

CargoTime

DAS MAGAZIN DER  CargoLine



Maßgeschneiderte Konzepte:

Warum das Ganze mehr ist als die Summe seiner Teile



Wie Messgerätehersteller Stabila mit kleinen Innovationen der Konkurrenz aus Asien trotz. [▶ Seite 8](#)



Weshalb CargoLiner Sascha Frey regelmäßig sein Leben für andere riskiert. [▶ Seite 15](#)



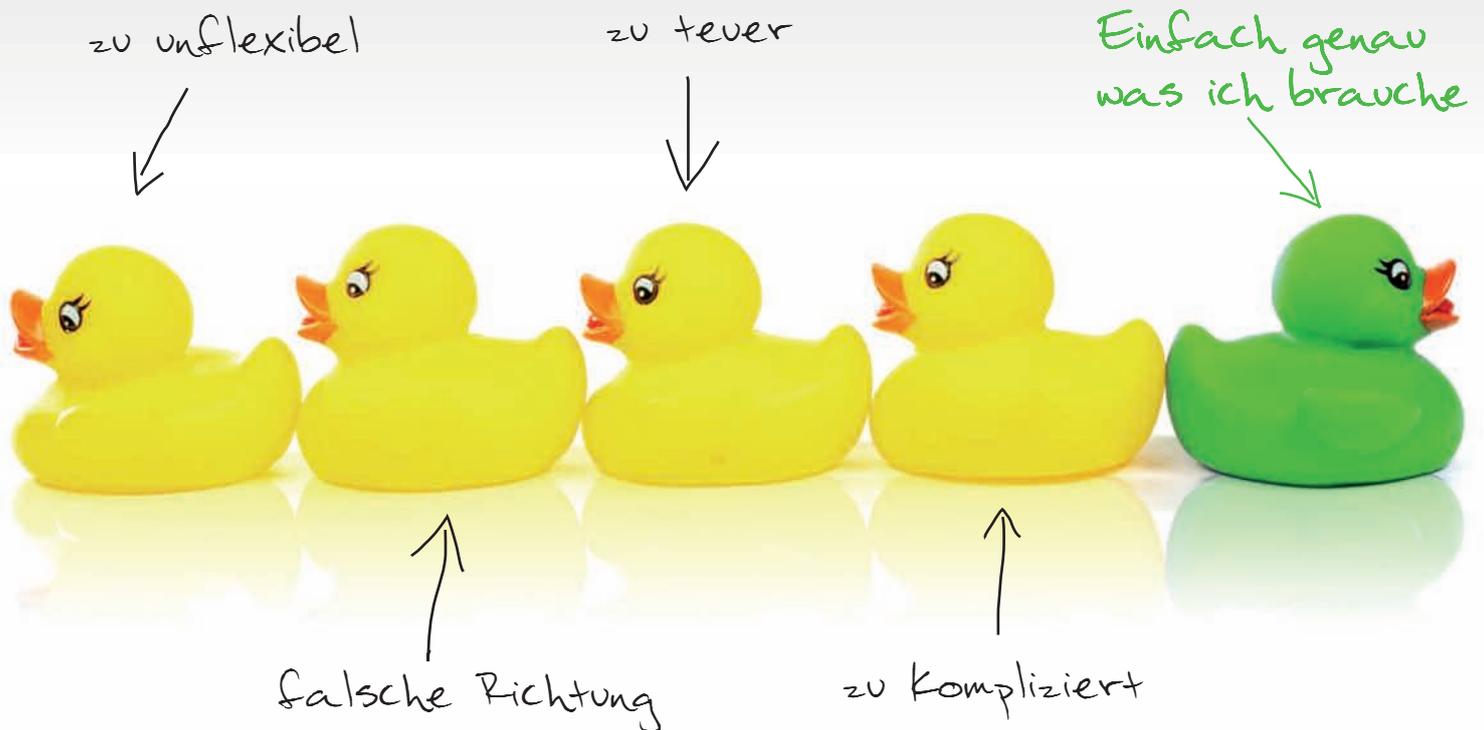
Wie sich Unternehmens-Know-how perfekt verbreiten, optimieren und bewahren lässt. [▶ Seite 16](#)

Millimetergenau

Was tun, wenn's brennt?

E-Learning

Was müsste die perfekte Software können, um Ihr Geschäft zu optimieren?



Individualsoftware für Unternehmen



Bringt Ihre Unternehmens-Software Sie wirklich voran? Hilft sie Ihnen, Zeit und Kosten zu sparen? Ist sie so leicht zu bedienen, dass Ihre Mitarbeiter gerne damit arbeiten?

EIKONA entwickelt maßgeschneiderte Software, die genau Ihre individuellen Geschäftsprozesse abbildet und stützt – und die Kommunikation vereinfacht.

Sagen Sie uns, was Sie genau brauchen: www.eikona.de/genaumeinesoftware

EIKONA. Alle anderen machen nur Software.



