

Boxen, die wie Brücken sind

Um in einer kostengetriebenen und von Konkurrenz geprägten Branche wie dem Containerservice zu bestehen und sich die Freude am Geschäft zu bewahren, geht man die Sache am besten mit Passion an.



Andreas Dibbern (Mitte) mit seinen Mitarbeitern Susanne Kohnen und Jörg Martens.

Für uns sind Container weit mehr als universelle Transportboxen oder Umverpackungen im Seeverkehr und aus dem aktuellen Wirtschaftsleben nicht mehr wegzudenken. Container sind Brücken, die Waren und Menschen verbinden“, schwärmt Andreas Dibbern (55), Inhaber von A-Tainer & Service aus Hamburg. „Diese bunten Kisten sieht man zunehmend auf Zügen, Schiffen, Lkw, aber auch auf Baustellen als abschließbare Lagerplätze oder kleine Werkstätten, im Einzelhandel, als Abstellräume in privaten Gärten, als kleines Materialdepot, als Ausstellungsraum, Dekoration und nicht zuletzt als maritimen Blickfang.“

Sonderwünsche erfüllen. Andreas Dibbern und sein fünfköpfiges Team handeln mit neuen und gebrauchten Seecontainern aller Größen und Ausführungen. Auftragsgebunden werden Transporte angeboten und vermittelt. Außerdem organisiert A-Tainer mobile und stationäre Reparaturen. Ein weiteres Standbein ist die Vermietung von Seecontainern für den Transport und die Lagerung sowie von Spezial-, Aufenthalts- und Bürocontainern mit individuell konfigurierbarer Einrichtung. „Auch bei Sonderwünschen und Spezialprojekten finden wir mit dem Kunden einen gemeinsamen Weg“, so der Containerspezialist. „Der Umbau sowie die Anpassungen von Con-

tainern an Kundenwünsche sind für uns reizvolle Herausforderungen“, sagt der bekennende Problemlöser und Praktiker.

Erfahrung aus vielen Branchen.

„Wir leben Container“, sagt Großhandelskaufmann Andreas Dibbern, der A-Tainer im Sommer 2003 gründete und die Firma seitdem als eingetragener Kaufmann leitet. Der Unternehmer brachte damals die Erfahrung aus fünf verschiedenen Branchen und acht Firmen mit, von denen er zwei mit aufbaute. Insbesondere die langjährige Tätigkeit im Frucht- und Gemüsegroßhandel an mehreren Stationen in Deutschland – kombiniert mit Praxiswissen aus dem Händler-Tagesgeschäft – hilft ihm bis heute, seinen Kunden bestmögliche Lösungsansätze zu bieten. Auch seine Mitarbeiter weisen jahrzehntelange Erfahrung im Containergeschäft vor, sowohl im Verkauf als auch in der Vermietung, Beratung, Reparatur sowie Administration. „Die Kundenzufriedenheit steht für alle an oberster Stelle“, betont Andreas Dibbern.

Persönliche Betreuung. Der Firmenstandort liegt zentral nur rund 3 km von den Elbbrücken, dem Freihafen und dem Anschluss zu den wichtigen Autobahnen in der Nähe des Hamburger Hafens im Stadtteil Billbrook. Am Gelände

donnern beständig schwere Lastwagen vorbei, beladen mit Waren aller Art, auf dem Weg von den Versendern zu den Exportterminals oder vom Hafen zu den Empfängern. Überwiegend ist die Fracht heute bekanntlich in Containern verpackt. In der Branche gibt es zahlreiche Mitbewerber, neben denen A-Tainer & Service mit einer besonderen Zuwendung zur Sache besteht: „Im Gegensatz zu vielen Marktbegleitern steht bei uns die persönliche Betreuung der Kunden – von der Anfrage bis zur Auslieferung und danach – im Vordergrund“, sagte der Chef des inhabergeführten Unternehmens. Dass dabei den Kunden marktgerechte Preise und persönlich geprüfte Qualität angeboten werden, ist für Andreas Dibbern und seine „A-Tainer-Familie“ selbstverständlich.

