

# LOGCOOP UPDATE

9:00 – 9:30 Uhr

Marc Possekel,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
LogCoop GmbH

# LOGCOOP UPDATE

## AGENDA

ORGANISATORISCHES

ZIEL UND ZWECK DER VOLLVERSAMMLUNG

NEUIGKEITEN AUS DER LOGCOOP

NETZWERKEN

KPIs

MARKETING

LAGERNETZWERK

TRANSPORTNETZWERKE

EINKAUF

AKADEMIE



# ORGANISATORISCHES

# ORGANISATORISCHES

## LOGCOOP

2. LogCoop Vollversammlung 2026  
Das reguläre, klassische Mitglieder- &  
Rahmenvertragspartner Treffen der  
LogCoop  
**29. & 30.11.2026 im Van der Valk**



**BUILDINX Messe**  
Die Business Plattform rund um die gesamte  
Wertschöpfungskette innovativer Logistik- und  
Industrieimmobilien  
**17. - 19.11.2026 in der Messe Dortmund**

# BUILDINX

- Eigener 15qm LogCoop Stand auf der Messe
- Lagernetzwerktreffen am 18.11 in einem zur Verfügung gestellten Konferenzraum im Messezentrum inkl. Besuch der Messe
- Freier Eintritt für LogCoop Mitglieder (50 Tickets)
- Einladungen sowie Agenda werden von LogCoop in Q3 bereitgestellt

LOGCOOP VOLLVERSAMMLUNG  
22. JUNI 2026

„MEHR NETZWERKEN –  
MEHR ZUSAMMEN GESTALTEN“

# AGENDA VOLLVERSAMMLUNG – 22.06.2026

8:30 – 9:00	Akkreditierung		Hauptfoyer
9:00 – 9:30	Begrüßung & LogCoop Update	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marc Possekel, Geschäftsführender Gesellschafter, LogCoop GmbH</li> </ul>	Amsterdam
9:30 – 10:45	<p><i>Vorträge:</i>  <b>Netzwerken: Chancen &amp; Perspektiven</b>  <b>Aktuell: Die Bahn als Alternative zum Straßentransport?</b>  <b>Diskussionsrunde mit Vortragenden</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Francesco De Lauso, Geschäftsführer, CTL AG</li> <li>Sebastian Ruckes, Manager Business Development, TX Logistik AG</li> <li>Moderation: Marc Possekel</li> </ul>	Amsterdam
10:45 – 11:00	<i>Kaffeepause</i>		Hauptfoyer
11:00 – 13:00	Informationsaustausch & Netzwerken mit Experten an unseren Thementischen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mitnahmestapler Netzwerk</li> <li>Lagernetzwerk / E-Fulfillment</li> <li>Internationale Transporte - FTL, LTL, Stückgut</li> <li>See- / Luftfracht</li> <li>Express-Sendungen – KEP, Zwei-Mann-Handling</li> <li>Gefahrstoffe – Transport &amp; Lagerung</li> <li>Bahnlogistik</li> </ul>	Amsterdam
13:00 – 14:00	<i>Mittagspause mit Live Cooking</i>		Restaurant
14:00 – 16:30	Workshops mit der LogCoop und Experten an unseren Thementischen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeits- &amp; Regionalkreise</li> <li>CRM / Intranet / LogCoop APP</li> <li>Transport- &amp; Lagerzusammenarbeit (Express &amp; KEP)</li> <li>Marketing &amp; Social-Media</li> <li>Akademie</li> <li>Einkauf</li> </ul>	Amsterdam
16:30 – 16:45	<i>Kaffeepause</i>		Hauptfoyer
16:45 - 17:15	Ergebnisse, Schlusswort & Feedback		Amsterdam

# VOLLVERSAMMLUNG

„MEHR NETZWERKEN – MEHR ZUSAMMEN GESTALTEN“

## INFORMATIONSAUSTAUSCH & NETZWERKEN AN UNSEREN THEMENTISCHEN

Dazu haben wir sieben Thementische bereitgestellt, die genau diese Leistungen abdecken werden.

- Vorstellung von „besonderen Leistungen“ der LogCoop Mitglieder um dies auch anderen zu öffnen und mehr Geschäfte zusammen zu machen.

## WORKSHOPS AN UNSEREN THEMENTISCHEN

Was bieten unsere Services den Mitgliedern und was können wir noch verbessern?

- Hier ist Ihr aktiver Input der Mitglieder zur weiteren Zufriedenheit und Verbesserung gewünscht.
- Die einzelnen Workshoptische werden von den LogCoop Mitarbeitern Betreut.

## GRUPPENEINTEILUNG

Pro Gruppe 10 Personen mit Besuch á 15 Minuten an jedem Tisch.

Download  
Agenda



# LOGCOOP VOLLVERSAMMLUNG 22.06.2026

9:30 – 10:45 UHR:  
VORTRÄGE & DISKUSSIONSRUNDE

Netzwerken:  
Chancen & Perspektiven

Francesco De Lauso  
Geschäftsführer  
CTL AG



Aktuell:  
Die Bahn als Alternative zum Straßentransport?

Sebastian Ruckes  
Manager Business Development  
TX Logistik AG



Diskussionsrunde „Netzwerken“  
Moderation: Marc Possek

Francesco De Lauso  
Geschäftsführer  
CTL AG

Sebastian Ruckes  
Manager Business Development  
TX Logistik AG

# LOGCOOP VOLLVERSAMMLUNG 22.06.2026

11:00 – 13:00 UHR:

INFORMATIONSAUSTAUSCH & NETZWERKEN AN UNSEREN THEMENTISCHEN

Pro Tisch 10 Personen á 15 Minuten



## 1. Mitnahmestapler Netzwerk

- Bernd Focke, LogCoop GmbH



## 2. Lagernetzwerk / E-Fulfillment

- Thomas Elkenhans, LogCoop GmbH
- Achim Gallmann, ONTARO GmbH



## 3. Internationale Transporte - FTL, LTL, Stückgut

- Francesco De Lauso, CTL AG
- Oliver Rüter, L.W. Cretschmar Süd GmbH & Co. KG



## 4. See- & Luftfracht

- Gerd Thiebes, Am Zehnhoff-Söns GmbH
- Christoph Dahlmann, A.L.S. Allgemeine Land- und Seespedition GmbH
- Matthias Boguslawski, F.W. Neukirch (GmbH & Co)
- Arne Cujai, Dörrenhaus GmbH



## 5. Express-Sendungen – KEP, Zwei-Mann-Handling

- Dennis Dahlmann, SPS Smart Parcel Solutions GmbH
- Mentor Ramadani, TKS Express & Logistik GmbH & Co. KG



## 6. Gefahrstoffe – Lagerung & Transporte

- Reiner Kammels, Gustav Mäuler GmbH & CO.KG
- Marius Reinkemeier, GefahrTalk - Die Gefahrgutberatung



## 7. Bahnlogistik

- Sven Hammesfahr, Wilhelm Hammesfahr GmbH & Co. KG
- Andreas Schmid, Seifert Logistics GmbH

# LOGCOOP VOLLVERSAMMLUNG 22.06.2026

14:00 – 16:30 UHR:

WORKSHOPS AN UNSEREN THEMENTISCHEN

Pro Tisch 10 Personen á 15 Minuten



1. Arbeits- & Regionalkreise

• Bernd Focke & Karel Jansen  
LogCoop GmbH



2. CRM / Intranet / LogCoop App

• Victoria Messenbrink  
LogCoop GmbH



3. Transport- & Lagerzusammenarbeit  
(Express & KEP)

• Thomas Elkenhans  
LogCoop GmbH



4. Marketing & Social-Media

• Alexander Terzakis  
LogCoop GmbH



5. Akademie

• Jasminka Culic  
LogCoop GmbH



6. Einkauf

• Thomas Becker  
LogCoop GmbH



NEUES AUS DER LOGCOOP / NETZWERKEN

AKTIVITÄTSINDEX

# AKTIVITÄTSINDEX

## Wie setzt sich das Bewertungssystem zusammen?

Onboarding (5 %), Marketing (bis 15 %), Messe & Vollversammlungen (20 %), Akademie (5 %), Vertrieb (bis 10 %), Einkaufsmandat (15 %), Regional- & Arbeitskreise (je 15 %)

Bewertung: ● < 40 % | ● 40–70 % | ● > 70 %

### TOP 5

1. A.L.S. Allgemeine Land- und Seespedition GmbH
2. L.W. Cretschmar GmbH & Co. KG
3. Acito LOGISTICS GmbH
4. Gustav Mäuler GmbH & Co. KG
5. Sachsenland Transport & Logistik GmbH Dresden

### BAD 5

1. 13 Mitglieder mit 0 %
2. 15 Mitglieder mit 5 %
3. 1 Mitglied mit 9 %
4. 15 Mitglieder mit 10 %
5. 1 Mitglied mit 14 %

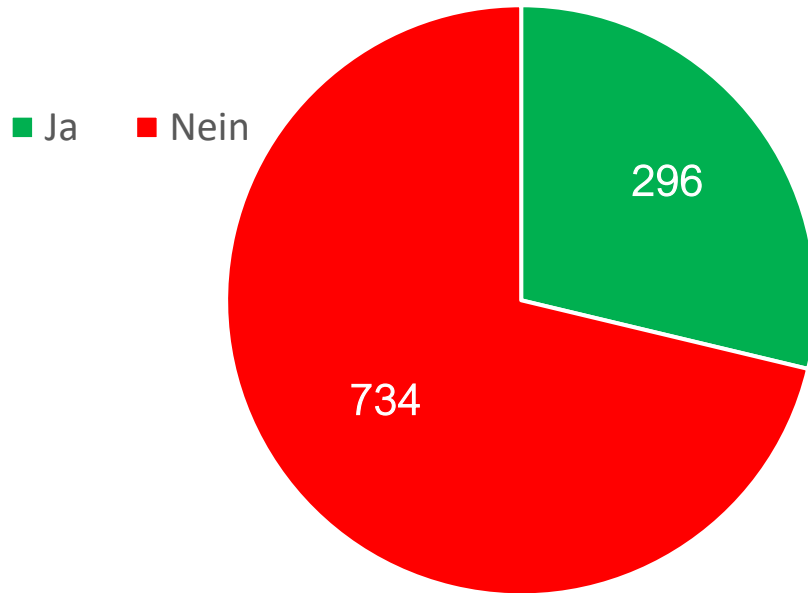


CRM

# CRM

## LOGCOOP INTRANET – DIE ZENTRALE PLATTFORM

Intranetregistrierung Stand Mai 2026



### Wichtig

Jeder Mitarbeitende kann einen eigenen Zugang erhalten.  
Voraussetzung für die Registrierung ist die Hinterlegung der  
Kontaktdaten im System

### Für wen?

- Geschäftsführung
- Vertrieb
- Disposition
- Speditionsleitung
- Lagerleitung
- Einkauf
- Personalentwicklung
- Fuhrpark, IT, Projekte, Assistenz etc.

