TIMOCOM

FreightTech aus Deutschland

Wir entwickeln IT für die Logistik

#GESCHÄFTSFÜHRUNG

LEADER UND LENKER

Tim Thiermann und Sebastian Lehnen leiten die operativen Geschicke und strategische Entwicklung des Familienunternehmens.

WOHER SIE KOMMEN:

Tim Thiermann ist der älteste Sohn des Firmengründers und wurde früh an die Rolle des Unternehmenslenkers herangeführt. Er studierte internationales Management und Wirtschaftspsychologie und war in unterschiedlichen Positionen für TIMOCOM tätig, bevor er 2015 in die Geschäftsführung einstieg.

Sebastian Lehnen ist gelernter Speditionskaufmann, hat einen Masterabschluss in Logistics Management und promoviert zum Thema Mitarbeiterbindung. Bei TIMOCOM hat er 2009 als Key Account Manager angefangen, bevor er eine Leitungsposition im Corporate Development übernahm und 2019 zum Co-Geschäftsführer wurde.

WOHIN SIE WOLLEN:

Gemeinsam wollen sie TIMOCOM zu einem zentralen Marktplatz für digitale Dienstleistungen in der Logistik machen und den Erfolg des mittelständischen FreightTech-Unternehmens für die europäische Logistikbranche fortschreiben. Dafür haben sie sich ehrgeizige Ziele gesetzt: Bis 2030 wollen sie 100 Mio. Euro investieren, um das Netzwerk auf 100.000 Kunden zu erweitern.

WAS SIE ANTREIBT:

Sie lassen sich von der Vision einer Welt ohne logistische Herausforderungen leiten. Dabei verstehen sie TIMOCOM als digitalen Brückenbauer, der die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen der Transportbranche ertüchtigt, digital zu arbeiten und ein sicheres Netzwerk an Geschäftspartnern aufzubauen.

#UNTERNEHMENSGESCHICHTE

DIGITALISIERER DER EUROPÄISCHEN LOGISTIK

TIMOCOM startete als europaweite Vergabeplattform für Transportaufträge und bietet heute einen Marktplatz, mit dessen Hilfe der straßengebundene Transportprozess komplett digitalisiert werden kann.

Im April 1997 brachte die neu gegründete Timocom Soft- und Hardware GmbH eine Fracht- und Laderaumbörse an den Markt. Mit ihr konnten Spediteure und Frachtführer kurzfristig Frachten finden, eine bessere Auslastung ihrer Fahrzeuge realisieren und damit die Anzahl an Leerkilometern verringern. Diese Frachtenbörse ist noch heute das Herzstück des TIMOCOM Marktplatzes. Aus dem europäischen Straßengüterverkehr ist sie nicht wegzudenken.

WACHSTUM UND WEITERENTWICKLUNG

Seit der Gründung sind das Unternehmen und dessen Netzwerk kontinuierlich gewachsen. Von der Routen- und Kostenkalkulation über die Gründung eines eigenen Inkasso-Service bis hin zum Tracking einzelner Sendungen – TIMOCOM hat sich stets am Bedarf der Transportbranche orientiert und neue digitale Services für sie entwickelt.

Neben dem Standort in Erkrath ist TIMOCOM bereits seit 1999 auch in Polen, Ungarn und Tschechien vertreten.

Aus dem mutigen Start-up ist eines der erfolgreichsten FreightTech-Unternehmen für den europäischen Straßengüterverkehr geworden. Es verbindet die unterschiedlichen Akteure der Logistikbranche miteinander – sowohl innerhalb des Netzwerks als auch darüber hinaus. Dafür kooperiert TIMOCOM mit weiteren FreightTech-Unternehmen und treibt mit ihnen die Optimierung logistischer Prozesse durch Digitalisierung voran.

SOZIALES ENGAGEMENT

Mit dem gemeinnützigen Verein Die Transportbotschafter setzt sich TIMOCOM seit 2012 für mehr Sicherheit im Straßenverkehr ein. U.a. schult der Verein Kinder im Umgang mit dem Toten Winkel. Außerdem kooperiert TIMOCOM seit 2010 mit „DocStop“, der medizinischen Unterwegsversorgung für Berufskraftfahrer. Und ist seit 2021 Partner der Logistikinitiative „Blut transportiert“, die sich für den Kampf gegen Blutkrankheiten einsetzt. Regional ist das Familienunternehmen ebenso aktiv, etwa durch Förderung einer Kindertagesstätte, lokaler Fußballvereine und des Düsseldorfer Eishockeyclubs.