Nächstes Mal noch besser. Nach der Containergestellung ist der Auftrag oft noch nicht beendet: „Der After-Sales-Service spielt eine wichtige Rolle, wenn man lernen möchte, was man beim nächsten Mal noch besser machen kann“, hebt der Branchenkenner hervor. „Das trägt direkt zur Optimierung der Geschäftsprozesse unserer nationalen und internationalen Kunden bei. Täglich neu.“



Miet- und Neucontainer
in Vorbereitung für die Kunden.

Ein Mann – ein Wort. Das Telefon klingelt nahezu ununterbrochen. Die Büromannschaft, zu der Susanne Kohnen und Jörg Martens gehören, ist gut organisiert und beherrscht die Kommunikation auf kurzen Wegen zwischen Innen- und Außendienst. Bei Andreas Dibbern und seinen Mitarbeitern zählt noch das bewährte „Ein Mann – ein Wort“. Er ist nach eigenem Bekunden darauf bedacht, Kommunikationsprobleme so früh wie möglich auszuschließen. Das beginnt bei den Angeboten und endet oft damit, dass der Kunde vom Container aussagekräftige Fotos per eMail bekommt. Somit brauchen auch Neukunden zur Ansicht ihrer Wunsch-Box nicht extra ins Depot zu fahren. Natürlich vereinbart Andreas Dibbern

mit Interessenten gerne auch Depot-Besuchstermine: „Das direkte Gespräch ist der beste Weg zu einem Ideenaustausch und zu einer Erweiterung des eigenen Horizonts.“

Check in Eigenregie. Darüber hinaus ist der Unternehmer über die meisten Container, die über seine Firma laufen, genau im Bilde. Prinzipien des Spezialisten sind die persönliche Inspektion von angekauften Containern und das Einchecken nach Vermietung. So sichert sich Andreas Dibbern gegen überflüssige Reparaturkosten ab und ist genau über den Zustand seiner Container im Bilde. Das fördert Vertrauen bei den Kunden. Wenn sie anrufen und für die Lagerung von geruchssensibler Ware einen



ALTEC
 Rudolf-Diesel-Str. 7 D-78224 Singen
 Tel.: 07731/8711-0 Fax: 8711-11
 Internet: www.altec.de
 E-Mail: info@altec.de
VERLADETECHNIK





◀ Instandsetzung eines Containerscharniers – ein Job für Profis.

ATBU ist das eigene Präfix von A-Tainer & Service. Fotos: tp

Container ohne störende Fremdgerüche bestellen, „dann bekommen sie auch einen, der nicht nach Lösungsmitteln oder Kaffee riecht“, so Andreas Dibbern.

Alles an einem Ort. Auf dem Firmengelände an der Grusonstraße 71 können Container vor Ort gewartet und mit Möbeln, Kühltechnik oder sonstigen Geräten bestückt werden. Durch die räumliche Konzentration von Büro, Stellplatz und Werkstatt fallen eventuelle Schäden an zurückgekehrten Mietcontainern eher auf. „Insgesamt hat sich dadurch die Qualität für unsere Kunden deutlich verbessert“, führt der Firmengründer an.

Mieten und kaufen. Die Vermietung von See-, Lager-, Aufenthalts- und Bürocontainern hat sich in den vergangenen Jahren für A-Tainer gut entwickelt. Die Kunden bestimmen die Länge der Mietzeit. Ange-

boten werden außerdem Mietkauf und andere individuelle Geschäftsmodelle. Generell bietet der Unternehmer seinen Kunden an, die bei ihm erworbenen Container später zurückzukaufen. Diese Prozedur vereinfacht manches Mietverfahren, in dem die Endtermine nicht klar definiert werden können.

Hinter Schloss und Riegel. Robuste Containerschlösser des dänischen Herstellers Mavako sind ebenfalls erhältlich. Sie erfüllen höchste Sicherheitsanforderungen der „Schwedischen Diebstahl-schutzvereinigung“ (Spezifikation 1051, Klasse 5). Andreas Dibbern: „Dies ist für alle Unternehmen, die in ihren Boxen wertvolles Material oder Werkzeug lagern möchten, sicher eine Überlegung wert.“ Das massive Schloss wird schnell ohne Bohren installiert.