### Was bietet das Intranet?

- Aktuelle Lager- und Transportanfragen aus dem Netzwerk
- Eigener Firmeneintrag mit Lager- und Transportdaten
- Veranstaltungskalender mit regionalen und überregionalen Terminen
- Übersicht aller Einkaufspartner und exklusiver Angebote
- Schulungs- und Weiterbildungsangebote der LogCoop Akademie
- Zentrale Informationsplattform für Netzwerkthemen
- Zugriff auf exklusive Vorteile und Services innerhalb des Netzwerks

### Besonderer Mehrwert

- Schnellere Vernetzung innerhalb der Kooperation
- Höhere Sichtbarkeit des eigenen Unternehmens
- Direkter Zugang zu Geschäftsmöglichkeiten
- Einfache Informationsbeschaffung für alle Mitarbeitenden
- Unterstützung bei Vertrieb, Einkauf und Personalentwicklung



LOGCOOP  
ARBEITS- & REGIONALKREISE

# NEUE ARBEITS- & REGIONALKREISE LOGCOOP 2026 – AUF EINEM BLICK

## ZIELFERICHTETES NETZWERKEN – BÜNDELN VON SYNERGIEN

NEU in 2026  
BAHNLOGISTIK

Prof. Dr. Nottmeyer

NEU in 2026  
BUNDESWEHR &  
VERTEIDIGUNG

Bernd Focke

NEU in 2026  
DISPONENTEN-  
TREFFEN

Karel Jansen

NEU in 2026  
MARKETING &  
SOCIAL MEDIA

Alexander Terzakis  
& Frank Oelschläger

NEU in 2026  
BENELUX /  
A 40  
REGIONALKREIS

Karel Jansen

Diese Kreise finden bis auf weiteres nicht mehr statt:

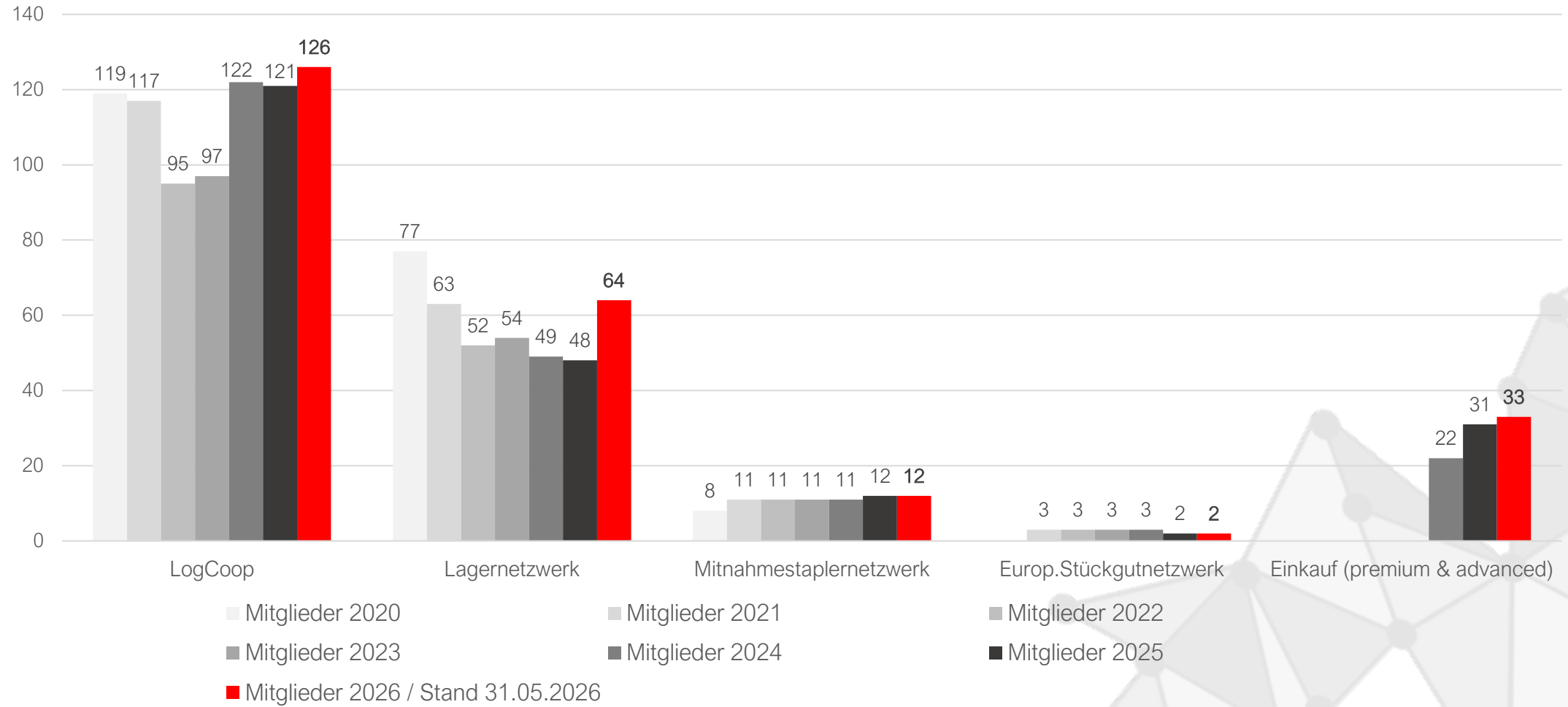
- Arbeitskreis Frische (Temperierte Logistik)
- Arbeitskreis Stahl- & Langgut (Schwerlast)
- Arbeitskreis Baustofflogistik



KPIs

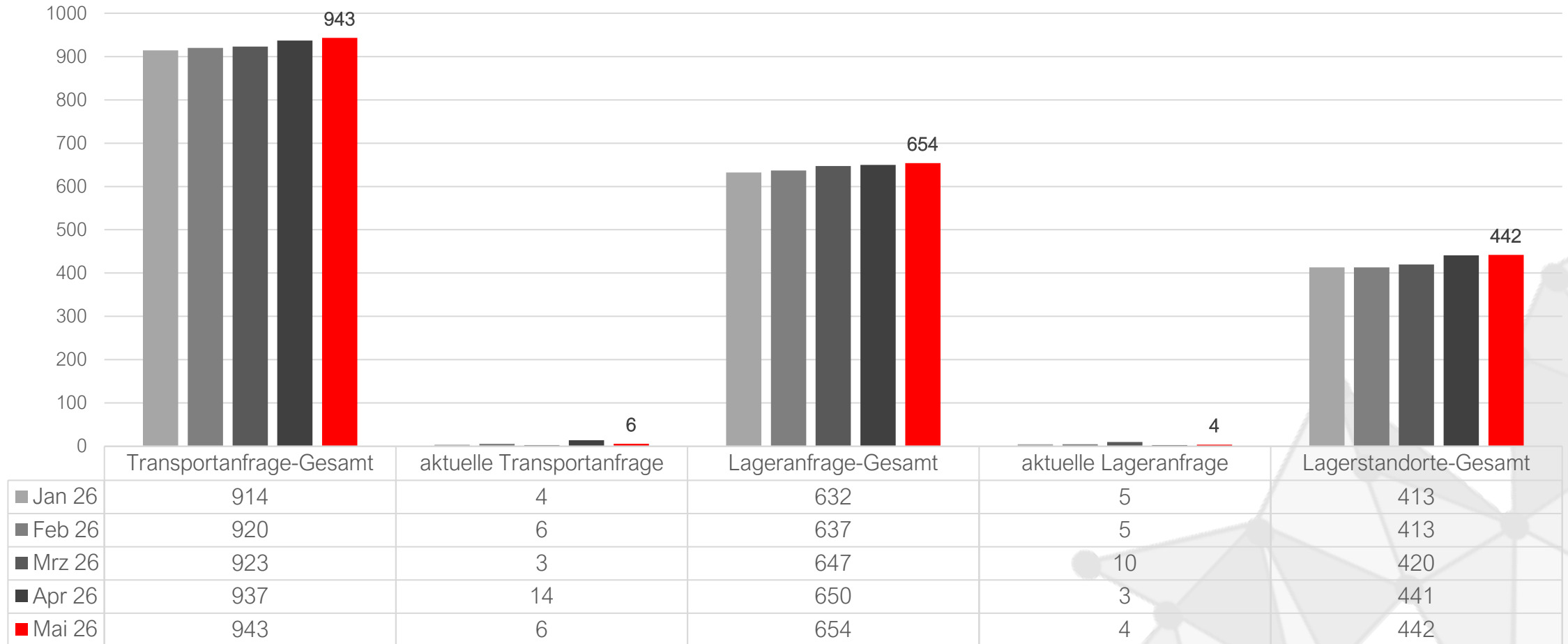
# LOGCOOP GMBH - KPI

## MITGLIEDER - ANZAHL 2019 BIS 2026



# LOGCOOP - INTRANET / CRM

## MITGLIEDER - ANZAHL 2019 BIS 2026





MARKETING

# LOGCOOP MESSEN

2027 / 2028

## 2027 – transport logistic

- 130 m<sup>2</sup>
- Standbau geplant wie 2025
- Aktive Teilnahme von Mitgliedern erwartet
- Sponsormöglichkeiten für Rahmenvertragspartner



**transport**  
logistic

Infos  
ab  
11/2026



## 2027 - LogiMAT

- 20 m<sup>2</sup>
- Standbau geplant wie 2026

## 2028 - LogiMAT

- 200 m<sup>2</sup>
- Innovatives Gemeinschaftsstand-Konzept mit LOG-IT Club e.V.