DER MARKTPLATZ ZUR DIGITALISIERUNG DES TRANSPORTPROZESSES

Der **Marktplatz von TIMOCOM** verbindet mehr als 55.000 geprüfte Kunden aus Transport und Logistik sowie Industrie und Handel aus ganz Europa. Über die digitalen Services können sämtliche Schritte des Transportprozesses gesteuert und verwaltet werden. TIMOCOM trägt so zur Vernetzung aller am Straßengütertransport beteiligten Parteien bei und schafft mehr Transparenz und Automatisierung – für einen effektiven Ressourceneinsatz sowie geringere Kosten.

GESCHÄFTSPARTNER FINDEN, TRANSPORTAUFTRÄGE PLANEN UND DURCHFÜHREN

Mit TIMOCOM können die Kunden ihre straßengebundenen Transportprozesse komplett digital abwickeln – von der Anbahnung bis zur Zahlungsabwicklung. Die Vorteile digitaler Abläufe reichen von der Vereinfachung der Kommunikation über den durchgängigen Informationsfluss bis zur ständigen Verfügbarkeit von Daten und Dokumenten.

In der Anbahnungsphase finden Unternehmen bei TIMOCOM ein großes Netzwerk an potenziellen Geschäftspartnern, egal ob sie nach Dienstleistern oder Auftraggebern suchen. Auch Touren lassen sich hier finden: In der Frachtenbörse erstellen die mehr als 156.000 Nutzer täglich bis zu eine Million internationale Fracht- und Laderaumangebote. Für all diejenigen, die den exklusiven Tausch von Fracht- und Laderaumangeboten bevorzugen, ist die Geschlossene Frachtenbörse die ideale Lösung. Diesen Service nutzt bereits eine Vielzahl an Unternehmensverbünden und Verbänden. Aufträge zur langfristigen Vergabe von Transporten können über TIMOCOM Ausschreibungen angeboten werden.

Kommt es zur Beauftragung, können die Unternehmen sämtliche Informationen in den Transportaufträgen speichern und den Auftrag digital vergeben. Transportdienstleister können Angebote schnell und einfach annehmen und erhalten ein rechtsverbindliches Auftragsdokument. In der Planungsphase unterstützt TIMOCOM Routen & Kosten bei der Berechnung von LKW-Routen sowie mit Informationen zu den anfallenden Transportkosten.

Für mehr Transparenz während der Durchführung von Transporten und für eine bessere Planung des Rampen- und Zeitmanagements sorgen das Fahrzeug-Tracking sowie die Live-Sendungsverfolgung. Nach erfolgtem Transport erhalten Kunden dank der angebundenen Zahlungsdienste unabhängig von den Zahlungszielen umgehend ihr Geld und sind auf diese Weise vor Zahlungsausfällen geschützt. Um anderen Marktplatznutzern die Prüfung neuer Partner zu erleichtern, können sich die Geschäftspartner nach Abschluss des Transports gegenseitig bewerten.

SCHNITTSTELLEN BESCHLEUNIGEN ARBEITSPROZESSE

Damit die Nutzer ihrer Arbeit ohne Medienbrüche nachgehen können, bietet TIMOCOM **Schnittstellen** zu firmeninterner Software der Kunden, ERP- und Transport-Management-Systemen an. Dadurch können die Nutzer z. B. aus ihrem eigenen Logistiksystem auf eine große Auswahl an Frachtangeboten zugreifen und neue Geschäftspartner finden. Damit entfällt die parallele Arbeit in verschiedenen IT-Systemen, die viel Zeit in Anspruch nimmt und schnell zu Fehleingaben führt. Neben Schnittstellen zur Frachtenbörse, den TIMOCOM Transportaufträgen und der Live-Sendungsverfolgung gibt es standardisierte Schnittstellen zu allen gängigen Telematikanbietern Europas.

