

Waren weltweit bewegen

OCCON GmbH

Von Ludwigshafen aus die ganze Welt verbinden: Die OCCON GmbH, ein Service- und Beratungsunternehmen im Bereich Logistik, bringt seit fünf Jahren Kunden und Dienstleister rund um den Globus zusammen. „Wir unterstützen große Unternehmen in Transport, Einkaufs- und Frachtenmanagement“, erklärt die Diplom-Betriebswirtin Sabrina Bähr, 29.

Zusammen mit Joachim Stellner, 37, hat sie 2007 die OCCON GmbH in Ludwigshafen-Oggersheim gegründet. Kennengelernt haben sich die beiden Geschäftspartner bei der Arbeit in einer Unternehmensberatung. Dort haben sie festgestellt, dass viele Firmen in Einkauf und Logistik professionelle Unterstützung brauchen könnten und so ihre Geschäftsidee entwickelt.

Diese umfasst Service, Datenaufbereitung und Beratung in den Bereichen Logistik, elektronische Beschaffung (E-Procurement, E-Sourcing), Frachtenmanagement, Verwaltung von Logistikketten (Supply Chain Management) und Lagermanagement (Warehouse-Tender).

Wenn ein Kunde beispielsweise Teile für seine Autofertigung von einem Kontinent zu einem anderen bewegen muss, sucht er einen Dienstleister, der die benötigte Menge fristgerecht und zuverlässig zur weiteren Verarbeitung liefert. Und da kommt seit fünf Jahren die OCCON GmbH ins Spiel – mit enger Kundenbetreuung und gutem Service. Sie hilft dem Kunden, den passenden Dienstleister zu finden und den gesamten Auftrag von Anfang bis Ende professionell abzuwickeln.

„Wir sind wie ein Teil des Teams. Das schätzen unsere Kunden“, sagt Sabrina Bähr. Diese können neben dem ganz persönlichen Service auch auf besondere Web-Applikationen der OCCON GmbH zugreifen: Durch dieses speziell entwickelte Internet-Tool finden Kunden und Dienstleister schnell und einfach zusammen. So kann beispielsweise ein Transportunternehmen in Chile Preise und Angebot online eingeben und ein Auftraggeber in Belgien die Daten sofort auswerten.

Zu den Kunden des Ludwigshafener Service- und Beratungsunternehmens gehören namhafte Firmen aus der Automobil-, der Chemie- und Consumerindustrie sowie aus dem Handel. Die OCCON GmbH begleitet mit ihrem Service Logistikleistungen, wobei alleine die Transportkosten mit 2,5 Milliarden US-Dollar zu Buche schlagen. „Das ist ein weltweites Geschäft“, schildert Joachim

www.pfalz.ihk24.de

Ihr Firmenreport

Im Firmenreport des Wirtschaftsmagazins gibt die IHK Pfalz ihren Mitgliedern Gelegenheit, ihr Unternehmen kostenlos mit einem redaktionellen Beitrag vorzustellen. Interesse? Ihre Ansprechpartnerin ist Sonja Mohn, Tel. 0621 5904-1202, E-Mail: sonja.mohn@pfalz.ihk24.de.

Parten im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 12861



Sabrina Bähr und Joachim Stellner bieten den Kunden der OCCON GmbH nutzerfreundliche Online-Tools.

Stellner. Deshalb findet ein Großteil der Firmen-Kommunikation in Englisch statt.

Die geschäftsführenden Gesellschafter Sabrina Bähr und Joachim Stellner arbeiten mit einem Team von zehn Beschäftigten, darunter aktuell zwei Auszubildende (Fachinformatiker und Industriekaufleute). „Das Team ist stabil, wir haben es langsam aufgebaut und engagieren uns sehr in der Ausbildung“, erklärt Sabrina Bähr und ergänzt: „Wir sind bei Kunden und Mitarbeitern langfristig orientiert.“ Lieber hätten sie einen sicheren als zwei unsichere Arbeitsplätze, legen die beiden Chefs ihre Haltung dar.

Umsatzeinbußen hat die OCCON GmbH wegen der Wirtschaftskrise nicht hinnehmen müssen, wie die beiden berichten. Zwei aktuelle Trends haben sie in der internationalen Geschäftswelt allerdings in letzter Zeit ausgemacht: Aktuell bekommen sie häufig Aufträge von Kunden, bei denen sie Integrationsprozesse nach einer Fusion begleiten. Oder große Unternehmen trennen sich von kleineren „Töchtern“, die sich dann eigene Logistik-Lösungen suchen müssen.

Für die Zukunft haben sich Sabrina Bähr und Joachim Stellner vorgenommen, die Produkte und Tools ihres Betriebs stetig zu verbessern. Ein weiteres Ziel ist es, „in den nächsten fünf Jahren unseren Bekanntheitsgrad zu steigern“, sagt der Diplom-Kaufmann Stellner. Das geht zum einen durch immer mehr gute Referenzen und Mund-zu-Mund-Propaganda. Zum anderen durch gezielte Akquise.

Wie Sabrina Bähr schmunzelnd erzählt, haben Kunden ihnen bereits bescheinigt: „Im Nahkampf sind Sie am besten“. Ist der erste Auftrag eines neuen Kunden gesichert, wollen sie durch ihre hohe Dienstleistungsqualität und ein gutes und faires Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. „Wenn man gut ist, wächst man automatisch“, blickt Joachim Stellner optimistisch in die Zukunft. (mok)

www.ocon.de