# LOGCOOP MARKETING

## WEBSITE / NEWSLETTER

Stetige Weiterentwicklung und Optimierung der LogCoop Website.

Anfragen stets steigend.

➤ 1.000+ Nutzer / Monat

Neue Landingpages 2026:

- LogCoop Consult
- Success Stories:
  - LogCoop / Mitglieder
  - Mitglieder / Mitglieder
  - Mitglieder / Partner
  - Partner / Partner
- EU-Handelsabkommen:
  - Mercusur
  - Indien
  - Etc.



Ideen / Anregungen für Landingpages & Newsletter gerne an Team Marketing

Newsletter Empfänger: 1085

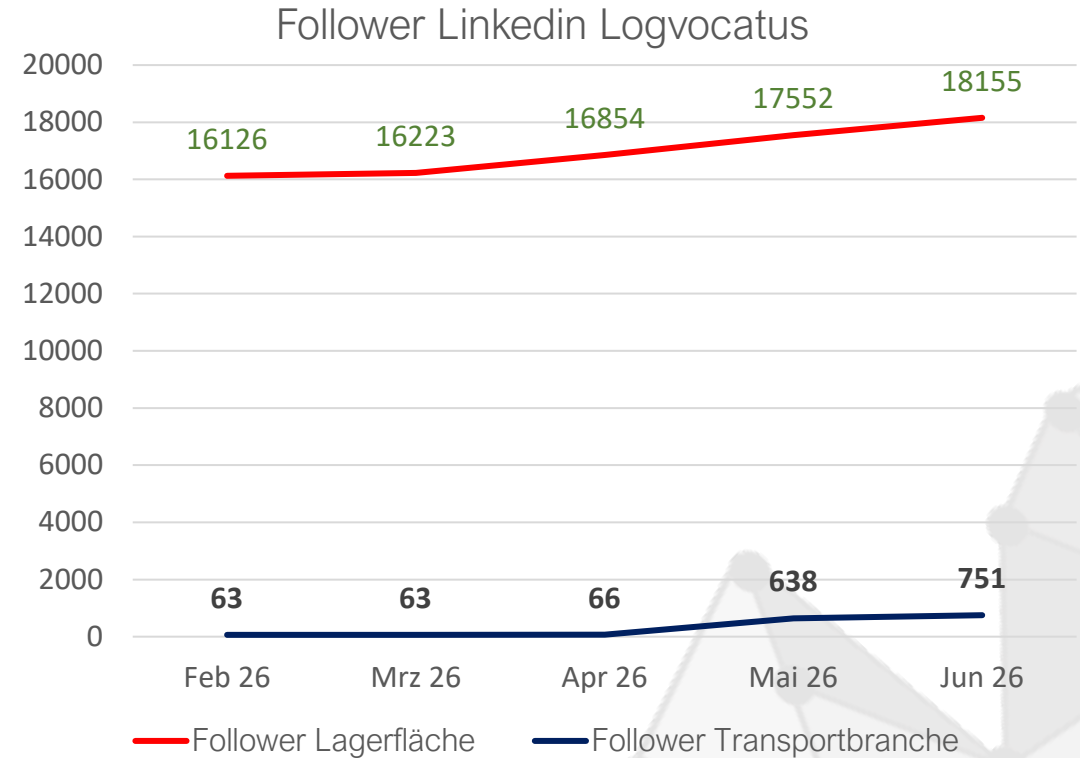
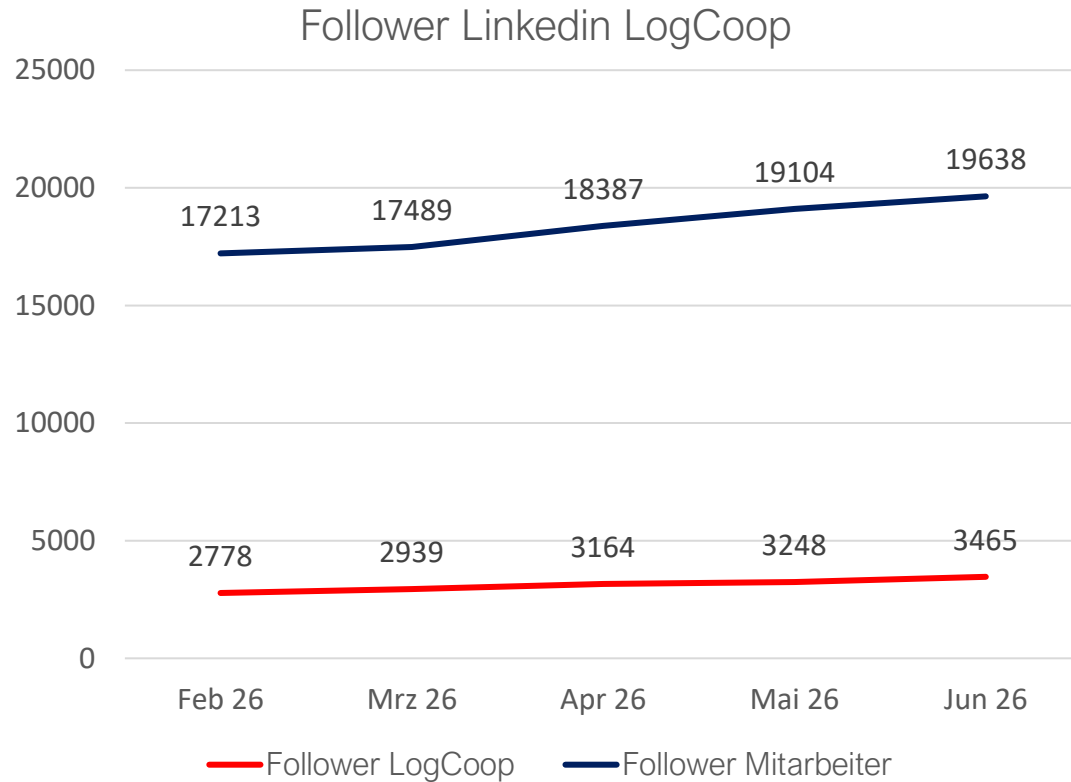
Durchschnittliche Öffnungsrate: 41 %

Inhalte:

- Veranstaltungen & Termine
- Berichte über Arbeits- und Regionalkreise
- Pinnwand: Von Mitglied zu Mitglied
- Vorstellung neuer Rahmenvertragspartner
- Mitgliedervorstellungen
- Neueste Entwicklungen
- Freie Lagerkapazitäten

# LOGCOOP MARKETING

## FOLLOWER LINKEDIN



### Fokus auf LinkedIn:

- Netzwerkausbau: Bewerbung der Mitgliedsunternehmen
- Durchführung von regionalen und fachbezogenen Kampagnen

Über  
221.600  
Impressions  
seit Februar  
2026 bei  
LogCoop

LAGERNETZWERK

# LOGCOOP MESSE INTERNATIONAL

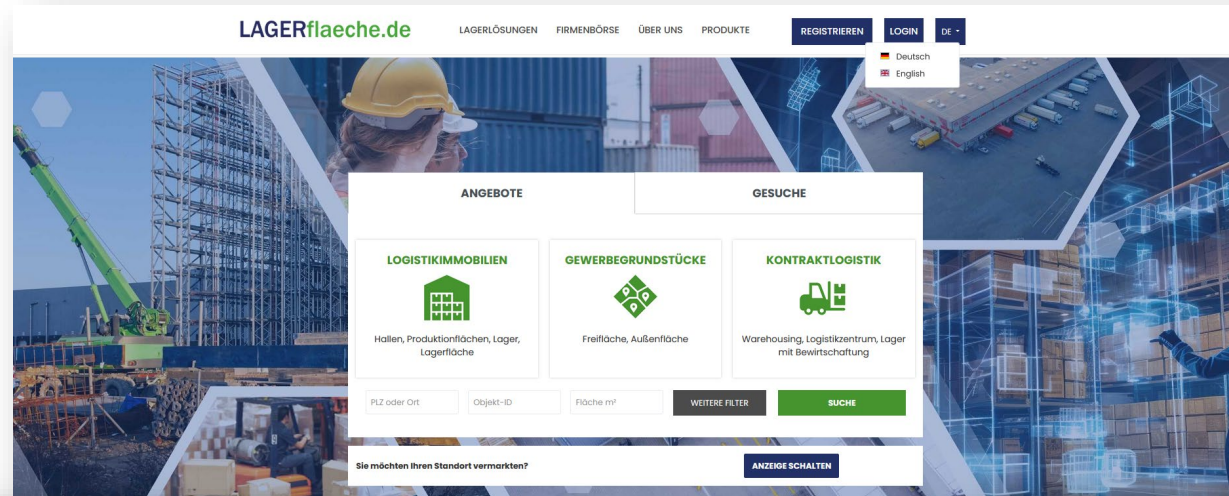
TRANSPORT LOGISTIC CHINA / SHANGHAI  
24.06. - 26.06.2026



