The Heavy Lift Group: Lokale Expertise

Die 37 Jahre alte Projekt- und Schwergut-Organisation hat mit Elisabeth Cosmatos eine neue Präsidentin – die erste Frau an der Spitze. Im *HANSA*-Interview spricht sie exklusiv über ihre Pläne sowie die Entwicklung der THLG, lokale Expertise und Zusammenarbeit

Schifffahrt oder Hafenlogistik – was nimmt mehr Platz auf ihrer Agenda ein?
Elisabeth Cosmatos: Eigentlich ist es beides, und das ist eines der Dinge, die uns von anderen Netzwerken unterscheidet. Wir nehmen nicht nur Projektladungsspediteure auf, sondern jede Art von Fachleuten, die an der Lieferkette der Projektladungslogistik beteiligt sind. Das kann auch ein Terminalbetreiber, ein Eigentümer von Trailern oder Kränen, ein Gutachter oder eine Versicherungsgesellschaft sein.

Was ist mit dem Hinterland?
Cosmatos: Unsere Mitglieder sind auch auf der Straße oder im Schienenverkehr und in der Luftfracht tätig.

In Deutschland gibt es viel Diskussion um Projektladungen auf Wasserstraßen. Ist das auch für Sie ein Thema?
Cosmatos: Ja, wir haben auch Mitglieder, die sich damit beschäftigen, meist auf der Donau. In der THLG-Familie haben wir eine ganze Reihe von verschiedenen Fachleuten.

Das bietet die Option für Subverträge oder zumindest, einem Kunden zu sagen: »Ich habe einen Partner in der Gruppe, lass uns ihn in dieses Projekt einbeziehen« ...
Cosmatos: THLG ist ein Netzwerk, es ist nicht zwingend erforderlich, dass ein Mitglied mit einem anderen Mitglied zusammenarbeitet. Aber: Wenn Sie jemanden seit vielen Jahren kennen und ihm vertrauen, ist es dann nicht einfacher für Sie, einfach zum Telefon zu greifen und zu sagen: »Hey, kannst du das für uns prüfen?« Letzten Endes erfordert das Projektgeschäft Vertrauen, ohne Vertrauen kollabiert es.
Auch ein Unterauftrag ist eine Möglichkeit. Letztlich hängt alles vom Projekt, seiner Komplexität und vom Kunden ab. Es gibt viele Parameter, die für die Arbeit mit Co-Mitgliedern von Vorteil sein können.

Die THLG hat fast 70 Mitglieder. Wo soll es hingehen, haben Sie ein Ziel?

© The Cosmatos Group

Cosmatos: Nein. Andere Netzwerke haben dreistellige Mitgliederzahlen. Bei uns geht es nicht um Quantität, sondern um Qualität. Wir werden nie jemanden aufnehmen, von dem wir wissen, dass er nicht in die Gruppe passt. Die Leute müssen davon überzeugt sein, dass man weiß, wovon man spricht, dass man nicht nur mit einem großen Ladungsstück zu tun hat, sondern sich auch auf dem lokalen Markt gut auskennt. Was wir suchen, sind lokale Fachleute. Und für uns ist es auch wichtig, dass die Chemie innerhalb der Mitglieder stimmt. Es ist wichtig, dass Sie Leute haben, mit denen Sie sich wohl fühlen und die gleiche Sprache sprechen. Unsere Mitglieder kennen sich untereinander sehr gut, auch auf persönlicher Ebene. Es ist wirklich eine »Familiensache«.

