

Im Team zu mehr Qualität

Neun Unternehmen kooperieren im Verbund TRGT – Spezialisten wie Westfracht ergänzen sich gegenseitig



bot sich plötzlich die Chance, noch mehr Leistung zu bekommen. „Jetzt kann mir etwa Schares als Krandienstleister auch den kompletten Versand inklusive Verpackung und Lagerung anbieten“, fasst er die Vorteile zusammen.

Vertrieb bietet Potenzial

An eine engere Form der Kooperation in Form einer eigenen Gesellschaft denkt man bei TRGT bisher nicht. Irgendwann könnte aber eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft entstehen, sagt Langhans. Bisher werden keine Leistungssätze verrechnet, bei gemeinsamen Aufträgen bekommt jeder seinen Teil des Auftrags, aus dem er sein Geschäft bezahlt. Im Kundenauftrag ziehen alle an einem Strang: „Schares stellt einen Kran, VP oder IVG verpacken, Timberhaus transportiert und Westfracht lagert und koordiniert.“

Der Schwerpunkt mit erheblichem Potenzial für alle liegt im Vertrieb. Eine Warm-Akquise im Schlepptau eines Partners sei der Türöffner schlechthin. „Dazu brauche ich nur die 300 Westfracht-Stammkunden mal acht multiplizieren“, so Langhans. Rund 20 Prozent mehr Umsatz im Projektbereich bringe die Partnerschaft der Westfracht, bei anderen Partnern sei es teils deutlich mehr.

Text: Claudia Wild | Foto: Westfracht

erst mal komplett. Spezielle Einzelleistungen würden zugekauft.

Mehr Leistung für Kunden

„Unser Segment waren ursprünglich Transporte mit speziellen Kranfahrzeugen und Transporte bis 500 Tonnen“, sagt Langhans. Als erster passender Partner kam 2012 Timberhaus Transporte und Containerdienste (Oberhausen) dazu, die mit Kranwagen und Achsmodulen über einen ähnlichen Fuhrpark wie einst Westfracht verfügen. Als weiterer Partner ging der Verladere Autokra-

nen Schares (Bocholt) mit damals 30 Kranen an Bord. Schares wollte im Maschinen- und Anlagenbau Fuß fassen und profitierte so vom Know-how von Westfracht. Hinzu kamen außerdem die Verpackungsexperten VP Verpackung und Paletten (Kempen) und IVG Industrieverpackung (Essen), die Internationale Projekte Logistik (IPL, Essen), der Seefracht-Experte Globe Cargo Logistics (Bremen) und die Stadtwerke Essen mit dem Stadthafen.

„Die Bestandskundschaft der einzelnen Partner zeigte sich sehr interessiert am neuen Teamwork“, berichtet Langhans. Denn über den vorhandenen Dienstleister

leistungen besser konkurrenzfähig“, sagt Langhans. Der Leitgedanke: Zusammen verfügen die Unternehmen aus dem Ruhrgebiet über mehr Kompetenz, ergänzen sich, ohne Konkurrenten zu sein.

Im Wettbewerb um Kunden angesichts immer komplexerer Anforderungen die bestmögliche Qualität zu bieten, und das bei marktgerechten Preisen, ist eine Aufgabe, die sich im Team leichter meistern lasse. Fachliche Expertise und persönliche Sympathie seien für die Partnerschaft essenziell.

Im Januar kam der Kurierdienstleister AKP zum Verbund. Damit ist für Langhans, der die Kooperation koordiniert, das Team

Mit eigenem Profil und doch gemeinsam zum Erfolg – so hat die Westfracht Spezialverkehre International im Jahr 2012 mit sieben weiteren Spezialisten die Kooperation „Teamwork – Reaching goals together“ (TRGT) gegründet. „Wir waren Komplettanbieter und wollten die vorhandene Qualität sichern“, erklärt Westfracht-Prokurist Ulrich Langhans dazu.

Nach dem Verkauf der eigenen Fuhrparksparte an die Firma Kahl im Zuge einer Umstrukturierung war die Partnersuche für den Essener Schwergut-Logistiker eine logische Konsequenz. „Zudem sind wir auf dem Markt mit komplexen

EHR IM NETZ



FÜR AUSFÜHRLICHERE
INFORMATION DES ARTIKELS
LESEN SIE HIER:
transport.de/teamwork