## Erster LogCoop Messeauftritt in Asien – Wieso?

- Direkter Zugang zu schnell wachsenden Märkten / Direkte Kontaktherstellung zu Verladern aus Fernost (China, Indien, Vietnam, Indonesien etc.)
- **Aufbau von Markenbekanntheit:**  
Bekanntmachung der LogCoop Marke & Dienstleistungen in Fernost → Mittelständler vor Ort unbekannt / primäre Nutzung von Konzernspediteuren
- Generierung von Anfragen vor Ort insbesondere in den Bereichen Seefracht / Luftfracht, Hinterlandtransporte sowie Lagerung in Deutschland
- Vernetzung mit Mitausstellern auf dem „German Pavillion“ Stand sowie Hamburger Hafen etc.
- Kosten für Messeauftritt 1.500€ → starke Förderung vom Bund,
  - **Drei LogCoop Mitglieder vor Ort:**  
A.L.S. Allgemeine Land- und Seespedition GmbH  
Schlingen Logistics Solutions GmbH  
pfenning group

# LAGERNETZWERK VERMARKTUNG ÜBER DIE NEUE „LAGERFLAECHE.DE“



### Neue Lager- und Lagerflächen Angebote

**PROVISIONSFREIES ANGEBOT**

**KONTRAKTLOGISTIK AUF 10.000 M² FLÄCHE IN DER REGION STUTTGART/LUDWIGSBURG/HEILBRONN**

Objekt-Nr.: 9847

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

40000 m²  
12000 (PP)

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**PROVISIONSFREIES ANGEBOT**

**KONTRAKTLOGISTIK AUF 16.000 M² FLÄCHE IN DER REGION OSNABRÜCK/BIELEFELD**

Objekt-Nr.: 9843

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

16280 m²  
20000 (PP)

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**PROVISIONSFREIES ANGEBOT**

**FULFILLMENT CENTER CHEB**

Objekt-Nr.: 9834

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

350 02 Cheb

25000 m²  
10000 (PP)

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**PROVISIONSFREIES ANGEBOT**

**FULFILLMENT CENTER LUTTERBERG**

Objekt-Nr.: 9833

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

34395 Lutterberg

11000 m²  
4500 (PP)

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

### „Wer sucht, der findet“ – Der Gesuche-Service von LAGERflaeche.de

Die Suchenden (Nachfrager) nach einer Kontraktlogistikfläche, Logistikimmobilie, Teilfläche oder einem Gewerbegrundstücke können unter den Angeboten den geeigneten Standort suchen und auswählen, oder ihr eigenes „Suchprofil der Wunschimmobilie“ einstellen.

**GESUCH**

GESUCHT WIRD EINE KONTRAKTLOGISTIKFLÄCHE, BLOCKLAGER IN CASTROP-RAUXEL

Objekt-Nr.: 9851

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

1000 m²

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**GESUCH**

GESUCHT WIRD EINE KONTRAKTLOGISTIKFLÄCHE, AUSSENLAGER IN GREIZ

Objekt-Nr.: 9850

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

800-1000 m²

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**GESUCH**

GESUCHT WIRD EINE KONTRAKTLOGISTIKFLÄCHE, GEFÄHRTLAGER MIT KÜHLZONEN BIS -18°

Objekt-Nr.: 9849

**Kontraktlogistik**  
Warehousing (Lager mit Bewirtschaftung)

- m²

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

**GESUCH**

LOGISTIKIMMOBILIE 6000 QM IN WUNSTORF – HALLENFLÄCHE

Objekt-Nr.: 9827

**Logistikimmobilie**  
Vermietung

31515 Wunstorf

6000-8000 m²

Preis auf Anfrage

ZUM ANGEBOT

- Redesign
- Zweisprachig
- Mobile Ansicht
- SEO-optimiert
- Technisches Update
- Für LNWM: kostenlos
- Für LCM: Rabatte

# LOGCOOP EUROPEAN WAREHOUSE NETWORK EWN



- Über 150 Lagerstandorte bereits im System
- Fokussierung auf Europa
- Start mit Italien, danach Frankreich, Spanien, UK
- <https://www.european-warehouse-network.com/en>



# ABC BUSINESS NETWORK ITALY

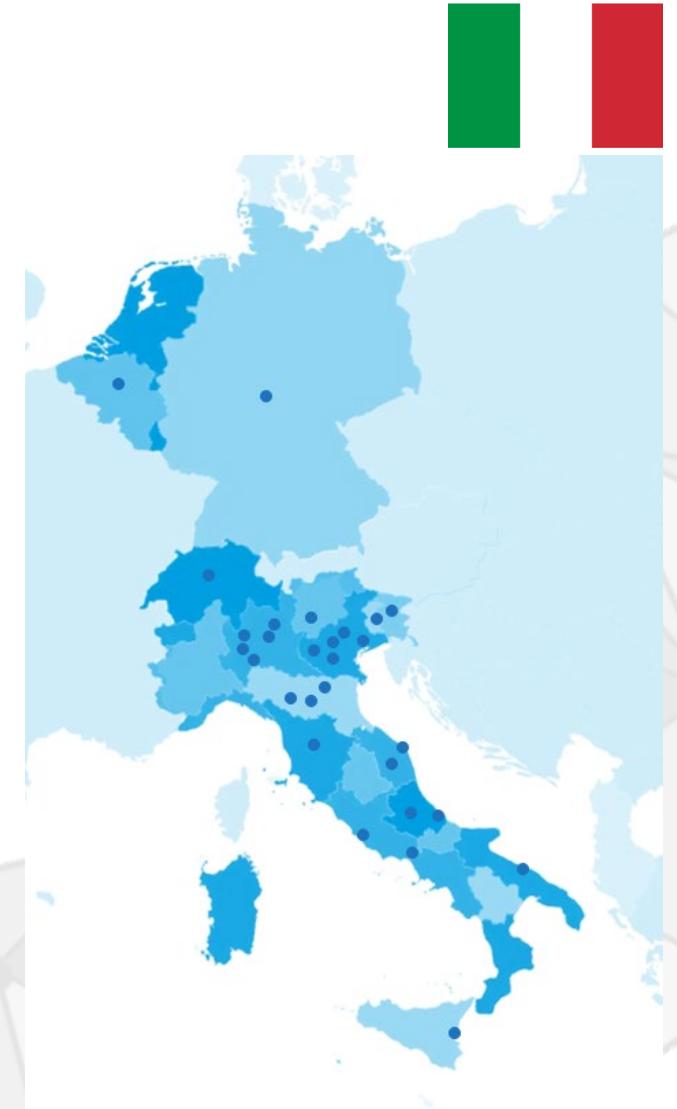
- Führendes Logistiknetzwerk in Italien
- Start der Kooperation mit LogCoop 01.03.2026
  - 17 Partner
  - 45 Niederlassungen
  - 1038 LKW
  - 178.800qm Lagerfläche
  - 540 Mitarbeiter
  - 158€ Mio. Umsatz



member of



Matteo Ravazzin



TRANSPORTNETZWERKE

# TRANSPORTNETZWERKE

## LTL-NETZWERK & MITNAHMESTAPLER NETZWERK

### Neues Projekt: LTL-Netzwerk

- 32 Teilnehmende im Info-Call, am 26.11.2026
- 11 LogCoop-Mitglieder den LOI gezeichnet
- 10 Mitglieder haben Sendungsdaten geliefert
- **Ziel:**
  - Eigenes Netzwerk für LTL-Direktverkehre
  - Eigene Software inkl. Clearing
  - Förderung durch das Land NRW
  - Geringere Produktionskosten
  - Höherer Ertrag
  - Mehr Nachhaltigkeit
  - Integration von Handel und Industrie

### Mitnahmestapler Netzwerk



Wir suchen ergänzende,  
neue Partner für das Netzwerk.  
Bei Interesse bitte bei Bernd Focke melden.

### Standorte:

- Westliches NRW/ Rheinland
- Koblenz/ Eifel
- Saarland/ Hunsrück
- Baden / Baden-Württemberg
- Länder: PL, DK, ES

EINKAUF / PARTNERMANAGEMENT

# EINKAUF

## MITGLIEDER-VORTEILE IM LOGCOOP EINKAUF

### Die fünf Säulen unseres Einkaufsmodells

1. **Volumenbündelung** – Gebündelte Mengen aller Mitglieder schaffen Verhandlungsstärke.
2. **Preistransparenz** – Klare und nachvollziehbare Konditionen für alle Mitglieder.
3. **Prozesseffizienz** – Weniger Aufwand in Beschaffung und Abwicklung.
4. **Langfristige Verträge** – Planungssicherheit durch stabile Rahmenvereinbarungen.
5. **Liefertreue** – Verlässliche Versorgung durch ausgewählte Lieferanten.

### Gemeinsame Einkaufsmacht

- Mit Ihrem Einkaufsmandat und der gemeldeten Jahresmenge bauen wir bei ausgewählten Lieferanten glaubhaft Einkaufsmacht auf – und nutzen sie zum Vorteil der Gemeinschaft.

### Start mit C-Artikeln

Im ersten Schritt konzentrieren wir uns auf C-Artikel des täglichen Bedarfs, so Kopierpapier, Briefumschläge, Versandtaschen, Toilettenpapier, Küchenrollen, Zurrgurte in allen Längen inkl. Ratschen, AdBlue, Mobilfunkkarten, Europaletten... weitere folgen.

