



Die Seefrachtkooperation „Common Container“ bündelt die Güter verschiedener Verlager und Importeure.

Foto: Locon-Consult

# Gute Preise durch große Mengen

Mit der Seefrachtkooperation „Common Container“ erzielt die Dortmunder Logistikberatung Locon-Consult günstige Seefrachtraten.

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. Die Ko-

operation ermöglicht, Import- und Exportcontainer verschiedener Verlager/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“ verschifftes Volumen beträgt rund 15.000 Twenty-foot Equivalent Units (TEU). Wie aber initiiert man eine solche Kooperation? Was sind die Erfolgsfaktoren?

Eine effiziente Ressourcenbündelung bringt in einer Kooperation Vorteile. Durch Know-how und vielfältige Kontakte führt Locon Unternehmen zusammen, für die eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, inklusive attraktiver Kosteneinsparungen und Leistungsverbesserungen, interessant ist – auch im Sinne von Green Logistics. „Common Container“ erzielt durch die Bündelung von Frachtvolumen, zum Beispiel Importmen gen aus Asien, günstige Ratenbindungen. Verbunden mit guter Planbarkeit werden die teilnehmenden Unternehmen leistungsfähiger und flexibler am Markt positioniert. Mit einer transparenten Abwicklung und individuel-

ler Problemlösung werden neue Strategien gemeinschaftlich entwickelt, die weitere Einsparpotenziale im Bereich Transport und Logistik ermöglichen. „Common Container“ stärkt die Marktposition der Kooperationsmitglieder und unterstreicht die Wettbewerbsvorteile.

Wie aber werden die unterschiedlichen Anforderungen einzelner Firmen neutral berücksichtigt? Die Seefrachtkooperation ist eine individuell angepasste Zweckgemeinschaft. Folgendes Modell wurde entwickelt:

Locon-Consult betreibt als Initiator und neutraler Partner die Seefrachtkooperation „Common Container“. Die Dortmunder schreiben die Volumina unter der Kooperation „Common Container“ aus.

## Individuelle Anforderungen

Alle Kooperationspartner werden namentlich nach Ausschreibung in Reedereikontrakten hinterlegt, teilweise abweichende Serviceanforderungen (zum Beispiel Laufzeitanforderungen, Nachlauforganisation, Buyers Consolidation etc.) werden komplett beim Transportdienstleister aufgeführt. Transportdienstleister sichern die genannten Volumina bei verschiedenen Reedereien vertraglich ab. Gegenstand der Seefrachtkooperation ist der kleinste gemeinsame Nenner: die Seefracht und diverse Zuschläge. Andere Kostenbestandteile, wie beispielsweise 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. [www.locon-consult.de](http://www.locon-consult.de)