

## Kooperation für den Mittelstand

Sobald ein flächendeckendes Netz in Deutschland steht, will Cargomando in Europa wachsen



**KEP aktuell: Sie sind im Sommer offiziell mit dem Kuriernetzwerk Cargomando gestartet. Wie läuft es?**

**Baumann:** Wir haben im ersten Jahr – Cargomando wurde im Juli 2014 gegründet – den Schwerpunkt auf den Ausbau der Flächendeckung gelegt. Wir haben inzwischen 29 Partnerbetriebe fest angeschlossen und stehen mit vier weiteren in den letzten Zügen der Vertragsverhandlungen. Neben Deutschland haben wir Partner in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen und der Schweiz. Mit Dänemark sprechen wir derzeit. Unser Bestreben ist es, einige weiße Flecken auf der Deutschland-Karte zu füllen und uns danach auch weitere europäische Partner zu suchen.

**Sie haben ja angekündigt, bis zum Jahresende 35 Mitglieder haben zu wollen. Das scheint zu klappen. Die Akquise läuft demnach ganz gut?**

**Tasyürek:** Ja und nicht nur das. Viele Unternehmen rufen uns von sich aus an, sind an einer Zusammenarbeit interessiert. Sie sehen, dass wir uns in der kurzen Zeit sehr gut entwickelt haben und ein starkes Netzwerk aufgebaut haben. Das werten wir als gutes Zeichen nach außen.

**Wollen die Firmen Mitglieder oder lieber als Subunternehmer tätig werden?**

**Tasyürek:** Sowohl als auch. Es sind aber mehr Anfragen auf Part-

dig, die Partner am Anfang auf gewisse Kriterien, die die Gesellschafter mal definiert haben, zu prüfen. Wir überwachen das operative Geschäft. Dafür haben wir in unserem Intranet diverse Softwaretools, die Abweichungen innerhalb des Netzwerks erforsten. Wir prüfen auch einmal jährlich Versicherungsbestätigungen und alle Rahmenbedingungen, damit hier ein effektives und sicheres Zusammenarbeiten aller Partner im Netzwerk möglich ist.

**Was steht in dem Handbuch?**

**Baumann:** Wir haben dort zum Beispiel die Definitionen unserer Fahrzeugklassen aufgeschrieben, also welche Sicherheitsausstattung oder Equipment für Ladungssicherung sie haben und welche Größenanforderungen sie erfüllen müssen. Darin verzeichnet sind interne Verrechnungssätze. Die Partner arbeiten alle auf Basis fester Kilometersätze zusammen. Jeder kann auf diese Weise Kundenanfragen schnell beantworten und Angebote erstellen. Die Partner haben ein festes Gebiet, in dem sie Rechte und Pflichten erfüllen müssen. Festgeschrieben ist ein Gebietsschutz, jeder muss innerhalb von 60 Minuten die geforderten Fahrzeuge in diesem Gebiet bereitstellen können, um die Aufträge zuverlässig abwickeln zu können.

**Wie überprüfen Sie, ob der Partner für das Netzwerk leistungsfähig genug ist?**

**Wie lauten die Kriterien für eine Mitgliedschaft?**

**Baumann:** Auf jeden Fall mal ein eigener Fuhrpark mit den für uns relevanten Fahrzeugklassen von der Größe eines VW Caddy bis zum 7,5-Tonner. Erforderlich ist auch ein eigener Kundenstamm, ein eigenes Geschäftslokal mit 24 Stunden Bereitschaft. Die Unternehmen sollten im Sonderfahrtenbereich einen Umsatz im hohen sechsstelligen Euro-Bereich erwirtschaften. Es müssen etablierte Unternehmen sein. Cargomando ist ein Verbund von Mittelständlern, die regional aktiv und gut am Markt positioniert sein sollten und im Co-Branding gegenseitig ihre Marke stärken möchten.