Keine versteckten Kosten. Auch durch „klare Kalkulationsgrundla-

gen, volle Kostentransparenz und umfassende Qualitätskontrolle“ unterscheidet sich A-Tainer laut Andreas Dibbern von manchem Konkurrenten. Vor allem die Kostentransparenz rücke mehr und mehr in den Mittelpunkt: „Kunden, die nach der Anmietung eines Containers mit versteckten Kosten konfrontiert werden, sind zu recht verärgert.“ Der Erfolg eines Mietgeschäfts zeige sich immer erst nach Rückgabe des Containers. Schäden, Abnutzung oder zusätzlich anfallende Kosten könnten zu „Stolpersteinen“ der Endabrechnung werden. Für viele Kunden sei eine hohe Verfügbarkeit wichtig. Diverse Container stehen daher überholt und abholbereit in den Depots.

Neutrale Boxen. Das vollständige Neutralisieren der verladereigenen Container (Shipper Owned Container; SOC) ist für den erfahrenen Händler immer wieder sehr wichtig. Mit Nachdruck weist Andreas Dibbern darauf hin, dass die Risiken bei nicht vollständig neutralisierten Containern viel zu oft unterschätzt werden.

Bei Verwechslungen können beispielsweise hohe Kosten und große Anstrengungen die Folge für den Containereigner sein, um diesen Container zurückzubekommen. In den Verträgen der deutschen und internationalen Containerverkäufer stehe eindeutig geschrieben, dass Seecontainer von allen auf den vorherigen Eigentümer hinweisenden Merkmalen befreit werden müssen. Nach seinen Schätzungen verzichten jedoch inzwischen zahlreiche Containerhänd-

ler, vermutlich aufgrund der Kostensituation, auf diesen Arbeitsschritt: Das Problem bestehe aber für den Endkunden weiter, denn diese Verpflichtung geht dann auf den Käufer über. Andreas Dibbern: „Wollen Sie das Risiko tragen, wenn es zum Schadensfall kommt oder jemand anderes Eigentum am Container beansprucht?“ Eine rhetorische Frage.

Hohe Reparaturstandards. Anonymität und Masse im Containergeschäft würden einige Firmen immer wieder dazu veranlassen, die Reparaturstandards aufzuweichen, so Andreas Dibberns Erfahrung.

Mittlerweile könnten die Depotbetreiber ein Lied von den unterschiedlichsten Reparaturwünschen von Reedereien oder Leasingfirmen singen. Zusätzlich läge ein Teil der Sicherheitsanforderungen „in einer gewissen Grauzone“. Andreas Dibbern: „Wie kann man als Laie erkennen, ob wirklich alle sicherheitsrelevanten Teile ordnungsgemäß gewartet oder repariert wurden? Die Frage, wie bei Reedern eine Selbstverpflichtung zur regelmäßigen Reparatur mit starkem Kostendruck einhergehen soll, stelle in der Branche längst niemand mehr infrage. Hier mangelt es nach seiner Auffassung

Eigenes Präfix

Falls kundenseitig ein von Reedereien und Leasinggesellschaften abweichendes Containerpräfix benötigt wird, kann Andreas Dibbern ebenfalls helfen. Er bietet sein eigenes, bei der Organisation „Bureau International des Containers et du Transport Intermodal“ (B.I.C.) registriertes Präfix an – selbstredend mit geänderter Prüfziffer. Der Eigentümer-Code lautet „ATBU“.

„mitunter an kompetenter Kontrolle im großen Stil“. Der Großteil der Fachunternehmen mache jedoch einen richtig guten Job. *tp*

REACH STACKER **HYBRID H9**

15 % EINSPARUNG DER MASCHINENKOSTEN PRO CONTAINER

Durch Energierückgewinnung, Gewichtsreduzierung und durch ein effizientes Getriebe erreichen Sie mit der „H9“-Technologie einen erhöhten Containerumschlag pro Stunde und eine deutliche Kraftstoffeinsparung.



SANY

Quality Changes the World

SANY EUROPE GmbH
Sany Allee 1
D-50181 Bedburg
fon +49 2272 90531 100
info@sanyeurope.com
www.sanyeurope.com