#MEILENSTEINE

TIMOCOM – UNSERE ENTWICKLUNGEN IM WANDEL DER ZEIT

1997
LAUNCH DER TIMOCOM FRACHTENBÖRSE

Die Software TC Truck&Cargo®, eine Fracht- und Laderaumbörse zum monatlichen Fixpreis, ist für viele Transportunternehmen der Schlüssel in die vernetze Welt der europäischen Logistik. Das erste TIMOCOM Produkt erreicht die Kunden – ganz zeitgemäß – auf Diskette und ist bis heute das Herzstück des Marktplatzes. In der Frachtenbörse werden aktuell bis zu 1 Million internationale Fracht- und Laderaumangebote pro Tag generiert.

2003
START DES INKASSO-SERVICE

Die Transportunternehmer leiden unter der schwächelnden Konjunktur und der abnehmenden Zahlungsmoral, weshalb TIMOCOM sie mit einem Inkasso-Service bei der Einholung offener Forderungen unterstützt. Dieser Service besteht bis heute und vermittelte im Jahr 2023 Forderungen im Wert von 37,1 Mio. Euro.

2004
ROUTEN & KOSTEN KALKULIEREN

Der Kosten- und Konkurrenzdruck in der Branche bleibt hoch, weshalb TIMOCOM seinen Kunden ein Kalkulationsmodul an die Hand gibt: Sie können nun sämtliche Routen mit TIMOCOM planen und sich die Transportkosten dafür ausrechnen lassen. Der Nutzwert ist hoch: Allein im letzten Jahr berechneten die Nutzer über 40 Mio. Routen.

2007
DIGITALISIERUNG DES KONTAKTMANAGEMENTS

Die Kunden von TIMOCOM können eigene Unternehmensprofile anlegen, um von potenziellen Geschäftspartnern schneller gefunden zu werden. Die professionelle Visitenkarte in Digitalformat vereinfacht das Kontaktmanagement und enthält Firmen- und Kontaktdaten, die jederzeit selbstständig aktualisiert werden können.

2008
EINFÜHRUNG DES TRANSPORTBAROMETERS

Das Transportbarometer ist ein Gradmesser der europäischen Logistik. Es zeigt das Verhältnis von Angebot und Nachfrage im Straßengüterverkehr – europaweit ebenso wie für individuelle Länder-Relationen. Die Datenbasis das Transportbarometers sind die Fracht- und Laderaumangebote in der TIMOCOM Frachtenbörse und damit bis zu 1 Mio. Datensätze am Tag. So behalten Disponenten Marktschwankungen im Blick und haben eine solide Basis für Preisverhandlungen und Kalkulationen.

2009
ÖFFNUNG FÜR KONTRAKTGESCHÄFTE

Neben dem Spotmarkt hält TIMOCOM nun auch ein Produkt für langfristige und projektbezogene Transportkontrakte bereit: Ausschreibungen. Es unterstützt Bestandskunden dabei, sich wiederkehrende Transporte zu sichern. Zudem spricht es eine völlig neue Zielgruppe an, nämlich Unternehmen aus Industrie und Handel. Heute generieren die Nutzer bis zu 8.500 Ausschreibungen jährlich.

2012
BÖRSE FÜR LAGERFLÄCHEN STARTET

Spot- und Kontraktmarkt werden um eine Börse für Lager- und Logistikflächen ergänzt. Damit können Kunden europaweit auf mögliche Lagerengpässe reagieren, beziehungsweise leerstehende Flächen kurzfristig auslasten. Die Börse ist in 46 europäischen Ländern verfügbar und verzeichnet aktuell mehr als 9.000 Lager und Logistikflächen.

2013
HERSTELLERÜBERGREIFENDES LKW-TRACKING

Das Produkt Routen und Kosten bündelt die GPS-Daten ganzer LKW-Flotten. Nutzer können eigene und freigegebene Fahrzeuge auf einen Blick verfolgen. Möglich wird das durch die Anbindung von mittlerweile 299 Telematikanbietern aus ganz Europa. Damit wird TIMOCOM zum zentralen Marktplatz für effiziente Transport- und Logistiklösungen.