Liebe Leser,

passgenaue Artikel gibt es nicht von der Stange. So auch im Transportwesen: Im aktuellen Fokus stellen wir Ihnen Beispiele für unsere maßgeschneiderte Kontraktlogistik vor und erklären zugleich, wie wir den schwierigen Spagat zwischen Kosteneffizienz und Flexibilität für unsere Kunden meistern. Ein Balance-Akt, der selbst Spitzensportler ins Schwitzen bringen kann, wie das Making-of unseres jüngsten Kalendermotivs auf Seite 7 veranschaulicht.

Um Maßarbeit geht's ebenso bei Stabila. Der Erfinder des Zollstocks braucht kein Lager, denn er hat seine Logistik komplett an die Mannheimer Transportgesellschaft MTG „ausgesourct“ (Seite 8). Die Spedition Kissel wiederum sorgt bei der Handelskette DEPOT für punktgenaue Lieferungen – trotz täglich schwankender Sendungsvolumina (Seite 10).

Auf den Seiten 12 und 13 berichten wir von allerhand Neuem – sei es vom größten Reifen der Welt, einem lebensrettenden Kobold oder unseren Fahrten für Grillfreunde. Anschließend entführen wir Sie in den Maghreb: Der arabische Westen trotz der weltweiten Krise und lockt zahlreiche Investoren an. CargoLine Partner Militzer & Münch, Spezialist für den euroasiatischen Raum, fasste hier bereits vor 30 Jahren Fuß.

Dann wird's persönlich: In der Rubrik „Hautnah“ erzählt Sascha Frey von der Spedition Wackler, was zu tun ist, wenn's brennt. Wer wüsste das besser als der freiwillige Feuerwehrmann? Was CargoLiner sonst noch machen, verrät unser Bericht auf Seite 16/17. Er gewährt einen Einblick in unsere neue E-Learning-Plattform sowie ihre zahlreichen Vorteile. Und wie wichtig fundiertes Wissen allein bei der Verzollung ist, steht auf Seite 18.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Jörg Peter Struck
Geschäftsführer

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

CargoLine GmbH
Waldstraße 37/18
63128 Dietzenbach
Telefon: 0 60 74/85 08-0
Telefax: 0 60 74/85 08-30
E-Mail: info@cargoline.de
Internet: www.cargoline.de

V.I.S.D.P

Jörg Peter Struck,
Geschäftsführer
CargoLine GmbH

REDAKTION

Sandra Durschang
(verantwortlich)
Lothar Achtzehn

kiosk:mediendienste:

Ludwig Janssen,
Marion Kamp,
Stefan Kreuzberger

KONTAKT REDAKTION

sandra.durschang@cargoline.de

GESTALTUNG

kiosk:mediendienste:
Wolfgang Scheible

DRUCK

fva Fuldaer Verlagsanstalt GmbH &
Co. KG

FOTOS

Titel: F1online
Seite 4: Getty Images

Seite 5: Balter Logistics

Seite 6: Privat

Seite 7: David Franck,
LässigMüller

Seite 8, 9: Stabila

Seite 10, 11: Gries Deco Company

Seite 12: Rotra, Wigo, Fiege

Seite 13: Honold,

OUTDOORCHEF,

iStockphoto,

Hermann Maier Spedition

Seite 14: F1online

Seite 15: Spedition Wackler

Seite 17: F1online

Seite 17: F1online

Seite 18: Vanessa-Fotolia.com

FOKUS

Maßgeschneiderte Konzepte

➤ 4

Kein eigenes Lager, kein eigener Fuhrpark: Rhodius Schleifwerkzeuge haben ihre Logistik komplett ausgelagert. Worauf es beim Outsourcing ankommt und warum CargoLine hier punktet, verrät Prof. Dr. Thomas Mühlencoert.

Gelungener Balance-Akt

➤ 7

Die jungen Athleten auf dem aktuellen Kalendermotiv der CargoLine scheinen durch die Luft zu schweben. Aber: Was so leicht aussieht, war ein echter Kraftakt. Das „Making-of“ eines aufregenden Foto-Shootings.

PRAXIS

Millimetergenau

➤ 8

Zollstockfinder Stabila hat immer eine gute Idee in der Tasche. Bei seinen hochsensiblen Messgeräten setzt das Unternehmen auf technische Innovationen – beim Transport auf die MTG.

Schöner Wohnen leicht gemacht

➤ 10

Mit wechselnden Kollektionen zeigt die Handelskette DEPOT ständig neue Trends bei Wohnaccessoires auf. Von ihren Dienstleistern verlangt sie viel Flexibilität. Für Spedition Kissel ist dies kein Problem.

IN KÜRZE

➤ 12

➤ Ritterschlag für Rotra ➤ Service-Plus für Cyberport-Kunden ➤ Höchste Weihe für Ladungssicherer ➤ Gut Glut! ➤ Neuer Partner im Großraum Frankfurt ➤ Ein Kobold als Lebensretter ➤ Land des Lächelns zu Gast in Bayern ➤ Ist der dick, Mann!

INTERNATIONAL

Im Westen viel Neues

➤ 14

Mit Militzer & Münch im Maghreb. Wie die Spezialisten für den euroasiatischen Raum ihre Position festigen.