### Einsparungen nach Benchmark:

- Kopierpapier: bis zu 60%
- Zurrgurte: bis zu 54%
- Adblue bis zu 24%





AKADEMIE

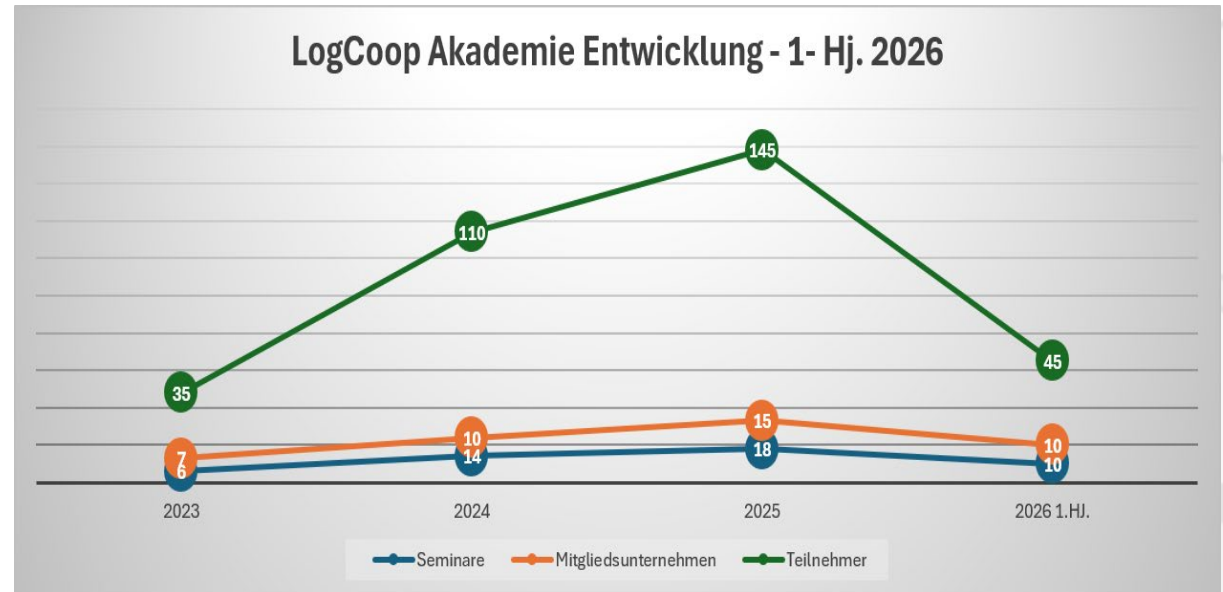
# LOGCOOP AKADEMIE

## BUCHUNGEN 1. HALBJAHR 2026



Vorteile der LogCoop Akademie:

- **Networking** mit LogCoop-Mitgliedern und anderen Unternehmen
- **Praxisnaher Wissenstransfer** durch Seminare und Fachvorträge
- **Erfahrungsaustausch** zwischen Teilnehmenden
- **Erweiterung der Fachkompetenz** in Logistik, Management, Arbeitsrecht, Versicherung, Vertrieb, Zertifizierung & Digitalisierung
- **Individuelle Weiterentwicklung** für Mitarbeitende und Führungskräfte
- **Branchenübergreifende Impulse** durch externe Experten und Rahmenvertragspartner



	2023	2024	2025	2026 1.Hj.
<b>Seminare</b>	6	14	18	10
<b>Mitgliedsunternehmen</b>	7	10	15	10
<b>Teilnehmer</b>	35	110	145	45

# LOGCOOP AKADEMIE

## SEMINAR-THEMEN 2026



### Künstliche Intelligenz :

- KI Basis
- KI in der Gefahrgutabfertigung
- KI in der Zollabfertigung
- KI im Vertrieb
- KI im Führungsalltag
- KI im Customer Service

### Führung:

- Führen von Mitarbeitenden - Basis
- Resilienz für Führungskräfte
- Effektives Zeit- und Selbstmanagement
- Schlagfertig und gelassen im Gespräch
- Grundlagen Verhandeln
- Konfliktmanagement
- Finding Balance - Techniken für Stressmanagement
- Stärken-Coaching (Test plus Coaching)

### Logistik:

- Zollrecht - Wissen für die speditionelle Praxis
- Effizientes Transportmanagement
- Grundlagen Spedition für Nicht-Speditionskaufleute
- Lean Management
- MS Excel 365 - Grundlagen
- MS Word 365 - Grundlagen



# LOGCOOP AKADEMIE

## AUS- UND WEITERBILDUNG

Mitarbeiterbindung durch kontinuierliche Aus- und Weiterbildung  
 Live-Online-Seminare

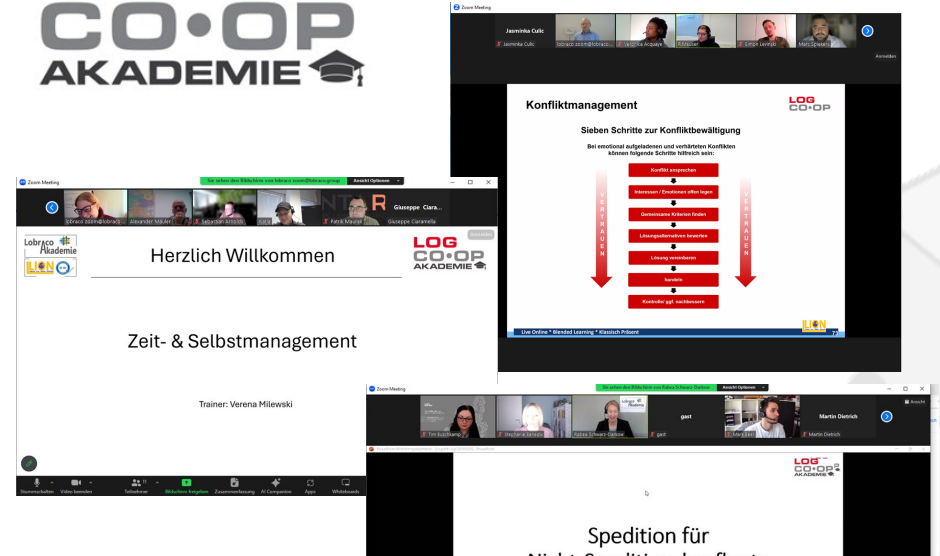
Alle Themen sind in 2. Halbjahr 2026 buchbar.

Verbindliche Voranmeldungen per Mail an [Jasminka.Culic@logcoop.de](mailto:Jasminka.Culic@logcoop.de)

Sobald **mind. 6 Teilnehmer** pro Seminar angemeldet sind, wird ein **Termin** für das Seminar vereinbart.

### Fixe Termine 2. Halbjahr 2026:

- 10.09.2026 KI im Customer Service – KI-Anwendungsfälle
- 10.09.-11.09.2026 Grundlagen Verhandeln
- 07.10.-08.10.2026 Grundlagen Spedition für Nicht-Speditionskaufleute



Termin	Seminar	PLZ	Ort	Preis/Tag/TN
20.09. - 21.09.2023 Beginn: 09:00	01-02 LLION Fahren von Mitarbeitergesprächen II		Live Online	n.V. Anmelden
20.10.2023 Beginn: 09:00	05-07 Professionelle Zusammenarbeit am Schreibtisch		Live Online	n.V. Anmelden
02.11. - 03.11.2023 Beginn: 09:00	01-03 Führung 3 „Konfliktmanagement“		Live Online	n.V. Anmelden
02.11.2023 Beginn: 09:00	07-02 Professionelle Reklamationsbearbeitung - Reklamation als Chance		Live Online	n.V. Anmelden



# LOGCOOP AKADEMIE NEXT GENERATION

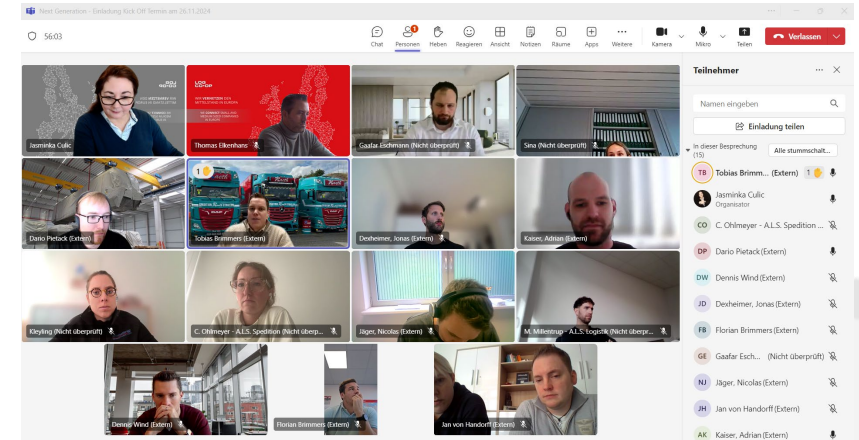
**Nächstes Treffen:** 17.09.2026 in Düsseldorf – Präsenzveranstaltung

**Zielgruppe:** Unternehmensnachfolger – intern / extern

**Inhalte:** Vorbereitung auf die neue Funktion und Verantwortung  
Betrieb an die „Junior-Generation“ erfolgreich übergeben  
Netzwerken und Erfahrungsaustausch  
Fachliche Unterstützung durch Juristen, Steuerberater, Gastvorträge zu verschiedenen fachlichen Themen

**Leitung:** Jasminka Culic und Thomas Elkenhans

**Anmeldung:** per Mail an [Jasminka.Culic@logcoop.de](mailto:Jasminka.Culic@logcoop.de)



Jetzt für den  
17.09.2026  
anmelden!

