



Luftaufnahme WESTFRACHT
Trimodales Logistikzentrum
Essen

Westfracht initiierte Logistiknetzwerk Teamwork – Reaching Goals Together in Essen

Gemeinsam stark

Seit bald sechs Jahren ist das durch Westfracht-Prokurist Ulrich Langhans gestartete Netzwerk „Teamwork – Reaching Goals Together“ aktiv. Insgesamt neun mittelständische und spezialisierte Partner rund um den Essener Hafen bieten internationale Speziallogistik aus einer Hand an. Jetzt wird die Vermarktung noch einmal intensiviert.

Unter dem Namen „Teamwork – Reaching Goals Together“ (TRGT) haben sich am 19. November 2012 unter der Federführung der Westfracht acht Unternehmen zu einem Verbund zusammengeschlossen, welcher den Kunden ein Komplettpaket entlang der Logistikkette liefert. 2016 wurde der Verbund um den Kurierdienst AKP erweitert.

Timmerhaus Transporte- und Containerdienst GmbH aus Oberhausen ist der „Transport-Spezialist“, Globe Cargo GmbH aus Bremen kümmert sich um die Seefracht, Autokrane Schares GmbH stellt die Umschlagsgeräte, die Stadtwerke Essen bieten den Hafen mit seiner trimodalen Infrastruktur sowie Umschlags- und Lagermöglichkeiten, die IPL GmbH ermöglicht internationale Projektlogistik, IVG Industrieverpackung GmbH und VP Verpackungs- und Paletten GmbH sorgen für die nötige Transportverpackung. Koordiniert wird die Kooperation durch die Westfracht Spezialverkehre GmbH. Die Unternehmen ergänzen sich, sind aber keine Konkurrenten; darauf haben die Partner bei der Gründung Wert gelegt. „Jeder Partner ist auf seinen Bereich spezialisiert und erfolgreich. Schares ist sogar aufgrund der guten Perspektiven in Essen und wegen guten Zuredens von Bocholt hierhergezogen“, berichtet Ulrich Langhans. Zusammen erwirtschaftet TRGT einen Umsatz von 105 Mio. Euro, bietet 100 Lkw, 35 Mobilkrane, 35.000 qm Verpackungs-Hallenlagerfläche und 1,6 Mio. qm Freilagerfläche an sechs Standorten.

„Das Konzept setzt am Hafen an. Die Partner werden ins Boot genommen, sobald die Kunden davon profitieren“, berichtet Ulrich Langhans, Prokurist des Projektspediteurs Westfracht Spezialverkehre International. „Wir sind untereinander fair: Keiner arbeitet zulasten der Partner. Auf die Leistungen der Partner werden keine Aufschläge erhoben.“ Somit sind auch für die Kunden keine Mehrkosten gegenüber dem einzelnen Einkauf verbunden. Die invol-



Ulrich Langhans freut sich über die produktive Zusammenarbeit in TRGT | Bild: Heying

vierten Partner tauchen auf der Rechnung als Subunternehmer auf. „Wir setzen bewusst auf Mittelständler“, betont er. Der Fokus liegt auf individualisierten Dienstleistungen. „Die Zielgruppe sind KMU-Anlagenbauer im Umkreis von 150 km mit internationaler Ausrichtung. Wir bieten den Service der Großen mit den Strukturen der Kleinen.“

Zumeist läuft der Auftrag über die Westfracht, die den Ablauf koordiniert und neben der Abwicklung auch die Kommunikation untereinander und zum Kunden ermöglicht. „Die Kommunikation mit den Partnern läuft über die EDV der Westfracht und überall kann man per Internet über eine Webseite den Status verfolgen und Daten bereitstellen“, so Langhans nicht ohne Stolz. „Ein zentraler Ansprechpartner für Kunden, der die Verbindungen hat, das ist

unser Ziel.“ Die EDV ermöglicht jedoch noch mehr: „Bis hin zu der Loseile-Verfolgung ab der Produktion per Barcode und der Zuordnung bei der Kommissionierung reicht das Spektrum. Die Terminverfolgung auf Lieferanten-Ebene ist somit möglich.“

Westfracht im Porträt

Westfracht ist im Ursprung eine Essener Spedition, die mit einem Fuhrpark von 150 Fahrzeugen klassischen Straßentransport durchführte. Nach der Aufnahme der Geschäftsbereiche Verpackung und Dokumentenservices wuchs sie auf rund 250 Mitarbeiter und acht Standorte.

Nach dem Einstieg des Investors Dr. Helmut Grasberger vor 15 Jahren investierte Westfracht in den Aufbau von Schwerlast-Verkehren und entsprechender Technik für Transporte bis 450 t.

Durch die Lehman-Krise 2008 hatten die Kunden der Spedition weniger zu transportieren, sodass eine Reihe von Umstrukturierungen nötig wurden. Der Verpackungsbereich wurde erfolgreich an den Duisburger Hafenbetreiber duisport verkauft und die Systemverkehre aus dem Portfolio genommen. Der Spezialfuhrpark wurde nach der Krise ebenfalls erfolgreich verkauft.