HAUTNAH

Was tun, wenn's brennt?

➤ 15

Mehr als eine Million Freiwillige unterstützen die Berufsfeuerwehr beim Löschen, Bergen und Retten. Mit dabei Sascha Frey von der Spedition Wackler.

STRATEGIE

E-Learning – mehr als nur

➤ 16

Wissensvermittlung

Wer rastet, der rostet. Deshalb richtete die CargoLine ein webbasiertes Informationsportal ein, welches allen Mitarbeitern erlaubt, sich kontinuierlich fortzubilden. Unabhängig von Ort und Zeit.

AKTUELLES

Ausfuhr in Drittländer –

➤ 18

was Verlader wissen müssen

Zahlreichen Zollaufgaben sind schwer zu durchblicken. Welche Hürden gibt es? Wie lassen sie sich überwinden? CargoTime gibt Antwort.

Produkte und Service

➤ 19

Übersicht CargoLine-Partner

➤ 20

Maßgeschneiderte Konzepte

Unternehmen versprechen sich von Outsourcing einen Flexibilitätsgewinn bei gleichzeitiger Kostenersparnis. Wer nicht enttäuscht werden will, sollte auf transparente Qualität, solide Erfahrung und die entsprechende Infrastruktur des Dienstleisters achten.



► Seit fast 60 Jahren entwickelt und fertigt Rhodius Schleifwerkzeuge hochwertige Lösungen für professionelle Anwender aus Industrie und Handwerk (www.schlauschleifen.de). Als größter Hersteller von Trenn- und Schrupscheiben in Deutschland produziert das mittelständische Familienunternehmen über 60 Millionen Schleifwerkzeuge jährlich ausschließlich am Standort Burgbrohl. Die Ausrichtung der Unternehmensstrategie auf die Bedürfnisse der Kunden erfordert allerdings den Wandel vom produktions- zum vertriebs- und serviceorientierten Unternehmen. Dementsprechend ist seine Logistik organisiert: Sobald ein Kunde mitteilt, welche Produkte er in welcher Anzahl zu welchem Termin benötigt, erstellt die Firma per Warenmanagement-Software einen Auftrag und mailt ihn an Balter Logistics. Dreimal täglich holt der CargoLine-Partner aus Mülheim-Kärlich die Ware ab und lagert sie auf seinem Betriebsgelände ein. Seine Mitarbeiter kommissionieren und verpacken die verschiedenen Produkte wunschgenau und transportieren die verkaufsfertigen Kartons entweder direkt oder über andere CargoLine-Partner zum Kunden.

Für jede Unternehmensgröße das Richtige

Das Kontraktlogistik-Beispiel von Rhodius und Balter ist nur eines von vielen innerhalb der CargoLine. So bieten die Partnerunternehmen des Verbunds unterschiedlichste Dienstleistungen rund um das Outsourcing. Sei es die Vormontage von Produkten, der Bau und die Bestückung von Displays oder die Qualitätsprüfung (siehe CargoTime 2/2009, Seite 4 ff.). „Unser Angebot ist ebenso individuell und vielfältig wie unsere Partner und die Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größen, für die wir tätig sind“, erläutert CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck. Ergänzt wird das Angebot von den Transportdienstleistungen des eigenen Stückgutnetzwerks. Diese umfassen auch Mehrwertdienste wie die Lieferung frei Verwendungsstelle oder die Avisierung von Sendungen.



Spagat zwischen Kosteneffizienz und Flexibilität

Durch die Nutzung des umfangreichen Know-hows des Logistikers kann Rhodius seine Flexibilität erhöhen und Kosten je nach Auftragsaufkommen variabel bestimmen. Schließlich muss die Firma weder ein umfangreiches Lager noch einen LKW-Fuhrpark unterhalten oder in Logistik-Software investieren. Darüber hinaus kommen dem Experten Synergien mit anderen logistischen Aktivitäten der Firma Balter ebenso zugute wie eine höhere Auslastung der Mitarbeiter, als er selbst in der Logistik erzielen könnte.

Dienstleisterseitig erfordert eine Kostensenkung zudem eine Standardisierung der Prozesse. Doch wie verträgt sich diese mit dem Wunsch des Kunden nach individuellen Lösungen, die meist mit budgetintensiven, differenzierten Prozessen einhergehen? Um diesen Widerspruch zu lösen, bedarf es eines perfekt eingespielten Netzwerks sowie klarer Abläufe und Strukturen, welche kontinuierlich feinjustiert werden und doch bei aller Strukturiertheit Raum für Anpassungen bieten. Kontraktlogistik nach Schema F – wie in Matrixorganisationen oft üblich – eignet sich nämlich nur für gewisse Aufträge in bestimmten Größenordnungen.