2017
RECHTSVERBINDLICHE TRANSPORTAUFTRÄGE ERSTELLEN

TIMOCOM wird zur Transaktionsplattform und ermöglicht die erste durchgängig digitale Transaktion. Rechtsverbindliche Transportaufträge lassen sich nun direkt über TIMOCOM vergeben und verwalten – in Echtzeit und zu tagesaktuellen Preisen.

2021
SCHUTZ VOR ZAHLUNGSAUSFALL

Die Zahlungsziele in der Logistik sind vielfach so lang, dass es bei Transortunternehmen zu Liquiditätsengpässen kommt. Um die Nutzer des Marktplatzes vor einem Zahlungsausfall zu schützen und ihren Cashflow zu optimieren, kooperiert TIMOCOM mit dem Logistik-Bezahldienst JITpay™. Damit ist die schnelle Bezahlung nach erbrachter Leistung gesichert.

2022
LIVE-SENDUNGSVERFOLGUNG

Mit der Live-Sendungsverfolgung digitalisiert TIMOCOM die Transportabwicklung. Transportdienstleister können mittels eines digitalen Zwillings aktuelle Stati mit Versendern und Empfängern teilen und so Echtzeitinformationen über die Ankunft der Ware transparent machen. Das ermöglicht flexibles Umplanen und effizientes Rampenmanagement bei deutlich geringerem Kommunikationsaufwand.

2023
VEREINFACHTE TRANSPORTPARTNER-WAHL

Das TIMOCOM Netzwerk wächst und gefragte Frachtangebote lösen bis zu 500 Anfragen aus – auf unterschiedlichen Kanälen. Die Funktion „Preisvorschläge für Frachten" hilft, diese Angebote zu bündeln. Auftraggeber können damit individuelle Preisvorschläge für den Transport ihrer Fracht einholen und so den passenden Dienstleister wählen.

2024
BUSINESS PARTNER CHECK

Gesetzliche Regelungen verlangen noch mehr Wissen über die eigene Lieferkette. Zur Unterstützung der unternehmerischen Sorgfaltspflicht bietet TIMOCOM eine unabhängige Dokumentenprüfung mittels künstlicher Intelligenz. Unternehmen können wichtige Dokumente auf Echtheit und Gültigkeit prüfen lassen und sich als verifiziertes Unternehmen ausweisen – für zusätzliche Sicherheit insbesondere bei neuen Geschäftspartnern.

2025
ANGEBOTSGEBUNDENE KOMMUNIKATION

Mit dem in die Frachtenbörse integrierten TIMOCOM Messenger erhalten Kunden einen sicheren Kommunikationskanal innerhalb des Road Freight Marketplace. Die Kommunikation ist an konkrete Frachtangebote gebunden und findet ausschließlich zwischen geprüften Mitgliedern des Netzwerks statt. So reduziert der TIMOCOM Messenger die Antwortzeit, bündelt die Nachrichten zu einzelnen Angeboten und steigert die Effizienz der Geschäftsprozesse.

#ZAHLEN

TIMOCOM – IN ZAHLEN

>55,000 KUNDEN

>156k
SYSTEMNUTZER

299 Telematik-anbieter
ANGESCHLOSSEN

>690 BESCHÄFTIGTE

aus **40** verschiedenen LÄNDERN

29 SPRACHEN in der Kundenbetreuung

43% Gesamt-anteil FRAUEN

36% Frauenanteil in FÜHRUNGS-POSITION

ALTERSPANNE **18** bis **64** Jahre

ALTERSDURCHSCHNITT **41** Jahre alt

TIMOCOM

Ihre Ansprechpartner
bei TIMOCOM

Souren Schömburg
Team Leader Communications

Tel. +49 211 88 26 69 53
Mobil +49 162 29 58 505

Dennis Erben
Senior Communications Manager

Tel. +49 211 88 26 69 07
Mobil +49 172 29 69 987

Lisa Diez-Holz
Communications Manager

Tel. +49 211 88 26 41 09
Mobil +49 173 170 85 06

Samira Gryzia
Communications Manager

Tel. +49 211 88 26 41 13
Mobil +49 173 75 14 735

presse@timocom.com