

PRESSEINFORMATION Nr. 10/2019

cargo-partner auf der transport logistic in München

Unter den mehr als 2.300 Ausstellern wird auch cargo-partner wieder mit einem eigenen Stand auf der Messe von 4. bis 7. Juni 2019 vertreten sein. Die Themenschwerpunkte liegen auf Kontraktlogistik, Schienentransport über die Seidenstraße und Digitalisierung.

Die transport logistic ist die weltweit führende Fachmesse zum Thema Logistik, Mobilität, IT und Supply Chain Management und erwartet dieses Jahr Besucher aus 123 Ländern. cargo-partner wird mit einem zweistöckigen Messestand in Halle A5, Stand Nr. 406 vertreten sein. Den Fokus in der Kommunikation legt der Logistikanbieter in diesem Jahr mit einem speziell gestalteten Messestand auf die Themen Kontraktlogistik, Schienentransport über die Seidenstraße und Digitalisierung.

Anhaltendes Wachstum und Expansionen

„cargo-partner hat in den vergangenen zwei Jahren große Schritte gemacht – von der Verstärkung unseres europäischen Kontraktlogistiknetzwerks über unsere topmodernen digitalen Lösungen bis hin zu unseren neuen Repräsentanzen in Schweden, Myanmar, Irland, der Türkei, Brasilien, Italien und Australien. Unser interaktiver, digitaler Messestand auf der transport logistic spiegelt diese Entwicklungen wider und wir freuen uns über diese Gelegenheit, eine Reihe an neuen Services und Innovationen vorzustellen,“ sagt Christina Kalløkken, Director Corporate Communications & Marketing.

Gemäß seiner Strategie des organischen Wachstums hat cargo-partner in den vergangenen Jahren einige neue Länder zu seinem internationalen Netzwerk an Niederlassungen hinzugefügt. Nach der Eröffnung der ersten Büros in Schweden und Myanmar im Jahr 2017 sowie Irland und der Türkei im darauffolgenden Jahr hat cargo-partner nun Agentenkoordinations- und Kundenbetreuungs-Offices in São Paulo, Brasilien sowie Milan, Italien in Betrieb genommen. Derzeit bereitet das Unternehmen die Eröffnung seines ersten Büros in Melbourne, Australien vor.

Im Jahr 2018 verzeichnete cargo-partner einen konsolidierten Gesamtumsatz von 753 Millionen Euro mit deutlichen Volumenzuwächsen in den Kerngeschäftsbereichen Luft- und Seefracht. Im vergangenen Jahr wickelte der Logistikanbieter 1.032.232 Frachtsendungen ab, darunter über 173.000 Tonnen Luftfracht und 302.000 TEU Seefracht. Zu den am schnellsten wachsenden Geschäftssegmenten des Unternehmens zählt der Schienentransport über die Seidenstraße, besonders im Bereich LCL. Im Jahr 2018 wickelte cargo-partner ein Gesamtvolumen von mehr als 35.000 m³ an LCL-Verkehren per Schienentransport ab und versendet momentan 10-15 LCL-Container pro Woche auf der Schiene über die Seidenstraße.

Kontraktlogistik als drittes Standbein

Abgesehen von der Luft- und Seefracht hat cargo-partner stark in den Aufbau der Kontraktlogistik als drittes Standbein des Kern-Serviceportfolios investiert. Neben dem iLogistics Center in Holzbaunähe in der Nähe des Wiener Flughafens (12.250 m²) zählen dazu das iLogistics Center in Sofia (16.500 m²), das teilweise temperaturgeführte und auf Lebensmittellogistik spezialisierte Lager in Prag (10.900 m²) sowie neue Lageranlagen in Hongkong (6.400 m²), Chicago sowie Clarksville, Tennessee

(jeweils 14.000 m²). Das jüngste Projekt ist der Bau eines neuen iLogistics Centers in Ljubljana mit 22.000 Palettenstellplätzen auf über 25.000 m², das im Spätsommer 2019 eröffnet wird.

Innovative digitale Lösungen

Die Supply-Chain-Management-Plattform SPOT, die cargo-partner nutzt, um seinen Kunden volle Transparenz und einfache Zusammenarbeit zu ermöglichen, hat ebenfalls ein paar Upgrades erhalten. Das Transport-Management-Modul der Plattform beinhaltet nun die Funktion „Quick Transport Order“, mit der einfache Transportaufträge mit nur ein paar Klicks erstellt werden können. Ganz neu hinzugekommen ist auch eine intelligente Container-Tracking-Funktion für FCL-Sendungen, mit der User Zugang zu detaillierten Tracking-Informationen erhalten können. Die neue Technologie kombiniert Daten aus unterschiedlichen Quellen, um Kunden mit verlässlichen und akkuraten Informationen zur gesamten Transportkette zu versorgen. Das SPOTworx-Team ist mit einem eigenen Bereich am cargo-partner-Stand vertreten und steht interessierten Besuchern mit Information und Beratung zur Seite.

Interaktives Standdesign unterstreicht Themenfokus

Die Themenschwerpunkte – Logistik, Schienentransport und Digitalisierung – werden durch ein neues Standdesign unterstrichen. Der Look des cargo-partner-Messestandes ist vom preisgekrönten iLogistics Center bei Wien inspiriert. Und um nicht nur im „Look“, sondern auch im „Feel“ dem Vorbild gerecht zu werden, ist die Fassade des Standes mit echtem Holz bestückt. Der Fokus auf Digitalisierung wird durch die neue cargo-partner-App verstärkt. Auf fünf großformativen interaktiven Displays sowie via iPad lädt die App Besucher dazu ein, die cargo-partner-Welt zu erforschen und mehr über die weltweite Präsenz und das Serviceangebot des Info-Logistik-Anbieters zu erfahren. Jüngere Besucher und Mobile-Gaming-Fans können sich im Mini-Game „[Container Crush](#)“ versuchen und mit etwas Geschick vielleicht sogar einen neuen High-Score setzen.

Wien, 3. Juni 2019

Über cargo-partner

cargo-partner ist ein privat geführter Info-Logistik-Komplettanbieter mit einem breiten Portfolio an Luft-, See-, Landtransport- und Logistik-Services. Mit über einem Dritteljahrhundert an Expertise in Informationstechnologie und Supply Chain Optimierung entwickelt das Unternehmen maßgeschneiderte Services für eine Vielzahl an Branchen, um Wettbewerbsvorteile für seine Kunden auf der ganzen Welt zu schaffen. cargo-partner wurde 1983 gegründet und erwirtschaftete im Jahr 2018 mit knapp über 3.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 753 Mio. Euro. Im Jahr 2018 feierte die cargo-partner-Gruppe ihr 35-jähriges Jubiläum.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Christina Kalløkken / Director of Corporate Communications & Marketing
cargo-partner GmbH
Airportstrasse, P.O. Box 1
2401 Fischamend, Austria
Tel.: +43 5 9888-11322, Fax: +43 5 9888-11225
E-Mail: christina.kalloekken@cargo-partner.com, www.cargo-partner.com