Erfolgsfaktor Benchmarking

Aber: Allein eine breite Aufstellung und Flexibilität reichen nicht aus, um die „Königsdiziplin der Logistikdienstleistungen“, wie die Kontraktlogistik wegen der erforderlichen perfekten Organisation und Servicequalität oft bezeichnet wird, zu beherrschen. Fundiertes Wissen durch langjährige Mitarbeiter und kontinuierliches Benchmarking sind ebenso wichtig. Aus diesem Grund richtete die Stückgutkooperation jüngst den Arbeitskreis „Kontraktlogistik“ ein. Dessen Aufgabe ist es unter anderem, das Know-how aller Partner in einer Datenbank zusammenzuführen, auf die alle zugreifen können. Dies erleichtert es, von der Erfahrung der Kollegen zu profitieren und sich an Best-Practice-Beispielen zu messen. Der regelmäßige Austausch stellt zudem Überschneidungen in unterschiedlichen Dienstleistungsbereichen an verschiedenen Standorten fest und erlaubt, weitere Synergieeffekte zu erzielen. Auf diese Weise profitieren die Kunden von einer kontinuierlichen Verbesserung der Servicequalität.

Zertifizierte Kompetenz

Seit November 2009 ist CargoLine als einziges Stückgutnetzwerk im Bereich Kontraktlogistik zertifiziert. Die Prüfung ist Bestandteil des Qualitäts- und Umweltmanagementsystems der Partner nach DIN EN ISO. Basis stellt ein Handbuch dar, welches typische Grundabläufe der Kontraktlogistik normengerecht festhält. Dieses Handbuch wurde von den Partnern um kundenspezifische Abläufe ergänzt. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass Standard und Qualität wie bei einer Matrixorganisation an unterschiedlichen Standorten identisch sind, und dies anhand verbindlicher, schriftlich festgehaltener Kriterien überprüfen. Im Unterschied zu einer Matrixorganisation bieten wir jedoch höchste Flexibilität und Skalierbarkeit der Aufgaben“, erklärt Struck. „Hiermit gelingt uns der schwierige Spagat zwischen mittelstandstypischer Individualität und partnerübergreifender Einheitlichkeit.“ ◀

„Der Traum großer Logistikkonzerne wird sich als Trugschluss erweisen ...“

CargoTime sprach mit Prof. Dr. Thomas Mühlencoert, Leiter des Instituts für Kontraktlogistik und Outsourcing IKO am RheinAhrCampus in Remagen, über zukünftige Herausforderungen an die Kontraktlogistik. Professor Mühlencoert ist Praktiker, der vor seiner Hochschultätigkeit lange Jahre als Projektmanager Logistik und IT in einem Konzern und als Leiter Transportlogistik in einem mittelständischen Unternehmen gearbeitet hat.

► Wie schätzen Sie den Markt für Kontraktlogistik und Outsourcing in der Wirtschaftskrise generell ein?

Prof. Dr. Thomas Mühlencoert: Die Wachstumsprognosen waren schon vor der Krise

sehr ungenau. In der Krise umso mehr. Aber eines ist klar: Solange Globalisierung und Individualisierung Märkte und Produkte kennzeichnen, so lange halten auch die Trends zur Fokussierung auf Kernkompetenzen und zur Reduzierung der Wertschöpfungstiefe an. Nachhaltigkeit wird übrigens als Mega-einfluss hinzukommen. Dies bedeutet: Es wird weiterhin Outsourcing betrieben.



Prof. Dr. Thomas Mühlencoert, Jahrgang 1965, Leiter des Instituts für Kontraktlogistik und Outsourcing IKO am RheinAhrCampus in Remagen.

Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie dabei?

Prof. Dr. Thomas Mühlencoert: Wichtig ist der Unterschied zwischen Konsumgüter- und industrieller Kontraktlogistik. Die Konsumgüterlogistik ist wegen der stagnierenden Konsumausgaben kein besonderer Wachstumsmarkt. Hier haben die Top 10 Logistikdienstleister bereits einen relativ

hohen Anteil von 56 Prozent am „outsourced“ Marktvolumen erreicht. Anders bei der industriellen Kontraktlogistik: Dort halten sie nur 25 Prozent, der Markt ist aber mehr als doppelt so groß. Hier sehe ich ein großes Potenzial für mittelständische Kontraktlogistikanbieter. Industrielle Kontraktlogistik, insbesondere B2B-Logistik, Produktionsversorgung und Ersatzteillistik, wird standortbezogen vergeben und erfordert hohe Individualisierungsfähigkeit, Produkt- und Branchenkenntnis. Sehr genaue Prozesspflichtenhefte schränken die Standardisierbarkeit ein. Daher wird sich der Traum größerer Logistikkonzerne, hier Logistik als quasi industrielles Gut anbieten zu können, als Trugschluss erweisen. Im Gegenteil: Es sind Spezialisierung und gleichzeitig Flexibilität gefragt, ständige Abstimmungen sowie die Bereitschaft, an kontinuierlichen Verbesserungsprozessen mitzuwirken. Erfahrene Mitarbeiter sind hier Gold wert.

Was werden zukünftig ausschlaggebende Kriterien dafür sein, in einer Kontraktlogistik-Ausschreibung den Zuschlag zu bekommen?

