

Mit einer genial einfachen Idee haben zwei Logistiker den im Seeverkehr üblichen 45-Fuß-Container so umgebaut, dass er zum multifunktionalen Bindeglied zwischen Straße, Schiene und Wasserwegen wird.

Unit 45

Das 45-Fuß-Prinzip

Wo gehobelt wird, da fallen Späne. Das ist auch innerhalb der EU-Bürokratie nichts Außergewöhnliches, und in diesem Fall ging man besonders engagiert zu Werke: Die Abmessungen für Sattelzüge waren festzulegen. Das Ergebnis war die Direktive 96/53, die 1996 in Kraft trat.

Eine Kleinigkeit jedoch hatte man übersehen: Der im Seeverkehr

ein mit 2,89 Metern Höhe vollständig palettentauglicher Highcube auf 45-Fuß-Basis für den EU-Straßenverkehr.

Der Name des Unternehmens, das den neuen Container vermarkten sollte, war eine Selbstverständlichkeit: Unit 45 – eine echtes Stück Entrepreneurship, das eine Innovation mit kalkulierbarem Kostenvorteil, die sich patentgeschützt nur schwer



Alles was in Container passt, wird heute auch in Containern befördert: Hier ein 45-Fuß-Autocontainer

übliche 45-Fuß-Container passt nicht auf einen europäischen Sattelzug nach 96/53. Entweder hängt er hinten acht Zentimeter über, oder er kommt in Kurven der Fahrerkabine gefährlich nahe.

Zwei Schnitte

Die Folge wären teure Umladeprozessen und noch mehr Lkw mit kleinen Containern auf europäischen Straßen gewesen, wenn nicht zwei gewiefte Köpfe das Ei des Kolumbus zum Vorbild genommen hätten: Anstatt an Kupplung oder Königszapfen herumzubasteln, schnitten Peter van Dijk und Wout Pronk die vorderen Ecken eines Langcontainers ab, und aus dem sperrigen Seeverkehrsbehältnis wurde

kopieren lässt, über ein skalierbares Geschäftsmodell vertreibt.

Konkurrenzlos

Zuständig für Unit 45 ist Jan Koolen. Die Kraft seines Unternehmens fasst der Geschäftsführer in zwei Sätzen zusammen. „Mit einem Marktanteil von 60 Prozent im Bereich der 45-Fuß-Container sind wir Marktführer. Und wir tun alles, um diese Position zu halten“. Eine Geschäftspolitik, zu der auch gehört, dass sich Unit 45 ausschließlich auf die Produktion und den Handel von Langcontainern konzentriert.

Die zweite Schiene, über die Unit 45 seinen Führungsanspruch ausbaut,



Jan Koolen (46) stammt aus einer Unternehmerfamilie und war nach seinem Studium unter anderem sieben Jahre bei der ING-Bank beschäftigt, bevor er zu Unit 45 kam. Sein Managementstil: „Keine Worte, Taten!“

ist die Entwicklung neuer Anwendungsvarianten. So bieten die Rotterdamer neben dem Standard-45-Fuß-Container einen elektrisch sowie einen diesel-elektrisch betriebenen Kühlcontainer an. Und auch ein an zwei Seiten offener 45-Fuß-Gardinenplanencontainer gehört mittlerweile zum Programm. Gerade neu auf dem Markt gekommen ist

„Mit einem Marktanteil von 60 Prozent im Bereich der 45-Fuß-Container sind wir Marktführer.“

zudem der gerade erst entwickelte Car-Container zum seegestützten Transport von Einzelfahrzeugen. Ein weiterer Europa-tauglicher 45-Füßer zum Transport von Bekleidung hat rechtzeitig zur „Intermodal“ in Hamburg das Licht der Welt erblickt.

Umweltfreundlich

Gefertigt werden alle Container in China, was den 45-Füßern gegenüber in Europa gefertigten Swapbodies einen deutlichen Kostenvorteil verschafft. An der Qualität der fernöstlichen Produktion lässt Jan Koolen dabei keine Zweifel zu. „Bei anderen Produkten mag China uns hinterherhinken“, sagt er, „bei Containern jedoch nicht. Von dort werden ohnehin 95 Prozent des Weltmarktes bedient, und wir sind mit eigenen Leuten zur Qualitätssicherung vor Ort.“ Eucon, Samskip, BG