Was ist Ihr persönliches Ziel für Ihre Arbeit als THLG-Präsident?
Cosmatos: Seit ich vor sechs Jahren in das Präsidium eingetreten bin, war mein Plan, die THLG und ihre Mentalität zu restrukturieren und zu modernisieren, da sie bislang sehr traditionell war. Ich denke, wir haben die Umstrukturierung fast

Abstract: The Heavy Lift Group – a matter of trust and local expertise

The 37-year-old project and heavy lift organization has a new president, Elisabeth Cosmatos – the first woman at the top. In the HANSA interview she speaks exclusively about her plans as well as the development of the THLG, local expertise and collaboration.

abgeschlossen, die THLG ist jetzt in einer sehr guten Position. Die Mitgliederzahl ist in den letzten sechs Jahren gestiegen, auch die globale Abdeckung. Wir machen zum Beispiel mehr Marketing und haben viele Trainings initiiert, wie z. B. Masterclasses oder Webinare von spezialisierten Fachleuten oder von einem Mitglied der Gruppe. Mein Ziel ist es, dass die Marke THLG noch größer und anerkannter als vertrauenswürdige Allianz im Schwergutsektor wird.

Sie sprechen von anderen Industriegruppen mit mehr Mitgliedern. Warum glauben Sie, dass es einen Bedarf für eine weitere Gruppe wie die THLG gibt?
Cosmatos: Weil es eine personalisierte Gruppe ist. Sie ist nicht nur eine Marke, sondern es sind die Menschen, die dahinter stehen und sie zum Funktionieren bringen. Es sind nicht die Mitglieder, die das Netzwerk auswählen, sondern das Netzwerk wählt die Mitglieder aus. Das ist eine andere Mentalität.

Gibt es einen bestimmten Grund dafür, dass es nur ein Mitglied aus bestimmten Ländern gibt?
Cosmatos: Wie ich bereits sagte, sucht die Gruppe die Mitglieder aus und nicht umgekehrt. Wir erhalten viele Anfragen aus einigen Ländern. Aber nach unseren Regeln können wir generell nur ein Mitglied pro Land und Sektor auswählen – das heißt, nicht konkurrierende Unternehmen. Bevor wir ein neues Mitglied aus einem Land aufnehmen, das bereits in unserer Liste vertreten ist, bitten wir um »grünes Licht« von dem bestehenden Mitglied. Wir wollen, dass sich alle wohlfühlen. Sie sehen, wir sind ziemlich einzigartig.
Es ein zweistufiges Verfahren, um aufgenommen zu werden. Zum einen muss man einen Beleg seiner Expertise sowie Finanzberichte vorlegen und zum anderen von einem Mitglied empfohlen werden. Wenn alle Kriterien erfüllt sind, wird man vom Exekutivausschuss eingeladen, sich auf unserer nächsten Konferenz vorzustellen. Die Gruppe stimmt dann über die Aufnahme ab.

Das Ziel dieses recht anspruchsvollen Weges ist also, dass die Mitglieder, wenn sie mit Kunden sprechen, sagen können: Ich habe hier einen vertrauenswürdigen Partner, der euch helfen kann...
Cosmatos: So ist es. Das ist ein sehr wichtiger Faktor, und deshalb lege ich so viel Wert auf Vertrauen. Man muss wissen, dass derjenige die Aufgabe erfüllen kann.

Was ist Ihrer Meinung nach die größte Herausforderung für Ihre Branche und die THLG?
Cosmatos: Es würde mich sehr überraschen, wenn jemand behaupten würde, das Projektgeschäft könne problemlos ablaufen. Eine Herausforderung ist vielleicht der härter werdende Wettbewerb.

Zwischen Ihren Mitgliedern?
Cosmatos: Nein, aber in der gesamten Projektladungsbranche. Leute, die in anderen Märkten arbeiten, steigen in den Schwergutsektor ein. Und ich spreche nicht nur von großen Unternehmen wie Linienreedereien, sondern auch von Spediteuren aus dem Containerbereich. Natürlich ist ein komplexeres Geschäft auch teurer und daher vielleicht auch manchmal rentabler. Das ist ein guter Anreiz, einzusteigen.