Prof. Dr. Thomas Mühlencoert: Preis, KPI-Erfüllung (KPI = Key Performance Indicator) und Netzwerkzugang bleiben die wichtigsten Kriterien. Es gibt aber zwei weitere, zunehmend wichtige Aspekte: Stabile Abläufe gelingen nur durch die Kombination von erfahrenen, motivierten Menschen und richtigen Methoden. Das heißt: Indi-

viduelle Referenzen zählen. Man sollte die Kundensprache richtig verstehen und die richtigen Fragen stellen. Das ist wichtiger, als Daten über die Dimensionierung von Routern und Hubs auswendig zu können. Darüber hinaus müssen sich die Dienstleister im Zuge des „Offshorings“ ihrer Kunden darauf einstellen, ihnen ins Ausland folgen zu können.

Wie wichtig ist es für einen Kontraktlogistik-Anbieter, dass er über ein eigenes Transportnetzwerk verfügt?

Prof. Dr. Thomas Mühlencoert: Das ist sehr wichtig! Gerade für Kunden, die international verteilen und nur noch international wachsen können, sind die Transportkosten bedeutender als die Lagerkosten. Die Produktqualität umfasst auch die logistische Qualität, sichtbar an den Lieferzeiten und der Lieferzuverlässigkeit.

Wie schätzen Sie die Kontraktlogistik-Kompetenz der CargoLine-Partner ein?

Prof. Dr. Thomas Mühlencoert: CargoLine erhält regelmäßig in einschlägigen, unabhängigen Studien gute Bewertungen. Die Kontraktlogistik-Kompetenz der Partner wächst nach meiner Beobachtung eindeutig. Mein Rat: Arbeitskreise sollten sich jetzt intensiv mit Zukunftsfragen beschäftigen: Wie kann man professionell die Risikobewertung eines jeden potenziellen Kontraktes vornehmen? Was sind die KPI-Anforderungen der Kunden und wohin kann die IT weiterentwickelt werden? ◀

Gelungener Balance-Akt

Das Anzeigen- und Wandkalendermotiv Kontraktlogistik der CargoLine wurde ins Jahrbuch der Werbung 2010 aufgenommen. CargoTime berichtet vom „Making-of“ – einem Foto-Shooting, das selbst für die Athleten der deutschen Turn-Nationalmannschaft eine echte Herausforderung war.

► Der 21-jährige Helge Liebrich liegt im Blitzlichtgewitter bäuchlings auf einem Tisch. Seine Bauchmuskeln sind zum Zerreißen gespannt, seine Arme weit nach vorne gestreckt und die Hände greifen fest an eine breite rote Holzpalette. Auch für den deutschen Spitzeturner am Reck ist das Photoshooting ein Knochenjob. „Es ist ein super Gefühl, durch die Lüfte zu fliegen“, sagt er, aber heute muss er auf dem Boden bleiben. „Wir haben lange überlegt, wie wir den Set umsetzen, real oder fiktiv?“, erklärt Erik Müller, Geschäftsführer der Werbeagentur LässigMüller in Stuttgart. „Real hätten wir ein Zirkuszelt gebraucht, mit Netz, Sicherungsleinen und Sprungmatte, doch das wäre sehr aufwendig gewesen.“ Die Kreativen entschieden sich daher für einen ‚Fake‘ im Studio. Anwesend: der Fotograf David Franck und sein Assistent, die Visagistin, der Art-Direktor und sechs junge Spitzensportler, durchweg deutsche Meister. Darunter auch die 18-jährige Marie-Sophie Hindermann, bei der Turnweltmeisterschaft 2007 in Stuttgart Fünfte am Stufenbarren. Die muskulösen jungen Sportler zwischen 16

und 22 Jahren trainieren in der Kaderschmiede Kunst-Turn-Forum des Schwäbischen Turnerbundes (STB). Sie waren sofort Feuer und Flamme, zwei Tage bei dem Fotoauftrag mitzumachen. Geahnt, wie anstrengend es sein würde, hatten sie wohl nicht. „Das war ein Ausnahme-Shooting, bei dem die Sportler bis an ihre Leistungsgrenzen gehen mussten. Sie lagen oder hingen im Reck und wurden von uns zum Aufbau der richtigen Körperspannung in die Länge gezogen wie bei der heiligen Inquisition. Später wurden die Einzelaufnahmen in einem Bild zusammengeführt und der Studiohintergrund gegen einen blauen Himmel ausgetauscht“, erläutert Müller. „Ich habe die Stellung vorher selbst ausprobiert“, lacht der bärige Hüne. „Anschließend lag ich platt wie ein Käfer am Boden.“