VIELEN DANK FÜR IHRE  
AUFMERKSAMKEIT

IMPULSVORTRAG · LOGCOOP VOLLVERSAMMLUNG

# Business Networking

*Vom Kontakte sammeln zur  
Entwicklungs- und Umsetzungsplattform.*

Warum Netzwerken zum Erfolgsfaktor der Logistik wird

Francesco De Lauso · CEO, CTL AG · LogCoop Vollversammlung

**/// CTL**

[www.ctl-ag.de](http://www.ctl-ag.de)

## Francesco De Lauso

Der gebürtige Darmstädter Francesco De Lauso, Jahrgang 1973, ist Diplom-Betriebswirt und passionierter Logistiker. Nach Stationen bei TNT, CEVA, Augustin-Quehenberger und DACHSER wechselte er 2019 in den Vorstand der CTL Cargo-Trans-Logistik AG und verantwortet die Stückgut-Kooperation seit 2022 als Vorsitzender. Der ehemalige Hockeyspieler lebt mit seiner Frau und den beiden Kindern in Nürnberg.



# Cargo Trans Logistik AG: Unsere Kennzahlen



**1993**

Gründungsjahr



**200**

Systempartner



**2,5 Mio**

Sendungen pro Jahr



**850 Tsd**

transportierte Tonnen



**30**

europ. Länder



**200**

CTL-Mitarbeiter



**170 Mio**

Umsatz



**6**

HUBs an 6 Standorten



**96**

Aktionäre



**36 km**

Ø Zustellentfernung DE



**500**

tägliche Linien



**8**

CTL-Produkte

## DER ROTE FADEN

# Worum es heute geht

01

### Der Kontext

Warum Netzwerken sich vom Kontaktesammeln zur Kooperation verschiebt.

02

### Warum Kooperation zählt

Volatilität, Innovationsdruck und Fachkräftemangel als Treiber.

03

### Was es konkret bringt

Resilienz, schnellere Innovation und echte Skaleneffekte.

04

### Community & Kultur

Vom losen Netzwerk zur Community of Practice – und der Haltung dahinter.



DIE THESE

# Netzwerken ist mehr als Visitenkarten tauschen.

Netzwerken verschiebt sich vom Kontaktesammeln hin zu strukturierten, arbeitsteiligen Kooperationen.  
Gerade im Mittelstand. Gerade in der Logistik.

 **CTL**

## DER KONTEXT

# Drei Kräfte verändern das Spiel



**01**

---

### Fragile Lieferketten

Geopolitik, Krisen und Infrastruktur-  
grenzen machen Ketten anfälliger – oder  
eliminieren sie komplett von einen auf  
den anderen Moment.



**02**

---

### Höhere Erwartungen

Kunden verlangen besten Service, volle  
Transparenz und Nachhaltigkeit – Tempo  
wie Tiefe steigen zugleich. Und wir  
fordern individuell Gegenleistung.....?



**03**

---

### Knappe Ressourcen

Fachkräfte sind rar, Investitionen in IT  
und Infrastruktur teuer – Alleingänge  
werden riskant. Nichts tun ist der Anfang  
vom Ende

→ Einzelne mittelständische Unternehmen können sich allein immer schlechter robust aufstellen. Keiner schafft das alleine.

# Komplexität & Volatilität

Allein wird es schwer

Unsicherheit: Pandemie, Krieg, Stagnation, Inflation.

Prognosen? Ungenauer. Volumen? Schwanken stark.

Robustheit allein kaum herstellbar.

Das Netzwerk antwortet

- ✓ Risikoteilung über viele Schultern.
- ✓ Redundanz: Störungen umleiten.
- ✓ Reaktionsgeschwindigkeit durch Multi-Hub.



*Der Wert entsteht aus dem Netzwerkdesign und der Kooperationsbereitschaft – nicht aus einem einzelnen Standort.*

**Organisation schlägt Improvisation**

# Innovationsdruck & Digitalisierung



Allein wird es teuer

---

Plattformen, KI, Automatisierung, E-Fahrzeuge, IoT.

Investitionen sind hoch, Innovationszyklen kurz.

Für Mittelständler allein meist zu teuer und zu langsam in der Umsetzung.



Kooperative Innovation

---

- ✓ Gemeinsame IT-Plattformen statt teurer Insellösungen.
- ✓ Geteilte Schnittstellenstandards – lokale Systeme bleiben.
- ✓ Gemeinsamer Tech-Einkauf: TMS, Telematik, Coaching & Schulung

→ Agieren statt reagieren: IT als Gamechanger des eigenen Geschäftsmodells

# Fachkräfte & Wissen



## Wo es klemmt

---

In vielen Speditionen fehlen IT-Spezialisten. Fahrer und operatives Personal immer mehr

Datenanalysten und Prozess-Know-how sind rar.

Projekt- und Change-Kompetenz ist knapp.



## Das Netzwerk teilt

---

- ✓ Schulungen und gemeinsame Akademien im Verbund.
- ✓ Offener Best-Practice-Austausch: „Wie habt ihr XYZ gelöst?“
- ✓ Lernen an Preis-, Produkt- und Prozessgestaltung.

→ Im Netzwerk verläuft die Lernkurve deutlich steiler als im Alleingang.

WAS ES KONKRET BRINGT

# Drei Hebel, die Sie sofort spüren



## Resilienz

---

Geteilte Kapazitäten

Umschlagflächen, Linien und Zustellressourcen gemeinsam nutzen. Bei Überlast stützen andere Depots, Gebiete werden fair arrondiert – das Netz bleibt lieferfähig.

*Strategischer Puffer, kein Notnagel.*



## Innovation

---

Netzwerk als Labor

Pilotkunden in einem Teil des Netzes, Roll-out nach Erfolg. Neue Produkte wie Handel/Parcel entstehen auf gemeinsamer Lernkurve.

*Schnellere Marktreife für alle.*



## Skaleneffekte

---

Bündeln & verteilen

Gebrauchsgüter, Energie, IT-Lizenzen. Wissen, Best practice, Use-Cases Services, Fähigkeiten, Dienstleistungen

Mittelständler agieren wie "die Großen" ohne Eigenständigkeit zu verlieren.

*Freiräume für Entwicklung & Innovation.*

# Vom Netzwerk zur Community

PERSPEKTIVE • COMMUNITY • KULTUR



KULTUR

# Vom Einzelkämpfer zur kooperativen Haltung

Das typische gefühlte Spannungsfeld: Unternehmerische Freiheit gegen Netzwerkdisziplin.

**Netzwerk** als Einschränkung

Netzwerk als Hebel, das eigene Business stabiler und profitabler zu machen.

→ Erfolgreiche Netzwerker entscheiden sich bewusst für den Hebel.

## COMMUNITY BUILDING

# Community schlägt Kooperationsvertrag

Ein Vertrag regelt Pflichten – eine Community erzeugt Identität und Engagement.

*Aus „Was bekomme ich?“ wird „Was können wir beitragen?“*

## DREI WERTE

---

Transparenz	Offen über Probleme sprechen
Vertrauen	Informationen teilen, auch wenn sie unbequem sind.
Verbindlichkeit	Vereinbartes wird umgesetzt

## FORMATE, DIE COMMUNITY SCHAFFEN

---

- ✓ Regelmäßige Partner- & Strategiemeetings
- ✓ Arbeitskreise, Fachgruppen, übergreifende Projekte
- ✓ Offener Erfahrungsaustausch: Digitalisierung, Vertrieb, Operatives, uvm.
- ✓ Sich einfach mal feiern – Ob Fein oder robust: Work hard – party hard
- ✓ Benchmarking mit offener Diskussion: „Was macht ihr anders?“

**„Wer im Netzwerk nur nimmt, wird verlieren.  
Wer gibt und teilt, gewinnt mehrfach –  
Resilienz, Innovationen und Wertschöpfung“**

Francesco De Lauso  
CEO • CTL AG



# Fragen, Anmerkungen, Diskussion.



Francesco De Lauso

CEO · CTL AG

Ihr heutiger Referent

T +49 5681 9923-0  
F +49 5681 9923-22  
E [info@ctl-ag.de](mailto:info@ctl-ag.de)

CTL Cargo Trans Logistik AG  
Ludwig-Erhard-Straße 15  
D-34576 Homberg/Efze

[www.ctl-ag.de](http://www.ctl-ag.de)

**CTL**

Vielen Dank.

 **CTL**

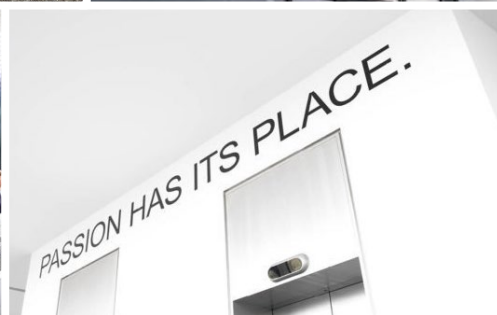
[www.ctl-ag.de](http://www.ctl-ag.de)

**BRINGING EUROPE CLOSER.**



**TXLOGISTIK**  
A company of FS LOGISTIX

# FACTS AND FIGURES



**817** **350+ OWN DRIVERS**  
**EMPLOYEES**

**94 LOCOMOTIVES**

**8,3 BILLION TONNE KILOMETRES p.a.**

**426.000**  
**LOADING UNITS p.a.**

**12.500 TRAINS p.a.**

**350 MIO.**  
**EURO**  
**REVENUE p.a.**

**1.027**  
**WAGONS**

# BUSINESS UNITS



## Freight Rail



- Ganzzugsysteme für verschiedene Branchen, z.B. Chemie, Stahl, Abfall, Mineralöl, etc.



