

A wireframe model of a truck, rendered in a glowing cyan color, set against a dark blue background. The truck is shown from a front-three-quarter view, with its reflection visible on the ground below. The background features abstract geometric shapes and lines, suggesting a digital or industrial environment.

FreightTech aus Deutschland

Wir entwickeln IT
für die Logistik

LEADER UND LENKER

Tim Thiermann und Sebastian Lehen 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 Unternehmenlenkers herangeführt. Er studierte internationales Management und Wirtschaftspsychologie und war in unterschiedlichen Positionen für TIMOCOM tätig, bevor er 2015 in die Geschäftsführung einstieg.

Sebastian Lehen 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 100.000 Kunden erreichen und 100 Mio. Euro in Forschung und Entwicklung investieren.

WAS SIE ANTREIBT:

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



DIGITALISIERER DER EUROPÄISCHEN LOGISTIK

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

Im April 1997 brachte die neu gegründeten 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 er nicht mehr 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 zur Live-Sendungsverfolgung – TIMOCOM hat sich stets am Bedarf der Transportbranche orientiert und neue digitale Produkte und Services für sie entwickelt.

Neben dem Headquarter in Erkrath ist TIMOCOM bereits seit 1999 mit Standorten in Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik 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. Zur Unterstützung von LKW-Fahrern kooperiert TIMOCOM seit 2010 mit „DocStop“, der medizinischen unterwegsversorgung für Berufskraftfahrer. Und seit 2021 ist TIMOCOM Partner der Logistikinitiative „Blut transportiert“, die sich für den Kampf gegen Blutkrankheiten einsetzt. Zudem unterstützt das Familienunternehmen eine Reihe regionaler Projekte wie den Bau einer Kindertagesstätte und den Aktionstag der Wirtschaft in Erkrath (NRW).



DER MARKTPLATZ ZUR DIGITALISIERUNG DES TRANSPORTPROZESSES



Der **Marktplatz von TIMOCOM** verbindet mehr als 53.000 geprüfte Kunden aus Transport und Logistik sowie Industrie und Handel aus ganz Europa. Über die digitalen Produkte und Services können sämtliche Schritte des Transportprozesses gesteuert und verwaltet werden. TIMOCOM trägt so zur Vernetzung aller in der Logistik beteiligten Parteien bei und schafft mehr Transparenz und Automatisierung – für einen effektiven Ressourceneinsatz sowie geringere Zeit- und Kostenaufwände.

GESCHÄFTSPARTNER FINDEN, TRANSPORTAUFTRÄGE PLANEN UND DURCHFÜHREN

Unternehmen, die ihr Netzwerk an Dienstleistern oder Auftraggebern erweitern möchten, finden bei TIMOCOM ein großes Netzwerk an potenziellen Geschäftspartnern. Auch Touren lassen sich hier finden: In der Frachtenbörse erstellen die mehr als 154.000 Nutzer täglich bis zu eine Million internationale Fracht- und Laderaumangebote.

Wer über die Frachtenbörse ein Geschäft abschließt, kann sämtliche Informationen in den Transportaufträgen speichern und den Auftrag digital vergeben. Transportdienstleister können Angebote schnell und einfach annehmen und erhalten ein rechtsverbindliches Auftragsdokument. Aufträge zur langfristigen Vergabe von Transporten können über das Produkt Ausschreibungen angeboten werden. Bei der Berechnung von LKW-Routen sowie den anfallenden Transportkosten unterstützt TIMOCOM Routen & Kosten.

Für mehr Transparenz während der Durchführung von Transporten und einer besseren Planung des Rampen- und Zeitmanagements sorgen das Fahrzeug-Tracking sowie die Live-Sendungsverfolgung.

Sollte dennoch Ware gelagert werden müssen, listet die Lagerbörse derzeit über 9.000 Angebote – europaweit, kurz- sowie langfristig. Transportunternehmen können diese einfach anmieten und Unternehmen mit verfügbaren Logistikflächen können diese hier unkompliziert anbieten und so zusätzlichen Umsatz generieren.

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. direkt 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 und zu den TIMOCOM Transportaufträgen gibt es standardisierte Schnittstellen zu allen gängigen Telematikanbietern Europas.

EIN MARKTPLATZ FÜR FREIGHTTECH-LÖSUNGEN

Als zentrale Plattform bietet TIMOCOM seinen Kunden seit 2021 Lösungen ausgewählter FreightTech-Partner an. Ob die Berechnung des eigenen CO₂-Fußabdrucks, exklusive Warentransportversicherungen oder digitales Ladungsträgermanagement – über die Mehrwertdienste erhalten TIMOCOM Kunden Zugang zu neuen Technologien und Tools sowie exklusive Vorteile bei Partnern.

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 vernetzte 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 2020 Forderungen im Wert von 33,75 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 des 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 295 Telematikanbietern aus ganz Europa. Damit wird TIMOCOM zum zentralen Marktplatz für effiziente Transport- und Logistiklösungen.

2016 STETIGE VERFÜGBARKEIT VON DOKUMENTEN

Die Unternehmensprofile werden um eine Up- und Downloadfunktion erweitert. Nutzer können häufig nachgefragte Dokumente wie AGBs und Briefköpfe nun hinterlegen und für andere Nutzer einsehbar machen. Das digitale Dokumentenmanagement spart Zeit und sorgt für mehr Transparenz und Vertrauen im TIMOCOM Netzwerk.