Der Auftrag

CargoLine genießt im Markt einen sehr guten Ruf als Stückgutnetzwerk. Dass fast alle Partner des Verbunds zudem über umfangreiche Erfahrung in der Kontraktlogistik verfügen und in diesem Bereich zertifiziert



ist, ist dagegen weniger bekannt. Daher gab die Kooperation der Agentur 2009 den Auftrag, das Thema Kontraktlogistik bildhaft und originell umzusetzen. Im Mittelpunkt sollte die rote Palette stehen, das Erkennungszeichen des Stückgutverbundes. Kein leichter Job, auch für Werbeprofis. Das Foto musste gleichzeitig als Anzeigen- und Wandkalendermotiv funktionieren, sollte Souveränität widerspiegeln, Präzision und Perfektion, zugleich Individualität und Teamgeist betonen sowie das Zusammenspiel von Kontraktlogistik und eigenem Netzwerk veranschaulichen. „Eine Hand fasst in die andere“, war die Assoziation. Bei den Plänen für die Umsetzung dachte man zuerst an Schauspieler, dann kam Müller auf die Idee mit dem Kunst-Turn-Forum gleich um die Ecke. Nach einem kurzen Telefonat mit Cheftrainer Klaus Nigl ging es zum Casting in die Kaderschmiede: Wer passt von den rund 70 Turnerinnen und Turnern ins Setting, welche Paarung ist am besten? Die Auswahl war rasch getroffen und bald wurden die Athleten zum Fototermin chauffiert – denn fliegen können sie nur am Reck. ◀



Nur nicht mit der Wimper zucken: die Visagistin bei der Arbeit.



Das geht auf die Muskulatur: minutenlang eine Position halten und dabei lächeln.



Kontrolle auf dem Bildschirm: Jede Stellung muss genau passen.

Millimetergenau

Im malerischen Ort Annweiler trotz Stabila mit kleinen, aber wichtigen Innovationen erfolgreich der weltweiten Billigkonkurrenz. Täglich verlassen zwei bis drei Wechselbrücken mit Zollstöcken und hochsensiblen Messgeräten das Werk. Verantwortlich für den Transport und die europaweite Auslieferung ist der CargoLine-Partner Mannheimer Transport-Gesellschaft Bayer (MTG).



► Der Ur-Zollstock ist aus Ebenholz und besteht aus acht Ellen, die mit Nieten und Messingkappen verbunden sind. Anton Ullrich hatte 1865 die geniale Idee, einzelne Ellen mit einem Federgelenk zu verbinden. Sein Neffe Gustav entwickelte sie weiter und ließ den Gliedermaßstab 1886 patentieren. Das historische Stück, dessen Maßeinheiten kaum noch zu erkennen sind, wird von der Stabila Messgeräte Gustav Ullrich GmbH fürsorglich im Banksafe verwahrt. Heute ist der Meterstab zum Aufklappen weltweit Standard und ständiger Begleiter bei Umzügen, auf dem Bau oder in der Werkstatt.

Dass der Zollstock aus der 7.500-Seelen-Gemeinde Annweiler in der Südpfalz stammt, weiß kaum jemand. Er wird von 60 Mitarbeitern im Zweigwerk Halucize in Tschechien produziert und im Stammhaus als Werbeträger veredelt. „Man kauft sich keinen Zollstock, sondern lässt ihn sich schenken“, charakterisiert der Leiter Lager und Versand Hartmut Malewski den für Stabila wichtigen Werbemittelmarkt. Bis zu einem Fünftel trägt der Zollstock zum Um-

satz der „Meterfabrik“, wie sie in der Pfalz genannt wird, immer noch bei.

Immer eine Idee in der Tasche

Daneben produzieren 250 Mitarbeiter in Annweiler Wasserwaagen und Laser-Messgeräte für ganz unterschiedliche Anwendungen. Herzstück der Wasserwaagen sind neongelbe Libellen aus Acrylglas, die eine extrem hohe Messgenauigkeit – auch bei großen Temperaturschwankungen, Luftfeuchtigkeit oder starker Sonneneinstrahlung – gewährleisten. Die empfindlichen und hochwertigen Laser-Geräte, welche punktgenau und innerhalb von Millisekunden messen können, sind ebenfalls ein großer Wachstumstreiber für das Unternehmen.

Mit kleinen, aber wichtigen Innovationen trotz Stabila als einer der weltweit führenden Hersteller solcher Messwerkzeuge erfolgreich Billigkopierern. Dazu gehören

► STABILA MESSGERÄTE GUSTAV ULLRICH GMBH

Das Unternehmen in der Pfalz ist weltweit einer der führenden Hersteller von Gliedermaßstäben, Wasserwaagen und Laser-Messgeräten. Stabila beschäftigt mehr als 350 Mitarbeiter in Annweiler und in Tschechien. Das Unternehmen ist in 60 Ländern präsent, in den USA mit einem eigenen Vertriebsbüro. Es erwirtschaftet zwei Drittel seines Umsatzes im Export. www.stabila.de

Gumminoppen an den Enden der Wasserwaage, um ein Verrutschen zu vermeiden, oder ein Schlagschutz, damit der Maurer direkt auf ihr hämmern kann. Weil die Produktmanager nahe an den Kunden sind, können sie wertvolle Tipps geben, was die Handwerker sich wünschen und was entwickelt werden soll. Manchmal ist ein völlig neues Gerät wie der Rotations-Laser das Ergebnis.