## Ocean Rail



- Container-Hinterlandtransport von/zu den Seehäfen Hamburg, Bremerhaven und Rotterdam, inkl. Trucking
- Gemeinsames Produktionssystem mit Partnern: boxXpress

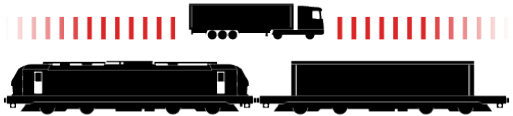


## Road Rail

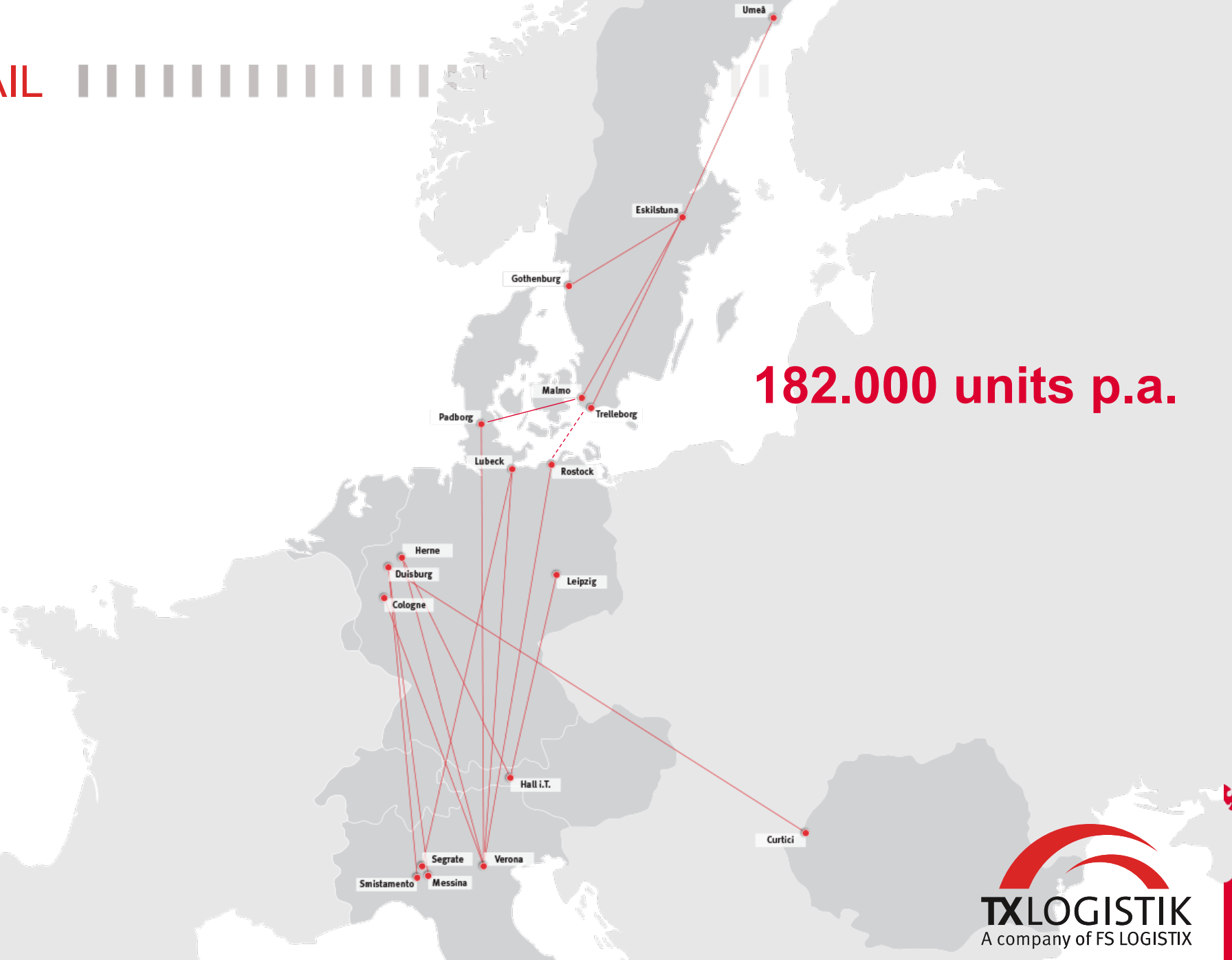


- Grenzüberschreitender Kombiniertes Verkehr
- Integrierter Ansatz als Traktionär und Operator
- Hohe Frequenz und attraktive Laufzeiten zwischen Wirtschaftszentren

# NETZWERK ROAD RAIL



Intermodal – continental  
**Road Rail**



182.000 units p.a.

# STATUS QUO: SCHIENENGÜTERVERKEHR



- |||| Stagnierender Modal Split (aktuell ca. 20%)
- |||| Güterstruktureffekt (weniger Massengüter wie Kohle, Erze, etc.)
- |||| Privatbahnen vergrößern stetig ihren Marktanteil (bereits ca. 60%)
- |||| Einzelwagenverkehr bricht weg
- |||| Starke Bautätigkeit und schlechter Zustand der Infrastruktur beeinträchtigen Qualität und Wettbewerbsfähigkeit
- |||| Marktdynamik: neue Player (z.B. Reeder, Verlader, Speditionen)
- |||| Wachstum im Kombinierten Verkehr

# STATUS QUO KOMBINIERTER VERKEHR



## Herausforderungen

- Rundläufe (A-B-A)
  - Equipment und Ressourcen
  - Balancierte Transportströme
- Kritische Masse
  - Pro Zug 30-45 Trailer bzw. 90 + x TEU
- Komplexes Transportsystem mit beschränkten Umleitungsmöglichkeiten
- Equipment und know-how

## Vorteile

- Höhere Nutzlast (plus 4t)
- Keine Fahrverbote,, Förderung
- Gute Integration in moderne Logistikkonzepte (Straße/Schiene)
- Getaktete Verkehre, Puffermöglichkeit
- Wettbewerbsfähige Transportlösung in einzelnen Segmenten
  - Hinterlandverkehre
  - alpenquerende Verkehre
- Innovationen verfügbar, um Eintrittsbarrieren zu senken
- CO2 Einsparungen von ca. 80%

## Tendenzen

- Fahrermangel
- Entwicklung Mautgebühren und Dieselpreis
- Sektorale Fahrverbote, Blockabfertigung
- Emissionsvorgaben (national / EU)
- Green Logistics / CO2-Footprint bei Verladern



## Verständnis und Zugang zur Schiene

*z.B. Ansprechpartner, know-how, ...*

## Fehlende Kenntnis über Vielfalt des Angebots

*Wettbewerb (Privatbahnen), neue Anbieter, innovative Lösungen, ...*

## Qualität und Kapazität

*Aber: Differenzierung wichtig (welcher Anbieter?, Produktsegment, etc.)*

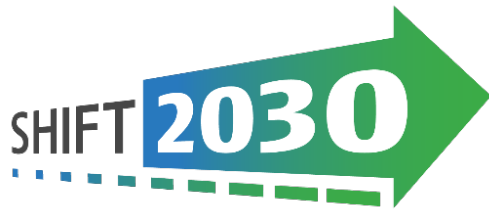


**INNOVATIONEN**

**BEST PRACTICES**



# ZUGANG ZUR SCHIENE



## KV akut So wirkt der Kombinierte Verkehr.

**3 - FACH AKTIV**

- ✓ Lindert Mautbeschwerden
- ✓ Direkter CO<sub>2</sub>-Hemmer
- ✓ Hilft bei Fahrermangel

**Lindert Mautbeschwerden - und das sofort!**

Der effektivste Maut-Schmerzstiller!  
Nachweislich bis zu 90 % geringere Mautbelastung als beim reinen Straßentransport.

**Rundum versorgt**

Mit der Full-Service-Substanzenanwendung von GATX-Tankwagen können sich alle Beteiligten von der ersten bis zum letzten Transportverbleib versorgen.

**Direkter CO<sub>2</sub>-Hemmer**

Ungewöhnliche CO<sub>2</sub>-Emissionen können durch die Nutzung von GATX-Tankwagen reduziert werden.

**Clever kombiniert**

Bahn, Binnenschiff und LKW - im Kombinierten Verkehr spielen die einzelnen Verkehrsträger ihre Vorteile aus. Optimalbedingungen für den Umstieg von Container, Tankern etc. durch KV-Terminals in den bayernhafen Standorten Aachenburg, Bamberg, Künzberg, Regensburg und Passau.

**Wie bekomme ich Zugang zum KV?**

Vielseitige Transportoptionen lassen sich auf der neutralen Plattform von Rail-Flow finden und buchen, innerhalb Europas größtem Netzwerk von Terminals und Transportanbietern. Kriterien wie Dauer, Preis und CO<sub>2</sub>-Verbrauch helfen bei der Entscheidung für den richtigen Transport.

**Gut für jedes Gut.**

Wie gut, dass es Vielfalt beim Equipment gibt. Dadurch können nahezu alle Güterarten im Kombinierten Verkehr transportiert werden, z.B. mit den Wechselbehältern von Wecon, die für spezielle Branchen wie Automobil, Stahl oder Getränke ausgelegt sind.

**Wie kann ich den KV vorteilhaft nutzen?**

Lassen Sie sich hierfür z.B. von GO MULTIMODAL mit Ready for Rail - einem Check-up zur Implementierung des KV - und das Beste für KMU ist eine lösungsorientierte Kurzbewertung. Ansonsten, in Ergänzung mit moviment werden so nachhaltige und wettbewerbsfähige Reaktionen im KV geschaffen.

**Hilft auch bei Diagnose "Fahrermangel"**

Das Problem mit Fahrerbeschwerden besteht darin, dass Fahrer oft keine Alternativen haben, um ihre Arbeitszeiten zu managen. Die Lösung ist, die Fahrer zu unterstützen, indem sie ihnen mehr Flexibilität bei der Arbeitszeit bieten.

**Freie Fahrt - sogar Sonntags**

Allein durch die Nutzung von KV-Tankwagen können sich alle Beteiligten von der ersten bis zum letzten Transportverbleib versorgen.

**Das nächste Terminal? Fast um die Ecke.**

Ein nächstes KV-Terminal kann an verschiedenen Standorten gefunden werden und wird häufig erweitert, um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.