Haben Sie als THLG-Präsidentin eine besondere Botschaft an die Branche?
Cosmatos: In einem komplexen Markt braucht man wirklich eine globale Gruppe von lokalen Fachleuten. Wenn es eine Botschaft gibt, dann diese: An wen auch immer man sich als THLG-Mitglied wendet, man kann sich darauf verlassen, dass es sich um ein erfahrenes und zuverlässiges Unternehmen handelt. Wir sehen, dass Global Player versuchen, auf der »letzten Meile« zu liefern. Aber das ist nicht ihr Kerngeschäft. Und dann landen sie in irgendwelchen Schwierigkeiten, weil sie die Parameter nicht kennen, die das Projekt beeinflussen können. Es gibt so viele Dinge, die nur ein Einheimischer genau kennt. Es ist nicht immer eine Frage des Geldes, sondern auch eine Frage des lokalen Fachwissens.

Interview: Michael Meyer

ZUR PERSON

Elisabeth Cosmatos ...

... ist seit 25 Jahren in den Bereichen Schifffahrt, Spedition und Logistik tätig. Im Jahr 2000 wurde sie zur Geschäftsführerin der Cosmatos Group of Companies ernannt. Cosmatos studierte Seewirtschaft und -recht an der Universität Plymouth, UK, bevor sie an der Londoner Guildhall University eine Weiterbildung über internationalen Handel und Transport absolvierte.

Derzeit ist sie Präsidentin von The Heavy Lift Group (THLG), nachdem sie in den letzten sechs Jahren dem Exekutivausschuss der Vereinigung angehörte.

Cosmatos hat das Amt von Murilo Caldana von FOX Brail übernommen und ist nun die erste weibliche Präsidentin der THLG.

THLG wurde 1987 von einem Konsortium westeuropäischer Schwergutbetreiber im Vorgriff auf den europäischen Binnenmarkt gegründet und hat sich seitdem um Unternehmen aus Nord- und Südamerika, Asien, Afrika und anderen Teilen Europas erweitert. Ihre Mitglieder sind auf die Beförderung von industriellen Großprojekten, Kranarbeiten, Maschineninstallation und Takelage, das Chartern von Schiffen, Hafenarbeiten und mehr spezialisiert.

Die Cosmatos-Gruppe ...

... 1972 in Griechenland gegründet, ist in den Bereichen Projektladung und Logistik tätig. Cosmatos übernimmt die Planung, das Management und die Durchführung von kombinierten Transportdienstleistungen für übergroße und übergewichtige Güter und bietet die gesamte Palette der logistischen Unterstützung von der Seefracht bis zum lokalen Landtransport sowohl im Import- als auch im Exportland – sowie die erforderlichen Zollabfertigungsdienste.

The Heavy Lift Group – combining close collaboration and local expertise

New president of The Heavy Lift Group (THLG), Elisabeth Cosmatos, is the first woman to head the association since it was established in 1987. In an exclusive interview with HANSA, she discusses her plans for THLG's development as well as the importance of local expertise and close collaboration.

Shipping or port logistics – which is highest on your agenda?
Elisabeth Cosmatos: They're actually equally important to us, and that's one of the things that sets us apart from other networks. The group comprises not only project cargo carriers but all kinds of companies involved in the project cargo supply chain – whether terminal operators, owners of trailers or cranes, consultants, or insurance companies, for example.

What about hinterland logistics?
Cosmatos: Our members are also active on the roads, on the rail network, and in air freight.

The transport of project cargo on inland waterways is a big topic in Germany. Is that something you offer?
Cosmatos: Yes, we also have members active on inland waterways – mostly the Danube. The THLG family brings together a range of professionals with different areas of expertise.

This presents an opportunity for subcontracting, or at least for companies to tell the customer, "I have a partner in this group – let's involve them in this project." …
Cosmatos: THLG is a network; it's not essential for one member to work with another. However, if you've known someone for years and you trust them, is it not easier for you to give them a call and say, "Hey, can you have a look at this for us, please?" After all, this business relies on trust. Without trust, it all falls apart.
Subcontracts are also a possibility. Ultimately, it depends on the project, how complex it is, and the customer's preferences. There are many circumstances in which working with co-members can be beneficial.

