

Amazon für die Seefracht

START-UPS Auf Freightfinders.com können Speditionen ihr Angebot präsentieren



Von Sebastian Reimann

Eine Art Amazon für Seefracht-Sendungen von und nach den deutschen Containerhubs Hamburg und Bremerhaven entsteht gerade unter der Marke Freightfinders.com. Das Start-up fungiert dabei als eine Art Online-marktplatz, auf dem Speditionen sich mit ihren Leistungen präsentieren und Verlager diese direkt buchen können. „Einen Anbieter, der eine entsprechende Transparenz über verschiedene Anbieter hinweg bietet, gibt es im Markt bisher nicht“, ist sich CEO Max Gürtler sicher. Mit digitalen Speditionen wie FreightHub und Flexport sei Freightfinders nicht zu vergleichen.

Gürtler ist Seefachexperte mit jahrelanger operativer Erfahrung in der Branche. So hat er bei UPS Supply Chain Solutions, für Expeditors und bei MSC gearbeitet. Freightfinders hat er gemeinsam mit dem IT-Experten Roman Korobov und dem Unternehmer Sven Noatzke gegründet. Letzterem gehört das Logistikunternehmen Lion Spezialtransport GmbH.

ANZEIGE



„Die Idee für eine solche Plattform hatte ich bereits im Studium“, sagt Gürtler. Seit einem Dreivierteljahr verfolgen seine beiden Mitstreiter und er das Projekt nun wirklich. „Uns war immer klar, dass ein solches Angebot irgendwann auf den Markt kommen würde. Es war wichtig, dass die Innovation aus der Logistikbranche kommt und nicht von einem IT-Anbieter initiiert wird“, so Gürtler. „Deshalb haben wir es jetzt in Angriff genommen.“

Dienstleister vergleichen

Die Plattform gibt Seefrachtspeditionen und bei Interesse auch direkt den Linienreedereien im Fall des Carriers Haulage die Möglichkeit, sich mit ihrem Angebot zu präsentieren. „So wie es verschiedene Händler bei Amazon können“, präzisiert Gürtler. Der Kunde, spricht ein Verlager, hat dabei den Vorteil eines One-Stop-Shops, auf dem er verschiedene Dienstleister vergleichen und auch direkt buchen kann. Freightfinders partizipiert

über eine Transaktionsgebühr an den Geschäften, die über die Plattform laufen. Wie hoch die konkret sein wird, wollen die Gründer noch nicht verraten.

Dafür können die Verlager in einem Dashboard all ihre Sendungen im Auge behalten und verschiedene Alert-Funktionen nutzen. „Dabei wird aber nur angezeigt, was der Kunde auch wirklich benötigt. Es soll keinen Informations-Overflow geben“, so Gürtler mit Verweis auf Erfahrungen, die er selbst in der Praxis gesammelt hat. „Wir bilden uns ein zu wissen, was der Kunde wirklich benötigt“, unterstreicht er.

Möglich sind im Moment LCL- und FLC-Sendungen inklusive Vor- und Nachlauf sowie Verzollung. Ferner ist Freightfinders in Verhandlungen mit einem großen Transportversicherer, um künftig standardmäßig eine Versicherungsdeckung für über das Portal abgewickelte Sendungen anzubieten.

Für Nischenakteure attraktiv

Attraktiv ist das Angebot aus seiner Sicht für die Speditionen, spricht Dienstleister, da sie sich damit einen effizienten Vertriebsweg erschließen könnten. „Gerade Spezialisten für bestimmte Fahrtgebiete oder Warenarten können sich so zeigen“, sagt Gürtler.

Auf der Kundenseite, spricht bei den Verlagern, zielt er - wie eigentlich alle Start-ups - zunächst auf solche ab, die nur selten und in kleinen Stückzahlen Waren verschicken. „Interessant ist das Angebot beispielsweise für Importeure, die auf einer Messe in China direkt wissen müssen, wie viel es kostet, eine bestimmte Menge einer Ware zeitnah zu verschiffen. Das ist für deren Kalkulation vor allem bei Gütern mit niedrigem Wert sehr wichtig.“ Auch dort spricht wieder der erfahrene Praktiker.