„Wir beschlossen, unseren Fokus auf den Bereich Projektspedition und Engineering zu legen. Wir hatten die Kontakte und die Erfahrung in diesem Bereich“, berichtet Ulrich Langhans zufrieden, denn die Expertise sei im Ruhrgebiet sehr gefragt. Die Affinität zu großen und schweren Ladungen war geblieben. Die Westfracht-Gruppe erwirtschaftet regelmäßig Umsätze zwischen 12 und 14 Mio. Euro.

Standort Essen

In der Westuferstraße betreibt Westfracht heute ein Terminal mit insgesamt 12.000 qm Hallen- und 60.000 qm Freilagerfläche sowie



Beladung eines Zuges mit Stahlcoils | Bilder: Westfracht

der Möglichkeit, zwischen allen drei Verkehrsträgern auch schwerste Güter umzuschlagen. Dafür stehen der Stahlkai mit 400 m und der Schwerlastkai mit 300 m Länge bereit. „Um wirklich Sicherheit zu haben, haben wir an unserem Terminal mit aufwändigen Berechnungen, Messungen und Kernbohrungen den Nachweis der Statik erbracht. Wir können hier zwei 850-t-Krane im Tandembetrieb einsetzen. Die Schienenanbindung reicht bis an die Kaikante. Das ist wichtig, denn 50 m Distanz können bei komplizierten Umschlägen auch gut 50.000 Euro kosten“, erläutert er. Die Zugsanbindung ist fähig, Überbreiten, Überlängen und hohe Gewichte aufzunehmen. Die Stadtwerke haben bei verschiedenen Modernisierungsmaßnahmen im Hafen genau darauf geachtet, dass die Kurvenradien zumindest beibehalten werden. „Ihnen gebührt dafür großes Lob,

betont Ulrich Langhans. Das Problem in der Schwergutlogistik ist, dass der Zustand der Straßen eine Katastrophe ist, konstatiert Ulrich Langhans. „Mit Schiff und Schiene sind wir hier in Essen gut angebunden.“ Die Durchfahrts Höhe auf dem Rhein-Herne-Kanal ist allerdings ein Problem. „Aufgrund der Regeln am Rhein-Herne-Kanal, der ja eine Bundeswasserstraße ist, müssen wir bestimmte Dinge beachten, wenn wir an der Kaikante auf oder vom Schiff verladen“, sagt er. „Die Verkehrssicherung muss auch aus Sicherheitsgründen sein.“ Ein Highlight am Standort Essen war der Umschlag des 100 m langen Kranes von Teichmann für Luxport.

Reiches Basisgeschäft

Ein wichtiger Geschäftsbereich ist heute die Kontraktlogistik. „Wir machen u.a. Lagergeschäfte für ArcelorMittal in Essen. Wir schlagen die Bleche um, lagern sie ein und kommissionieren sie“, sagt Langhans. Der Kundenstamm ist breit aufgestellt. „Für Open Grid, ehemals Ruhrgas, übernehmen wir die Logistik für Wartung und Instandhaltung der Netze. Dazu gehört neben der Krangestellung über den Partner Schares auch die Versorgung mit Ersatzteilen. Für Atlas Copco Deutschland sind wir im Bereich Aftersales tätig.“ Das bedeutet Ladung von Kleinteilen bis hin zur großen Maschine mit 50 t.

Das Tagesgeschäft bewegt sich im Bereich von 40 bis 50 t. „Wir haben ein breites Basisgeschäft mit einer breit aufgestellten Kundschaft mit den Projekten als Bonus“, freut sich Langhans. „Die Ladungen aus zumeist Stahl, Steinen oder Aluminium sind sehr branchenbreit. Hier sieht man auch die Entwicklung des Hafens Essen vom Montanhafen zum multifunktionellen Umschlagsplatz.“ Die Halle von Westfracht hat viele verschiedene Waren und Ausstattungen gehabt. Erst Eisen, dann Hochregal,



Der schonende Umschlag von Stahlplatten gehört bei Westfracht zum Standard

dann wieder Eisen. „Wir schlagen viel mit Magnettechnik um. Insbesondere lange Spezialbleche, die wir mit eigens entwickelten Traversen sicher und schnell umschlagen können. Das ist eine Spezialität. Wir machen den Umschlag inklusive Warenkontrolle und Nachlauf.“

Vermarktung wird ausgebaut

Die etablierte Partnerschaft TRGT soll in der Branche weiter bekannt gemacht werden. „2019 veranstalten wir unter anderem mit Schares und den Stadtwerken einen Kundentag. Der Arbeitstitel der Veranstaltung lautet: Weg von der Straße, aufs Schiff. Wir gehen jetzt aggressiv in die Vermarktung“, kündigt Ulrich Langhans selbstbewusst an. www.westfracht.com **Michael Nutsch**