An Ideen mangelt es also nicht. An Lagerplatz schon – auf den kann Stabila zum Teil verzichten. Stattdessen verlassen täglich zwei bis drei Wechselbrücken das Werk in Annweiler. Sie werden den ganzen Tag über beladen und am späten Nachmittag von Fahrern der Mannheimer Transport-Gesellschaft (MTG) gegen leere ausgetauscht. Per DFÜ wird die Spedition vorher darüber informiert, welche Sendungen anstehen und wohin sie gehen sollen. Sie werden in Mannheim entladen und über das Netzwerk der CargoLine weitergeleitet. Bevor das Stückgut jedoch auf den Weg zu den deutschen und europäischen Stabila-Kunden geht, wird es gescannt und die Verladung mit Videokameras dokumentiert. „Seitdem haben wir keine Reklamationen mehr wegen verloren gegangener Sendungen oder Transportschäden“, lobt Malewski die lückenlose Dokumentation und die Qualität der Videobilder, die MTG-Vertriebsleiter Frank Brechtel ihm bei Bedarf zur Verfügung stellt.



Der Service stimmt

Weil Wasserwaagen und Laser-Messgeräte sehr empfindlich und hochwertig sind, dürfen die Paletten nicht gestapelt werden. Zudem muss man sie beim Verladen gut sichern. Für den Transport von bis zu fünf Meter langen sogenannten Richtscheiten, welche Höhenunterschiede bei unebenen Flächen feststellen, haben Mitarbeiter beider Unternehmen einen Rollwagen entwickelt. Mit ihm lassen sich die 30 bis 40 Kilo schweren und überlangen Pakete mühelos und sicher durch die Werkhallen und in die Wechselbrücke rollen. „Solche gemeinsamen Entwicklungen und auch kleine Serviceleistungen zeichnen die gute Zusammenarbeit mit MTG aus“, meint Hartmut Malewski.

Für ihn ist die fast lückenlose europaweite Sendungsverfolgung wichtig. Denn die Einkäufer bei den Kunden fragen häufig nicht bei ihren Lagerleitern nach dem Verbleib einer Sendung, sondern rufen beim Lieferanten an. Nach einem Mausklick kann Malewski sagen, wo sie sich befindet. Weil Baumärkte, Großhändler, Handwerkerver-

bände oder Werbemittelhändler häufig eine zeitgenau Zustellung erwarten, nutzt der Leiter Lager und Versand bei Stabila den CargoLine-Service „NightLinePlus“, um die Zustellung bis 8, 10 oder 12 Uhr zu gewährleisten. Und wenn eine Sendung über Nacht ihren Bestimmungsort im europäischen Ausland erreichen muss, weiß er sich mit „NightLineEurope NextDay“ auf der sicheren Seite (siehe auch CargoTime 2/2009, Seite 14).

Die Entscheidung für MTG bereut Malewski nicht. Vor etwa drei Jahren wurde die Niederlassung einer internationalen Spedition überraschend in Deutschland geschlossen, und er musste kurzfristig über eine Ausschreibung Ersatz suchen. „Das Angebot von MTG war mit Abstand das beste“, erinnert er sich. Bei der Entscheidung war nicht der Preis ausschlaggebend, sondern in erster Linie waren es Service und Zuverlässigkeit: „Schließlich können wir unseren guten Namen nicht durch Nachlässigkeiten eines Dienstleisters beschädigen lassen.“

Keine Nummer von vielen

Wichtig für den Zuschlag war auch, dass MTG ein mittelständisches Familienunternehmen ist – eingebunden in ein europaweites Netzwerk. „Wir sind keine Nummer unter vielen, wie bei manchen Konzernspeditionen, wo das Personal häu-

MANNEIMER TRANSPORT-GESELLSCHAFT BAYER GMBH (MTG)

Als älteste und größte Spedition in Mannheim beschäftigt MTG 165 Mitarbeiter, die im letzten Jahr auf einer Fläche von 9.500 Quadratmeter 430.000 Sendungen mit einem Gesamtgewicht von 185.000 Tonnen umgeschlagen haben. Das Unternehmen verfügt über ein Freilager von 15.000 Quadratmeter und über gedeckte Lagerflächen von 11.900 Quadratmeter. Seit 1995 ist MTG Systempartner der CargoLine. www.mtg-tlc.de

fig wechselt“, beschreibt Malewski seine Erfahrungen. Bei dem CargoLine-Partner haben er und seine Mitarbeiter feste Ansprechpartner, „die unsere Wünsche kennen und sich hervorragend auf unsere Produkte und Anforderungen eingestellt haben“.

Die 1927 gegründete und damit älteste Spedition Mannheims ist im Rhein-Neckar-Dreieck eine feste Größe. Seniorchef und Geschäftsführer Walter Bayer nennt dafür drei Gründe: kurze Entscheidungswege, ein hohes Qualitäts- und Dienstleistungsbewusstsein sowie gut ausgebildete Mitarbeiter.

