

Päckchen plus

Jungunternehmer

Mit der Idee, nur in den Abendstunden zuzustellen, wenn die Kunden zu Hause sind, feiert das junge Unternehmen 3LOG rasante Erfolge. Das Start-up liefert aber nicht nur Päckchen aus, sondern mischt mit seinen Zusatzservices am Markt bereits kräftig mit.

Text □ Birgit Salomon

Wer im Internet einen PC bestellt, hat mit dem jeweiligen Hersteller nur noch wenig zu tun. Meist kümmern sich externe Logistikdienstleister um die pünktliche Auslieferung an den Kunden. Auch Logistik-Experte Thomas Kopp liebt Pünktlichkeit, beruflich wie privat. Allerdings wunderte er sich immer schon, dass privat bestellte Waren nur tagsüber geliefert werden, wenn niemand zu Hause ist. Selbst in der KEP-Branche tätig, entstand also die Vision von einem eigenen Service, das zu vereinbarten Zeiten Pakete abends zustellt. In der Überzeugung, mit diesem Dienst eine Nische gefunden zu haben, setzte er im Oktober des Vorjahres die Firmenidee mit einem Partner um. Er hängte seinen Job als DHL Sales Coaching Manager an den Nagel und startete mit Ewald Klatt, vom Eduscho Versandhandel kommend, die Firma 3LOG.at. Heute, ein halbes Jahr später, sind die Jungunternehmer um acht fixe Mitarbeiter reicher, haben soeben ein größeres und repräsentatives Firmengebäude in Wien-Vösendorf bezogen, und können auf namhafte Kunden verweisen. „Unser Privat-Service, das von 18 bis 20 Uhr beziehungsweise auf Wunsch auch am Wochenende liefert, wird bestens angenommen“, freut sich Kopp. So hätten sich auf eBay sogar schon eigene Foren gebildet, die auf das besondere 3LOG-Service hinweisen. „Mittlerweile sind aber auch schon

viele Großfirmen an uns herangetreten, und es haben sich neue Geschäftszweige aufgetan“, berichtet Kopp. Neben klassischen Outsourcing-Projekten, bei denen 3LOG den gesamten Versand für Kunden komplett abwickelt, ortet Kopp einen Trend in Richtung Technical-Swap-

Beim österreichweiten Systemhaus Verbund ACSN Computerhandel ist Thomas Kopp bereits mit einer Beteiligung eingestiegen, „um die logistische Lücke“ zu füllen, wie ASCN-Geschäftsführer Erich Butta ergänzt.

Auf einen Neukunden ist 3LOG besonders stolz: Renault-Nissan Österreich. In einer Wettbewerbsausschreibung konnte man gegen namhafte Mitbewerber punkten und wickelt nun die gesamte Merchandising-Logistik für den Autokonzern ab. Dazu zählt Lagerhaltung – immerhin 600 Palettenstellplätze –, Erfassung, Kommissionierung und Zustellung zu den jeweiligen Händlern bzw. zu deren Kunden.

Der Weg von 3LOG zum Universaldienstleister folgt wirtschaftlicher Logik: „Unser Credo ist, Kundenbedürfnisse sofort zu erkennen und zu befriedigen“, so Kopp. Als besondere Herausforderung bezeichnet er den Bereich Informationslogistik. „Wir bieten unseren Kunden proaktive Infos, das heißt, wir sammeln sämtliche Daten, bündeln sie und leiten den Status täglich weiter.“

Erfolgsduo
Ewald Klatt und
Thomas Kopp:
Punkten mit Value
Added Services



Services. Das heißt: „Wir befördern nicht nur die Ware, sondern übernehmen auch die Montage oder die Reparatur von Waren.“ So könnten beispielsweise Flachbildschirme beim Kunden gleich vor Ort komplett montiert und die Kanäle richtig eingestellt werden. Das Inkasso für die gelieferten Waren könne auf Wunsch dann ebenfalls 3LOG organisieren. „Alle Services aus einer Hand“, lautet eine weitere Strategie des Unternehmens.

Welche Tipps könnten die erfolgreichen Jungunternehmer nun anderen Firmengründern geben? „Sich auf Kernkompetenzen konzentrieren und via Monitoring laufend den Business-Plan evaluieren. Man muss des öfteren auch ‚Nein‘ sagen können, auch wenn die Projekte noch so lukrativ sind. Dadurch ergibt sich eine Konsolidierungsphase und es entsteht gesundes Wachstum.“
Info: www.3LOG.at