**Das E-Dreamteam**

Elektrolokomotiven sind ein wichtiger Bestandteil des nachhaltigen Güterverkehrs. Die Nutzung von Elektrolokomotiven kann den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck des Güterverkehrs erheblich reduzieren.

**Ladeinfrastruktur? Schon vorhanden.**

Ladung von Container, Tankern etc. und das auf immer mehr Standorten und mit einem ständig steigenden Angebot an gutem Service.

**Energiesparmeister - 5x besser als Diesel-Lkw**

Im Gegensatz zu Diesel-Lkw setzt die elektrische Güterbahn rekordverdächtige 90 % an zugeführter Energie in tatsächliche Bewegung um - z.B. mit den effizienten Loks von Railpool.

**RAILPOOL**

**RAIL-POOL**

**WECON** Driving Forward

**GATX** GATX Rail Europe

**bayernhafen**

**GO MULTIMODAL**

**SHIFT 2030**

# BEST PRACTICE



“Verlader möchten die Schiene nicht nutzen...”

## KÄRCHER

4. August 2020

### Nachhaltigkeits-Initiative von Kärcher und LKW WALTER

Kärcher verlagert in Zusammenarbeit mit LKW WALTER einen Großteil seiner Zuliefertransporte von Rumänien nach Deutschland auf die Schiene. Gemeinsam mit dem österreichischen Spezialisten für Komplettladungen wird seit Ende Juni 2020 der Transport zu großen Teilen umweltfreundlich über die neu geschaffene Bahnroute Oradea-Stuttgart abgewickelt. Dadurch werden jährlich 710.000 Kilogramm CO<sub>2</sub> eingespart.



## C+ GÜTERTRANSPORT

### Wie Coca-Cola die Schiene wieder entdeckt



Nachhaltige Logistik:  
DPD setzt sich höhere Klimaziele

Der Logistikkonzern [GeoPost/DPDgroup](#) hat neue Ziele definiert, um die eigenen



Treibhausgasemissionen zu reduzieren. DPD

Deutschland unterstützt den Dekarbonisierungskurs.

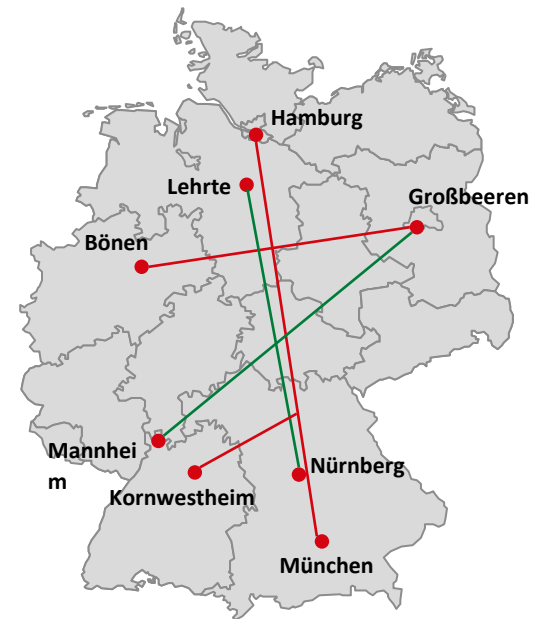
Emissionsfreie letzte Meile und **mehr Pakete auf die Schiene**



# BEST PRACTICE



“Die Schiene passt  
nicht für kleine  
Sendungsgrößen (KEP,  
E-Commerce)...”



## BEST PRACTICE



“*Die Schiene passt nicht für kleine Sendungsgrößen (KEP, E-Commerce)...*”



AMAZON FREIGHT NEWSROOM

**Amazon has grown its use of rail and sea transportation in Europe by 50% in 2023**

# ALTERNATIVE VERLADELÖSUNGEN

- ||||| NIKRASA (NIK): Lösung für die Verladung von nicht-kranbaren Sattelaufliegern
- ||||| Für nahezu jeden Sattelauflieger unabhängig von Typ und Aufbau geeignet
- ||||| Keine Umbauten oder zusätzliche Konfiguration am Sattelauflieger erforderlich
- ||||| Flexibler Einsatz und geringes Eigengewicht



# ALTERNATIVE VERLADELÖSUNGEN



**CargoBeamer**



**ModalLohr**



**Greenbrier  
(ehem. Helrom)**

# INNOVATION: DIGITALE PLATTFORMEN

Digitale Plattformen werden verstärkt im Schienengüterverkehr angeboten

Vorbild sind etablierte Plattformen im Straßengüterverkehr

Beispiel Rail-Flow:

Intermodal Offer Management

Intermodal Capacity Broker

Intermodal Transport Management

The screenshot shows the 'Order Management' interface of the Rail-Flow platform. It features a green header with the Rail-Flow logo and the text 'Order Management'. Below the header, there are several input fields with icons: 'Order number' (shopping bag icon), 'Status' (checkmark icon), 'Origin' (location pin icon), 'Destination' (location pin icon), 'Departure' (calendar icon), 'Arrival' (calendar icon), 'Type of Goods' (truck icon), and 'Net Weight' (shopping bag icon). At the bottom, there are four green buttons: 'Supplier', 'Dangerous Goods', 'Additional Services', and 'Confirm' with a paper plane icon.

The screenshot shows the 'Execution' interface of the Rail-Flow platform. It features a green header with the Rail-Flow logo and the text 'Execution'. Below the header, there are input fields for 'Reference number' and 'Customer'. To the right of these fields is a map of Europe with a blue line connecting a location in the north to a location in the south. Below the map, there are three green buttons: 'Schedule', 'To-Do Checklist', and 'Non-Conformity'. At the bottom, there are four green buttons: 'Schedule', 'To-Do Checklist', 'Non-Conformity', and 'Arrival'. The 'Arrival' button has a clock icon and the text 'New ETA'.

# INNOVATION: NEUE KOOPERATIONEN



- ▮▮▮▮ Neben dem etablierten Operator-Modell (z.B. Kombiverkehr, HUPAC) **sind wenige strukturierte Kooperationen** im Kombinierten Verkehr zu finden
- ▮▮▮▮ Ansatz: Kooperationen im Kombinierten Verkehr nach dem Vorbild von **Ladungskooperationen auf der Straße**



- ▮▮▮▮ Lässt sich eine **Ladungskooperation auf den Kombinierten Verkehr** übertragen?

# MACHBARKEITSSTUDIE: LADUNGSKOOPERATIONEN IM KV

## Motivation

- ! **Wettbewerbsfähigkeit** zur Straße erhöhen
- ! Auslastung erhöhen und damit **Profitabilität steigern**
- ! KV-Angebot stärken durch größeres Netz und höhere Frequenz



**Kooperationen:**  
Potenzial für den KV?

## Projektziele

- ✓ Machbarkeit von Ladungs-kooperationen untersuchen
- ✓ Anforderungen und Rahmenbedingungen erfassen
- ✓ Geeignete Modelle aufstellen und evaluieren



## Koordinierter Hub

Ausgewählte Terminals fungieren als Kooperationsknoten, an denen Ladungen gezielt zwischen Relationen und Operateuren ausgetauscht, gebündelt oder umgeleitet werden.

### Zielsetzung

- Zusätzliche Relationen
- Bessere Abdeckung
- Höhere Flexibilität im KV-Netz

### Geeignet für

- Stabile, langfristige Kooperationsbeziehungen
- Homogene Transportströme
- Aufkommen aus dem Einzelwagenverkehr



## Neutraler Bündler für Restmengen

Eine neutrale Koordinationsstelle bündelt freie Kapazitäten und Restladungen mehrerer Operateure und vermarktet diese gebündelt gegenüber Dritten.

### Zielsetzung

- Höhere Auslastung bestehender Verkehre
- Reduktion ungenutzter Kapazitäten
- Bessere Integration kleiner Sendungsmengen

### Geeignet für

- heterogene Transportströme
- kleinere Mengen
- flexible Marktintegration

# MACHBARKEITSSTUDIE: LADUNGSKOOPERATIONEN IM KV

## ||||| **Gemeinsames Netzwerk**

*Zusammenschluss mehrerer (mittelständischer) Spediteure, um ein flächendeckendes Transportnetz (häufig als Hub/Spoke) anzubieten*

## ||||| **Standards bei Prozessen und Produkten**

*Einheitliche IT-Systeme, Sendungsverfolgung, Schnittstellen und Abfertigungsprozesse, ...*

## ||||| **Regelmäßige door-to-door Verkehre**

*feste Fahrpläne und standardisierte Transportzeiten zwischen den Partnerdepots, Tür-zu-Tür Transporte*

## ||||| **Gebietsschutz**

*Partner haben ein klar definiertes, exklusives Zustellgebiet innerhalb des Netzwerks, um Konkurrenz zwischen Mitgliedern zu vermeiden und Zuständigkeiten eindeutig zu regeln*



## |||| Einzelwagenverkehr bricht weg

*KV-Kooperation könnte passende Angebote entwickeln, entscheidend: Konsolidierung, um Mengen aus der Fläche zu bündeln, geeignete Ladeeinheiten id.R. vorhanden (z.B. innofreight)*

## |||| Trend zum Container

*Neue Lösungen bieten attraktive Alternativen zum konventionellen Wagen → Kooperation könnte einen Ladeeinheiten-Pool betreiben, z.B. 45 Fuss Wechselbrücke*

## |||| Verlader als mögliche Treiber

*Verlader wollen / müssen mehr auf die Schiene verlagern (Handlungsdruck), könnten eine wesentliche Säule für eine KV-Kooperation sein: mit Transportmengen (commitments) als auch mit Bestandsverkehren*

# KONTAKT

Sebastian Ruckes  
Manager Business Development

[s.ruckes@txlogistik.eu](mailto:s.ruckes@txlogistik.eu)

