauf der Frachtkapazitäten. Aber das liegt in der Natur der Sache.“ Im Tagesgeschäft präferiert die Firma 3LOG eine von Kontinuität gekennzeichnete Partnerpolitik. Dieser Grundsatz hat aber auch seine Grenzen. Wenn ein Kunde mit einem bestimmten Dienstleister nicht zufrieden ist, so wird dieser Akteur umgehend durch einen anderen Anbieter ersetzt. „Wir können und wollen keinen Auftraggeber verlieren“, läßt sich Kopp diesbezüglich auf keine Diskussionen ein.

Als sehr ausbaufähig erachtet der 3LOG-Chef die Aktivitäten im Bereich Warehousing + Logistik. Auch in dieser Sparte beschreibt das Unternehmen einen unkonventionellen Weg. In dem 1.700 m² großen Lager in der Zetschegasse in Wien-Inzersdorf werden mit Unterstützung der *Synlog*-Software ausschließlich Schnelldreher gelagert, kommissioniert und für den Versand vorbereitet. „Wir präferieren Aufträge mit einem großen Kommissionieraufwand. Von Projekten, bei denen die Ware der Kunden monatelang bei uns auf Depot liegt, lassen wir die Finger“, bestätigt Kopp auf Anfrage. Die Auftragserteilung und die Abgeltung der lagerlogistischen Dienste erfolgt in vielen Fällen durch die Marketingabteilungen der Kunden. So zum bei Nissan Österreich und bei Renault Österreich, für die 3LOG das Werbemittellager bewirtschaftet und zudem die Belieferung



Foto: archiv

In Bereich Warehousing stehen „Schnelldreher“ im Zentrum des Geschehens.

der Händler- und Werkstättenbetriebe mit Schlüsselanhängern, Prospekten und diversen Incentives organisiert.

Ein weiterer Referenzkunden im Geschäftsfeld Warehousing + Logistik ist die Apothekengruppe Rat & Tat, die Kopp und sein Team bei Sonderaktionen unterstützen. Im Auftrag von Fissler steckt die 3LOG-Crew auf Abruf Messer in Displays und

liefert diese in die Metro-Märkte. „Das sind alles ganz individuelle Lösungen, die wir auf jeden Fall forcieren werden“, bekräftigt Kopp. Bedarf für derartige Servicekonzepte sieht er sowohl bei Großbetrieben als auch bei zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen gegeben.

JOACHIM HORVATH

AD REM GROUP

Road, Rail, Air, Sea transportation
 Multimodal transportation
 Customs brokerage
 Import - Export terminal
 Customs bonded warehouses
 Distribution and Warehousing
 3 PL (Third Party Logistics)

AD REM UAB, Metalo str. 2A/7, LT-02190 Vilnius, LITHUANIA
 Phone: (+370) 700 55550, fax: (+370) 5233 36 72, e-mail: transportas@adrem.lt, www.adrem.lt

verein der tarifeure - wien

VDT Österreichische Vereinigung der Tarif- und Transportfachleute

Besuchen Sie unsere Homepage unter www.vdt-wien.at