Zu Beginn werden nach Gürtlers Schätzung die Kunden vor allem Komplettangebote - also Door-to-door-Transporte - von einem Anbieter buchen. Später, spricht mit steigender Anzahl und Angebotsvielfalt der Anbieter, soll es auch möglich sein, sich einen Transport wie in einem Baukasten zusammenzubauen. „Der Hafen-zu-Hafen-Transport könnte dann auch direkt über einen Carrier gebucht werden, Vor- und Nachläufe über einen Spediteur oder bekannten Trucker und so weiter“, erläutert Gürtler.

Bis dahin ist es indes noch ein gutes Stück. Aktuell sind lediglich drei Anbieter auf der Plattform: Lion Spezialtransport, XPO Logistics und Nawinia. Mitmachen

kann indes grundsätzlich jeder Spediteur, der die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSP) anwendet. Außerdem werden die Unternehmen über Handelsregistrauszüge und einen

Das Start-up

Das Unternehmen mit bisher vier Mitarbeitern und Sitz in Berlin haben die drei Gründer bisher komplett aus eigenen Mitteln finanziert. Für die nächsten Wachstumsschritte wird ein Finanzinvestor gesucht. Insgesamt 3 Mio. EUR möchten Max Gürtler, Roman Korobov und Sven Noatzke einsammeln. Ziel ist es, zeitnah weitere Fahrtgebiete in der Seefracht auf der Plattform abzubilden. Zudem sollen später auch Luftfracht und Landverkehre hinzukommen.

www.freightfinders.com

Das Gründertrio (von links): Sven Noatzke, Max Gürtler und Roman Korobov.

Bewerbungsprozess auf Seriosität geprüft. Und auch wer auf Freightfinders gelistet ist, muss sich stets aufs Neue beweisen. Dafür sorgt ein Bewertungssystem, wie man es auch von Amazon kennt.

FOTO: FREIGHTFINDERS

ANZEIGE



CMA CGM kauft Sofrana Unilines

SEESCHIFFFAHRT CMA CGM bleibt auf dem Akquisitionspfad. Die französische Linienreederei übernimmt über ihre Tochtergesellschaft ANL die Sofrana Unilines. Letztere sind auf das Fahrtgebiet Ozeanien und die Pazifischen Inseln spezialisiert. Das Unternehmen betreibt zehn Schiffe auf acht Linien und läuft dabei insgesamt 21 Häfen in Australien, Neuseeland, Papua Neu-Guinea und auf den Pazifischen Inseln an. ANL betreibt derzeit 16 Linien in der Region.

CMA CGM hat sein Portfolio für die regionalen Trades in den vergangenen Jahren kräftig ausgebaut. In Europa ist der Carrier mit OPDR und MacAndrews aktiv, in Ozeanien nun mit ANL und Sofrana Unilines, in Asien mit CNC und in Brasilien künftig mit Mercosul Line. Diese Reederei möchte CMA CGM von Maersk übernehmen, wie im Juni bekanntgegeben wurde. (sr)

ANZEIGE

NORDFROST ❄️

Marktführer in der Tiefkühllogistik in Deutschland
NEU: GENERAL CARGO DIVISION

Auf 32 Hektar entwickeln wir den Containerhafen Wilhelmshaven

Container Freight Station

- > General Cargo
- > Schwergut-/Montagehalle
- > Hallenkran 500 to
- > Eigene Bahnanschlüsse
- > Exportverpackung
- > Gefahrgut
- > Tiefkühl- und Frischelogistik
- > Obst- und Gemüselogistik
- > Fulfillment für E-Commerce
- > Konfektionieren/Kommissionieren
- > Verpacken/Etikettieren

Containerlogistik

- > Containerbeladung/-entladung
- > Container-Trucking
- > Containerdepot
- > Containerverwiegung
- > Container-Inspektion
- > Reparatur/Kühlcontainer PTI
- > Container-Waschanlage
- > Messen/Be-/Entgasen/Freigeben
- > Containertrading
- > Transporte/Kühltransporte
- > Im-/Exportabfertigung

Im Januar 2018 startet unser neues Tiefkühlhaus im Containerhafen Wilhelmshaven mit 35.000 Stellplätzen, Schockfrosten und Räumen für die Lebensmittelbearbeitung.

Bis Mitte 2019 werden wir in Deutschlands einzigem Container-Tiefwasserhafen 150 Mio. Euro investiert und 500 Arbeitsplätze geschaffen haben.

Infos auf der Anuga in Köln:
07.-11.10.2017, Halle 4.2, Stand E041
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



❄️ **know how to keep cool.**

NORDFROST • Europa-Zentrale • Nordfrost-Ring 1 • 26419 Schortens • www.nordfrost.de