THLG has almost 70 members. Where does it go from there – do you have a goal in mind?
Cosmatos: Some networks have three-figure members lists. For us, it's not about quantity, but quality. We'll never take on a member we know is not a good fit for the group. People need to feel confident that a company knows what it's doing – that it knows how to handle a large piece of cargo, sure, but also that it's familiar with the local market. What we look for are local experts. We also value the right chemistry between members. It's important to work with people you feel comfortable with and who speak the same language as you. Our members know each other very well – and on a personal level, too. It really is like one big family.

What is your personal goal as THLG President?
Cosmatos: Since I joined the executive committee six years ago, my goal has been to restructure THLG, to modernise its rather traditional mindset. I believe the restructure is almost complete, and the group is now in a very strong position. Our members list has grown in the last six years – as has our global coverage. We are doing more marketing and have introduced various training offerings such as masterclasses and webinars led by experts or group members. My aim is that the THLG brand becomes even bigger and more recognised as a trustworthy alliance in the heavy lift sector.

Given you mention other industry associations with more members, why do you think there is a need for another group like THLG?
Cosmatos: Because of our personal touch. THLG is not just a brand; it's the people behind the brand who bring it to life. It's not the members who choose the network, but the network that chooses the members. It's a different mindset.

Is there a reason certain countries have only one representative in the group?

Cosmatos: We receive a lot of requests from some countries, but as a rule, we generally select just one member per country and sector (meaning non competing companies). Before we accept a new member from a country already represented on our list, we ask for the green light from the existing members. We want to feel comfortable – that's another way in which we set ourselves apart.
Joining the group is a two-step process. First, you have to provide proof of your expertise and financial reports, but you also have to be recommended by an existing member. If all criteria are met, you'll be invited by the executive committee to give a presentation at the next group conference. The group then votes on the admission.

So, the idea behind this rather demanding process is that when members talk to customers, they can tell them, "I have a trustworthy partner here who can help you out." …
Cosmatos: That's it. This is a very important factor and why I place so much value on trust. You have to know that whoever is charged with the task is capable of completing it.

What do you think is the greatest challenge for your industry and THLG?
Cosmatos: If someone told me that project cargo operations could be carried out without a single hitch, I'd be very surprised. But a specific challenge, perhaps, is the intensifying competition.

Between your members?
Cosmatos: No, in the wider project cargo industry. Companies that operate in other markets are moving into the heavy lift segment – and not just large organisations like liner shipping companies but also freight forwarders in the container sector. A more complex business is clearly also more expensive and therefore perhaps more profitable, which is a good incentive to make the switch.

Do you have a message for the industry as THLG President?
Cosmatos: A complex market calls for a global group made up of local experts. If there's a message to share, it's this: whichever THLG member you turn to, you can count on their experience and reliability. We see global players trying to handle last-mile delivery, but they run into difficulties since it isn't their core business and they're not familiar with the many factors that can affect the project. There are so many things to consider that only a native is aware of. It's not always a question of money but of local expertise.

Elisabeth Cosmatos *has worked in the shipping, forwarding, and logistics sectors for 25 years. In 2000, she was named General Manager of the Cosmatos Group of Companies. She studied Maritime Business and Maritime Law at the University of Plymouth, United Kingdom, before pursuing a master's degree in International Trade and Transport at London Guildhall University.*

Cosmatos currently serves as President of The Heavy Lift Group (THLG) having been on the association's executive committee for the previous six years. In taking over from Murilo Caldana of FOX Brasil, she became the group's first female president.

THLG was founded in 1987 by a consortium of western-European heavy lift operators in anticipation of the European single market and has since expanded to include companies from North and South America, Asia, and Africa, as well as other parts of Europe. Its members specialise in the transport of large-scale industrial cargo, crane operations, machinery installation and rigging, ship chartering, port activities, and more.

The Cosmatos Group*, founded in Greece in 1972, operates in the project cargo and logistics segments. It handles the planning, management, and execution of multimodal transport services for oversized and overweight goods and offers end-to-end logistical support from sea freight to local land transport – in both the importing and exporting country – as well as the necessary customs-clearance services.*