



COMMON CONTAINER



Bei Preisverhandlungen zählt die Größe.



Bei Preisverhandlungen im Seefrachtbereich zählt die schiere Größe.

Der Bedarf nach Bündelung von Transportvolumen ist groß.

Aus diesem Grund hat LOCON-Consult 2008 die Seefrachtkooperation „Common Container“ gegründet.

Unsere Kooperation ermöglicht, Import- und Exportcontainer verschiedener Verlader/Importeure branchenübergreifend zu bündeln.

So können auch in kritischen Marktsituationen exzellente Preise erzielt, ungeplante Zuschläge vermieden und eine langfristige Versorgungssicherheit gewährleistet werden.

Das derzeitige, über „Common Container“ verschiffte, Volumen beträgt ca. 10.000 TEU (twentyfoot equivalent unit).

Wie aber initiiert man eine solche Kooperation?

Was sind die Erfolgsfaktoren?

Eine effiziente Ressourcenbündelung bringt in einer Kooperation mehr Vorteil.

Durch unser Know-how und unsere vielfältigen Kontakte führen wir Unternehmen zusammen, für die eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, inklusive attraktiver Kosteneinsparungen und Leistungsverbesserungen, auch im Sinne von Green Logistics, interessant sind.

„Common Container“ erzielt durch die Bündelung von Frachtvolumen, z.B. Importmengen aus Asien, günstige Ratenbindungen. Verbunden mit guter Planbarkeit werden die teilnehmenden Unternehmen leistungsfähiger und flexibler am Markt positioniert.

Mit einer transparenten Abwicklung und individueller Problemlösung werden neue Strategien gemeinschaftlich entwickelt, die weitere Einsparpotentiale im Bereich Transport und Logistik ermöglichen.

„Common Container“ stärkt die Marktposition der Kooperationsmitglieder und unterstreicht die Wettbewerbsvorteile.

Wie soll man die unterschiedlichen Anforderungen einzelner Firmen neutral berücksichtigen?

Die Seefrachtkooperation „Common Container“ ist eine individuell angepasste Zweckgemeinschaft.

Folgendes Model wurde entwickelt:

- LOCON-Consult betreibt als Initiator und neutraler Partner die Seefrachtkooperation „Common Container“
- als neutraler Partner schreibt LOCON-Consult die Volumina unter der Kooperation „Common Container“ aus
- alle Kooperationspartner werden namentlich nach Ausschreibung in Reedereikontrakten hinterlegt
- teilweise abweichende Serviceanforderungen (z. B. Laufzeitanforderungen, Nachlauforganisation, Buyers Consolidation, etc.) werden komplett beim Transportdienstleister aufgeführt
- Transportdienstleister sichern sich die genannten Volumina bei verschiedenen Reedereien vertraglich ab

COMMON CONTAINER



Gegenstand der Seefrachtkooperation ist der kleinste gemeinsame Nenner:

- die Seefracht
- diverse Zuschläge

Andere Kostenbestandteile, wie beispielweise

- Nachlauf und
- Verzollungskosten,

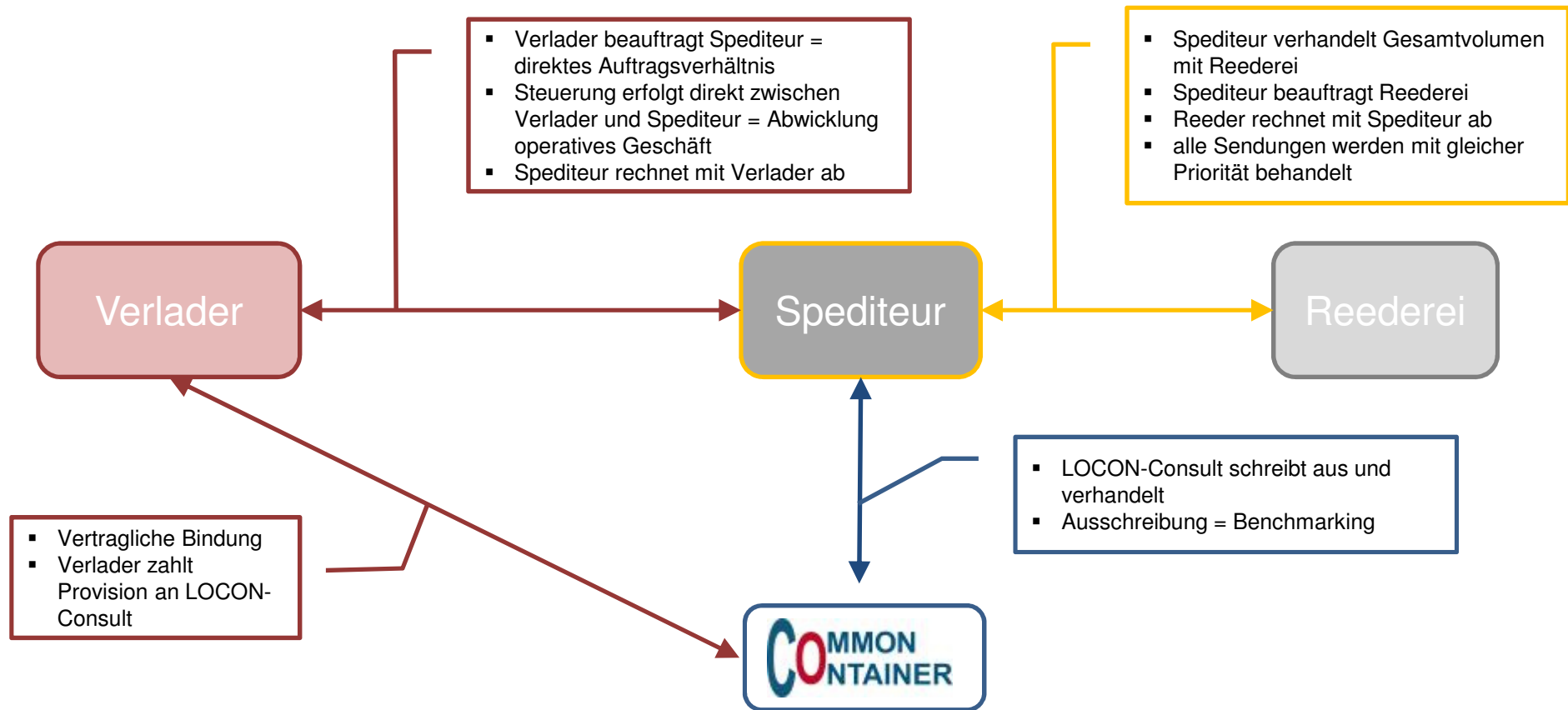
werden ebenfalls ausgeschrieben, von den Spediteuren offeriert und durch „Common-Container“ verhandelt.