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 ANGEBOT EXKLUSIVER MEHRWERTDIENSTE

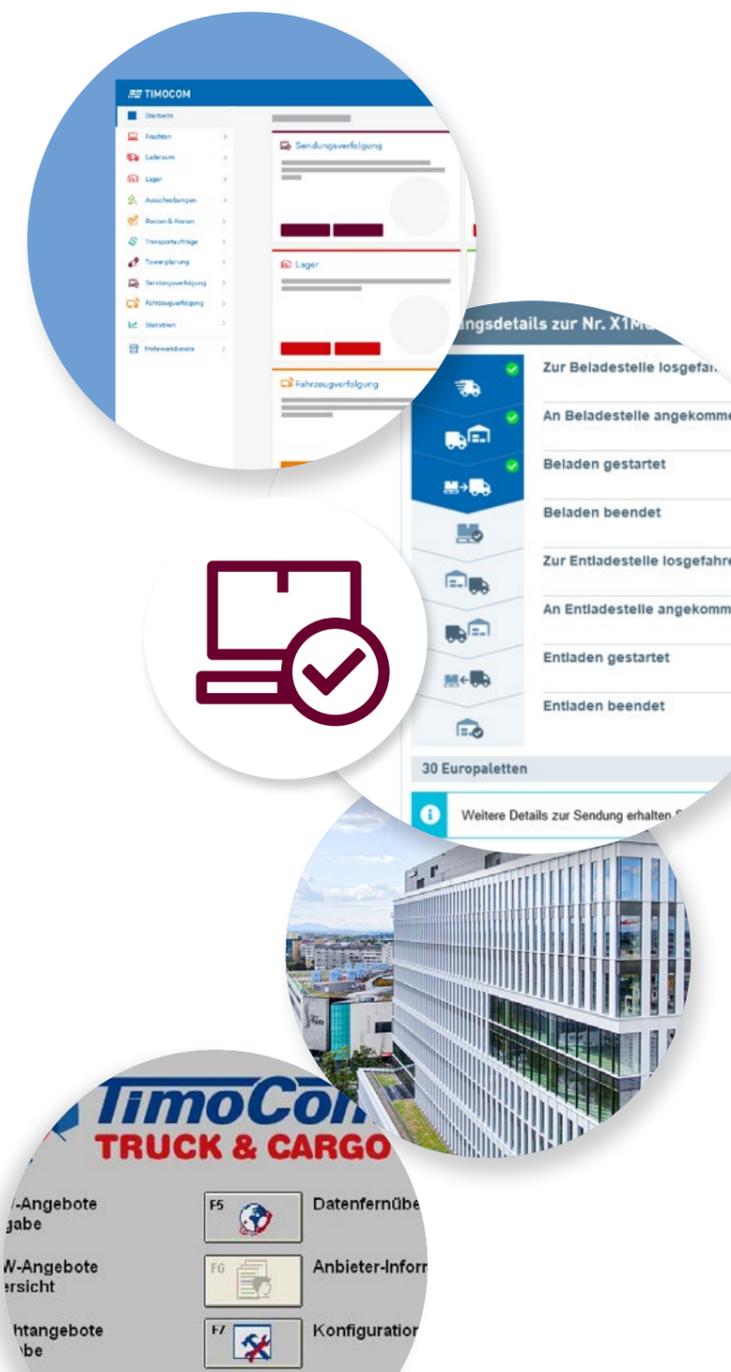
Das Kundenangebot wird durch Partnerschaften mit externen FreightTech-Unternehmen erweitert. Dabei bieten die Partner ihre IT-Lösungen zu exklusiven Sonderkonditionen an, etwa zur Messung des CO2-Fußabdrucks oder zur onlinebasierten Weiterbildung der Mitarbeiter.

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.

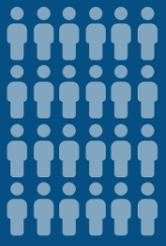
2023 VEREINFACHTE TRANSPORTPARTNER-WAHL

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.



TIMOCOM – IN ZAHLEN

>53k
Kunden



Fracht- und Laderaumangebote
2022 | mehr als 174 Mio.



Angabe in Mio.

100,9 Mio.
€ Jahresumsatz (2022)

>154 k
Systemnutzer



> 650 Beschäftigte



aus **40**
Ländern



29
Sprachen in der
Kundenbetreuung

43%
Gesamtanteil Frauen



33% Frauenanteil in
Führungsposition



39
Jahre
Altersdurchschnitt

19
bis
65
Jahre
Alterspanne

Alterspanne





Ihre Ansprechpartner
bei TIMOCOM

Souren Schömburg

Tel. +49 211 88 26 69 53

Mobil +49 162 29 58 505

Dennis Erben

Tel. +49 211 88 26 69 07

Mobil +49 172 29 69 987

Lisa Diez-Holz

Tel. +49 211 88 26 41 09

Mobil +49 173 170 85 06

Samira Gryzia

Tel. +49 211 88 26 41 13

Mobil +49 173 75 14 735

presse@timocom.com