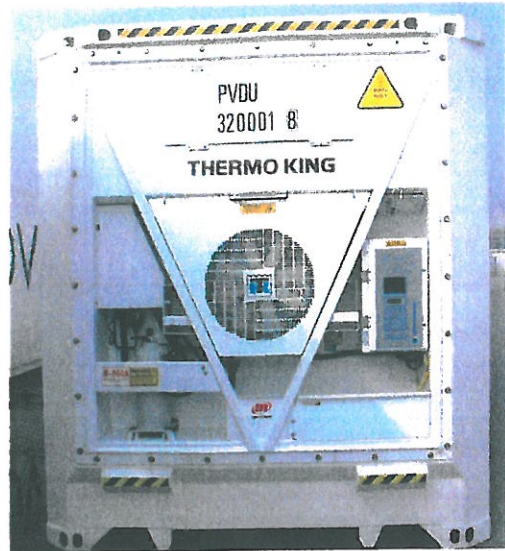
HANDEL UND VERTRIEB

Freight, Rynart, ECS, 2XL, Delphis, Versteijnen Logistics und Centrum Transport bestätigen das. Sie sind Kunden von Unit 45.

Mit seiner sattelzugfreundlichen Konstruktion bringt der Unit 45-Container jedoch nicht nur logistische Kostenvorteile. Er eröffnet auch neue Wege in der Vernetzung unterschiedlicher Verkehrswege. Denn mit der genormten Transportbox können See-, Binnenschiff-, Bahn- und Straßentransport ohne jedes Umladen von Waren problemlos miteinander verknüpft werden.

Zweite Maasebene

Dass in einem solchen Verbundnetz Rotterdam eine wichtige Rolle spielt, liegt für Koolen auf der Hand. „Die Zweite Maasebene wird immer noch unterschätzt“, sagt er und guckt in gleichem Atemzug nach Deutschland, für das Rotterdam einer der wichtigsten Häfen ist. Der Markt dort ist für Unit 45 „extrem wichtig“, weiß Koolen, und mittlerweile so lebendig, dass man sich „vor Anfragen nicht retten kann“.



Dieser Blick auf die gestapelten Pkw zeigt, was die revolutionäre Blechkiste alles kann. Rechts ein Reefer (Kühlcontainer)

Mit der Erschließung des deutschen Marktes, neuen 45-Fuß-Containervarianten sowie eigenen Finanzierungs- und Leasingpaketen sollen nun zwischen 45 und 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet werden – ein weiteres, klares Argument für das 45-Fuß-Prinzip.

Daten und Fakten

Aktivität: Europataugliche 45-Fuß-Container

Sitz: Rotterdam

Gründungsjahr: 2002

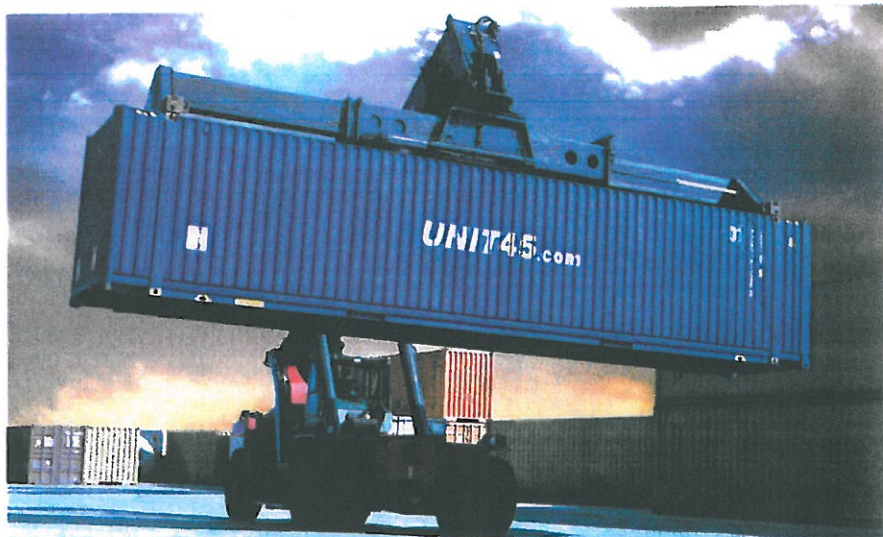
Mitarbeiter: 6

Umsatz: 30 Millionen Euro



45

INTERMODAL INNOVATORS



The 45ft concept is the intermodal transport system of the future / 45ft means transporting more with fewer movements, all handled with the same infrastructure as used for 40ft containers. That represents efficiency in terms of costs, environment and infrastructure. UNIT45 is the only company in the world that concentrates exclusively on the development, construction, financing and delivery of containers within the 45ft concept. So let the future begin today and visit us www.unit45.com