

Bessere Lagerauslastung und mehr Neukunden: Spedition Reinsch setzt auf lagerflaeche.de

Straubing/Düsseldorf, Oktober 2009

Seit rund zwei Jahren setzt die Straubinger Spedition Reinsch auf die Dienste des Internetportals www.lagerflaeche.de. Die Erfolge der Zusammenarbeit können sich sehen lassen. Sie reichen von der besseren Auslastung kurzfristig vorhandener Lagerkapazitäten bis zur Gewinnung von Neukunden im Stückgutgeschäft.

Die Reinsch Spedition und Kontraktlogistik GmbH ist ein trimodaler Logistikdienstleister mit Sitz im Binnenhafen Straubing. Reinsch verfügt über direkte Anschlüsse an Straße, Schiene und Wasser. Als Spezialist für Osteuropa (mit eigener Tochtergesellschaft in Rumänien) bietet das Unternehmen spezielle Lösungen im intermodalen Verkehr. Maßgeschneiderte Logistiklösungen entlang der gesamten Supply Chain komplettieren die Dienstleistungspalette.

Für Logistikkunden werden insgesamt 7.500 Quadratmeter Lagerfläche bewirtschaftet. „Rund 2.000 Quadratmeter des Lagers sind für kurzfristige Kundenprojekte und flexible Zwischenlagerungen vorgesehen“, erklärt Wolfgang Etter, Logistikleiter bei Reinsch. „Um diese 2.000 Quadratmeter besser und planbarer bewirtschaften zu können, haben wir 2007 ein erstes Projekt über www.lagerflaeche.de ausgeschrieben – mit Erfolg.“

Seitdem setzt der Straubinger Mittelständler konsequent auf die Dienste des Portals. „Wir nutzen die Marketingservices von lagerflaeche.de mittlerweile auch für die Kundenakquisition im Stückgutgeschäft“, so Wolfgang Etterer. Anhand der Kundenvorgaben (z.B. PLZ-Bereiche und Branchen) betreibt lagerflaeche.de ein ausgefeiltes Tele- und Onlinemarketing – mit Erfolg. „Bislang ist jede Aktion, die wir mit lagerflaeche.de gestartet haben, ein deutlicher Erfolg in Sachen Neukundengewinnung geworden“, freut sich Wolfgang Etterer. „Deshalb werden wir auch im nächsten Jahr die Zusammenarbeit fortsetzen.“

Marc Possekel, Geschäftsführer des lagerflaeche.de-Betreibers Logvocatus, erläutert das Konzept, von dem nicht zuletzt die Spedition Reinsch überzeugt ist. „Unsere Strategien beruhen auf langjähriger Erfahrung insbesondere in der Vermarktung von Lager- und Logistikimmobilien. Unsere Fokussierung auf den B2B-Bereich, die Verknüpfung von Online- und Offline-Dienstleistungen

bzw. Online- und Direktmarketing, sowie das aktive Management unserer Plattform lagerflaeche.de bieten ein Höchstmaß an Transparenz und Effizienz für unsere Kunden.“ Persönliche Betreuung durch die Mitarbeiter von lagerflaeche.de rundet das Vermarktungs- und Dienstleistungsangebot ab.

Für die Redaktionen:

Das B2B-Service-Portal www.lagerflaeche.de ist seit 2001 im deutschsprachigen Raum tätig und wird von der Firma Logvocatus GmbH mit Sitz in Düsseldorf betrieben. Geschäftsführer ist Marc Possekel. Lagerflaeche.de ist auf die Vermarktung von Logistikimmobilien und Grundstücken spezialisiert und bringt aktiv Angebot und Nachfrage zusammen. Durch die Spezialisierung ist eine hohe Kontaktqualität gewährleistet, weil hierdurch weniger Streuverluste entstehen.

Die Logvocatus GmbH ist eine inhabergeführte Gesellschaft ursprünglich aus der Lagerberatung. Zum Serviceportfolio von lagerflaeche.de gehören elektronische Anzeigen von Angeboten und Gesuchen, aktive Vermarktung durch gezielte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen sowie unterschiedliche Online-Werbeformen.

Um ein Belegexemplar wird gebeten.

Kontakt:

www.Lagerflaeche.de

c/o logvocatus Gesellschaft für eCommerce und Logistik mbH

Wallstraße 3

D-40213 Düsseldorf

Telefon: + 49 211 - 59 82 65 - 24

Telefax: + 49 2 11- 59 82 65 - 25

info@lagerflaeche.de

Ansprechpartner für Journalisten

Holger Gloszeit

Leiter Vertrieb & Marketing

E-Mail: holger.gloszeit@lagerflaeche.de