**An Ihrer Softwareanwendung sind alle Partner angeschlossen. Läuft alles reibungslos?**

**Baumann:** Die Einführung ist zum Großteil abgeschlossen. Vorteile der Software: Alle Fahrzeuge und Frachten werden in einer gemeinsamen Plattform zusammengebracht. Die Software kann automatisch Vorschläge erstellen etwa für eine Fracht von Hamburg nach München. Sie zeigt an, dass das Fahrzeug eines Partners in nur 50 Kilometer Entfernung leer wird und ihn auffordern, die Ware nach München mitzunehmen. Es geht hierbei ganz klar um Effizienzsteigerungen, die möglichst optimale Auslastung des Laderaums und die gemeinsame Nutzung des gesamten Fahrzeugpools. Die Fahrzeuge lassen sich innerhalb der Software unterschiedlich auf einer gemein-

### DER VERBUND

- Die Mittelstandskooperation Cargomando hat acht Gründungsgesellschafter
- Die Partnerbetriebe beschäftigen zwischen 15 und 800 Mitarbeiter
- 2015 strebt das Netzwerk einen Umsatz von 73 Millionen Euro an
- Die Partnerversammlung ist das wichtigste Entscheidungsgremium
- Jedes Unternehmen hat die gleiche Stimme

samen Karte sichtbar machen. Fahrzeuge mit Telematiklösungen werden direkt, die ohne über Simulationen oder eine Handy-App angezeigt. Der Disponent sieht also, dass ein Fahrzeug in Kürze Kassel passiert. Er ruft den Kollegen an und fragt nach, ob er die Sendung aufnehmen kann. Über die Handy-App lassen sich zudem Aufträge abwickeln, Statusmeldungen wie be- oder entladen abrufen oder Zwischenpositionen anzeigen.

**Wo fehlen Ihnen noch Partner?**

**Tasyürek:** Momentan suchen wir noch für die Bereiche Nürnberg, Hannover, Leipzig, Dresden, einige kleine Gebiete im Ruhrpott und ganz oben in Rostock. Wir können aber jetzt schon 80 Prozent der Industrieballungsgebiete in Deutschland abdecken.

**Was haben Sie sich für 2016 mit Cargomando vorgenommen?**

**Baumann:** Wir wollen im westeuropäischen Sektor wie Frankreich, Spanien und Großbritannien expandieren und suchen aktiv Partner. Wir wollen unseren Partnern auch noch mehr in Sachen Einkaufsvorteile bieten. Bislang profitieren sie von Rabatten bei der Fahrzeugbeschaffung und Zertifizierung von Qualitäts- und Umweltmanagement.

**Tasyürek:** Da ich mehr fürs operative Geschäft bei Cargomando zuständig bin, sehe ich es als meine Aufgabe, die Zusammenarbeit der Partner noch weiter zu optimieren, damit der Fahrzeugpool möglichst ausgelastet ist und keine Leerkilometer mehr entstehen. Davon profitieren alle: Partner, Kunden und am Ende auch die Umwelt.

Text: Nicole de Jong | Fotos: Cargomando,



Tobias Baumann, Dingolfinger Transport, leitet gemeinsam ...



... mit Hüseyin Tasyürek, SKD Transporte, Cargomando.

**NUR ETABLIERTE UNTERNEHMEN WERDEN AUFGENOMMEN**

nerschaften. Wir leiten Subunternehmer direkt an unsere Partnerbetriebe in den entsprechenden Regionen weiter. Cargomando bildet ja nur den Rahmen für die Partner und ist nicht selbstständig operativ am Markt tätig. Es hat keine eigenen Subunternehmer, die Leistung erbringen die Partnerunternehmen.

**Sie vernetzen die Partner ...**

**Baumann:** Genau. Wir schaffen die Rahmenbedingungen durch ein System- und ein Qualitätsmanagementhandbuch. Die Systemzentrale ist dafür zustän-

**Tasyürek:** Wir schauen uns immer am Anfang mit einem Vor-Ort-Besuch die Rahmenbedingungen an. Neue Partner haben sechs Monate Probezeit, dann wird entschieden oder miteinander gesprochen, ob die Zusammenarbeit von beiden Seiten passt, wie viele Abweichungen es gab – jeder Partner dem internen Tool kann Abweichungen melden, die Systemzentrale protokolliert alles. Fällt die Entscheidung für den Partner, bekommt er einen Vertrag für drei Jahre. Fällt sie gegen ihn, trennen wir uns nach der Probezeit.