Für die Organisation erhält der neutrale Betreiber der „Common Container“ von den Kooperationspartnern eine Management Fee auf Basis der TEU-Mengen.

COMMON CONTAINER



Es wurde ein Geflecht von Beziehungen entwickelt, dessen Erfolg letztendlich – wie auch bei vielen anderen Kooperationen - im Wesentlichen auf Vertrauen beruht.



Kooperation entsteht durch Vertrauen – Vertrauen entsteht durch Kooperation

Die Überwindung des Misstrauens steht als wohl wichtigste Aufgabe am Anfang einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Wechselseitiges Vertrauen schafft also erst die zusätzlichen Handlungsmöglichkeiten und -alternativen, welche die Unternehmen benötigen.

Vertrauen entsteht, wenn Informationen weitergegeben, Entscheidungsprozesse transparent gemacht, Mitbestimmung und Partizipation eingefordert und praktiziert statt abgewehrt werden.

Nur so kann sich „Common Container“ an sich ändernde Umwelten und das Benchmarking mit anderen Unternehmen anpassen und den Kooperationspartner die optimalen Leistungen bieten.

„Gemeinsam und freiwillig“ ist von großer Bedeutung und ein wichtiger Erfolgsfaktor. So hat sich im Laufe der Zeit eine stabile Interessengemeinschaft gebildet.

COMMON CONTAINER



Als Erfolgsfaktoren von „Common Container“ werden angesehen:

- Kostensenkungen
- Standardisierung
- „gemeinsam und freiwillig“
- individuelle Anpassung
- Problem- und Konfliktlösungsorientiert

Ziel ist zu jeder Zeit beide Grundprinzipien einer Kooperation umzusetzen:

- Es handelt sich um eine synergetische Kooperation, in der Neues durch die Kooperation geschaffen wurde, was durch Einzelteile alleine nicht möglich war.
- Es handelt sich aber auch um eine additive Kooperation, in der Prozesse und Abläufe durch die Kooperation zusammengefasst werden, um einen optimierten Effekt zu erzielen.

COMMON CONTAINER



„Wir haben mit der Firma LOCON-Consult und dem „Common Container“ Angebot einen einzigartigen Partner im Bereich der Seefrachten gewonnen. Durch die klaren Strukturen werden Frachtanfragen umgehend bearbeitet und unsere Transporte zu sehr angemessenen Marktpreisen organisiert. Die persönliche Zusammenarbeit und Kommunikation mit den Mitarbeitern der Firma LOCON-Consult ist dabei äußerst transparent und partnerschaftlich, was im Zusammenspiel mit den Vorteilen aus der Containerbündelung eine vollendete Dienstleistung ergibt. Wir werden daher auch zukünftig weiterhin das „Common Container“ Angebot nutzen, weil wir davon überzeugt sind, dass das gemeinsame, gebündelte Auftreten von Versendern ein nachhaltiges Konzept im Preiskampf um Frachtraten ist.“

Prof. Dr. Dirk Engelhardt

Leiter GB Logistik/Fuhrpark der Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG

„Die Seefrachtkooperation „Common Container“ ist ein attraktives und bedarfsgerechtes Mittelstandsprodukt, das sich durch gute und aktuelle Marktkenntnisse auszeichnet. Die Firma LOCON-Consult unterstützt dies durch ihre kompetente Beratung. Besonders angenehm ist die schnelle und direkte Kommunikation.“

Holger Passia

Geschäftsführer Europet Bernina International GmbH