

Auslagerung der Logistik hilft Kosten sparen

DUISBURG (ABZ). - Service und mobile Raumeinheiten stellt das Duisburger-Baulogistikunternehmen Lichte seit fast 20 Jahren bereit. Mit den eigenen Ladekran-Lkw transportiert, mit den eigenen Fachkräften plant und montiert und mit den eigenen Raumeinheiten verwirklicht die Firma die Raumwünsche der Kunden. Vom einfachen Container bis zu vollständigen Gebäudekomplexen werden die mobilen Raumeinheiten auch auf die individuellen Wünsche zugeschnitten.

Ideal ist die Containerbauweise nach Meinung des Anbieters gerade dann, wenn kurzfristig Arbeits- oder Lagerraum benötigt wird. Die zunehmende Konzentration vieler Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen verbunden mit der Ausgliederung von nicht wertschöpfenden Aktivitäten bietet für Outsourcing-Partner Wachstumspo-

tentiale. Als Komplettanbieter von integrierter Leistung aus dem Bereich Transport, Spedition und Gestellung der Baustellenunterkünfte wollen die Duisburger ein umfassendes Outsourcing-Angebot offerieren.

„Outsourcing schafft Wettbewerbsvorteile für Unternehmen“, erklärt Jürgen Lichte seinen Zuhörern auf einer Unternehmerveranstaltung. „Kunden können sich auf die Nutzung der bestellten Räume konzentrieren und müssen kein Know-how für Betrieb und Management aufbauen“, führt Lichte weiter aus.

Und „die Auslagerung der Baustellenlogistik reduziert zudem die Investitionskosten und verringert die Kosten für geschultes Personal. Auch die Betriebskosten, der Baustellenunterkünfte bleiben überschaubar, denn Festpreise bieten Kostentransparenz“, erläutert der Firmenchef weiter. Der Neuzu-

gang in der Disposition des Hauses, Günter Meerkamp, meint zudem, dass immer mehr Unternehmen weiteren Service „rund um den Container“ möchten.

Zum aktuellen Erfolg habe unter anderem die öffentliche Diskussion der Banken aus der Mittelstandsfinanzierung um das Stichwort „Basel II“ beigetragen. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen sehen sich gezwungen, andere Finanzierungsmöglichkeiten als die bisher genutzten in Betracht zu ziehen. Der Anbieter hatte schon mit seiner „Sale and Leas Back“-Aktion eine innovative Möglichkeit aufgezeigt. Je nach Vertrag übernimmt er das gesamte Baustellenunterkunftsmanagement bis hin zur Vermarktung des gebrauchten „Fremd“-Containers. Die Kunden erhalten nur noch die für die Unternehmenssteuerung notwendigen „Containerdaten“.