Auf kurze Entscheidungswege und unkomplizierte Kommunikation setzen ebenfalls Frank Brechtel und Hartmut Malewski. Sie telefonieren fast täglich und verabreden sich regelmäßig, um in Maßenarbeit die Logistikaufgaben weiter zu verfeinern. Manchmal treffen sie sich auch im Fritz-Walter-Stadion in Kaiserslautern. Denn die beiden leidenschaftlichen Fußballfans fiebern dem Aufstieg des FCK in die erste Bundesliga entgegen. ◀

Mit dem Ur-Zollstock (Seite 8 oben) haben die modernen Laser-Messgeräte von heute eines gemein – den Hersteller Stabila.



Schöner wohnen leicht gemacht

Früher musste es schon ein besonderer Anlass sein, damit die gute Damastischdecke aus dem Schrank geholt wurde. Heute wird der Tisch, gar die ganze Wohnung, nach Lust und Laune immer wieder neu dekoriert. Die passenden Wohnaccessoires und Kleinmöbel dazu bieten die rund 150 Filialen der Handelskette DEPOT. Für deren punktgenaue Belieferung sorgt der CargoLine-Partner Kissel Spedition.

► Kaum hat die Natur mit Krokussen, Narzissen und Tulpen den lange ersehnten Frühling eingeläutet, da macht DEPOT mit einladenden Gartenliegen, dekorativen Accessoires aus Bambus und Terrakotta sowie Grillzubehör schon Lust auf den Sommer. Mit jährlich vier Hauptkollektionen à rund 2.000 Artikeln zum Einrichten, Dekorieren und Verschenken sowie jeweils vier Unter-

themen und kleineren Teilkollektionen kommt die im unterfränkischen Niedernberg beheimatete Handelskette dem sogenannten „Homing“ oder „Cocooning“ entgegen – also dem Bedürfnis vieler Menschen, sich gerade in beruflich anstrengenden oder wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein gemütliches Heim als Rückzugsgebiet zu schaffen. „Wir präsentieren unseren Kunden sorgfältig

aufeinander abgestimmte Dekorationsideen, die wir in stimmigen Wohnwelten arrangieren. Damit erfüllen wir die wachsenden Designansprüche unserer Kunden und den Wunsch, zu Möbeln auch gleich die passenden Wohnaccessoires und Heimtextilien zu kaufen“, erklärt Christian Gries, Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter des DEPOT-Mutterunternehmens Gries Deco Company (GDC), den Erfolg seiner Firma.

Trends setzen

Die Handelskette ist wie ein modernes Modeunternehmen vertikal organisiert. Das heißt, sie kontrolliert die gesamte Wertschöpfungskette von der Fertigung der Artikel bis zum Verkauf. So besprechen die DEPOT-eigenen Trendscouts beispielsweise die Herstellung von Produkten, die kommende Saison relevant sein werden, direkt mit den Produzenten in Asien. Dadurch verfügt die Firma über eine starke Position beim Wareneinkauf und kann auch hochwertige Ware preiswert anbieten. Ihr spezifisches Trend-Know-how, gepaart mit langjähriger Erfahrung, fließt in die kreative Zusammenstellung wechselnder Themenwelten und deren Inszenierung in den Filialen ein. So wird den Kunden alle zwei bis vier Wochen eine neue Wohnwelt präsentiert – als Inspiration, ihr eigenes Zuhause zu verschönern.

Verkaufsschlager Fliegenpilz

Dass sich ihr kleiner Betrieb einmal zu einem Unternehmen mit mehr als 150 DEPOT-Filialen und Shop-in-Shops in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie auf Mallorca entwickelt, hatten sich die Gründer Maria und Oskar Gries vor 62 Jahren nicht träumen lassen. Selbst hergestellte Fliegenpilze, Paprikaschoten und Eicheln für



Siegeskränze waren in den ersten Jahren die Verkaufsschlager der Firma. Damals hieß sie noch „Oskar Gries Fabrikation von künstlichen Früchten und Christbaumschmuck“. Sohn Michael Gries erweiterte das Angebot für den Großhandel um Gesteck- und Adventsschmuck. 1995 wurde das DEPOT zusätzlich als eigene Vertriebschiene für den Endkunden eingeführt: „Was eigentlich als einmalige Aktion geplant war, nämlich der Sonderverkauf von Weihnachtsschmuck in einer leerstehenden Produktionshalle in Schöllkrippen nahe Aschaffenburg, war so erfolgreich, dass wir beschlossen, das Konzept weiterzuentwickeln“, erinnert sich Gründer-Enkel Christian Gries an den Start der Handelskette. Seit Herbst 2008 können Kunden einen wesentlichen Teil des umfangreichen Sortiments auch über den Online-Shop bestellen. Derzeit wird das bestehende Online-Angebot in den Bereichen Wohnen, Haushalt, Küche, Bad und Heimtextilien noch einmal erweitert.

Punktgenaue Lieferung

Die Logistik des Unternehmens passte sich der Firmenentwicklung an. Erfolgreich die Auslieferung in den 50er-Jahren zunächst mit dem firmeneigenen VW-Bus, musste die Familie bald auf den Transport mit der



Bahn und den ihr angeschlossenen Speditionen umsteigen. 1996 wechselte man zum CargoLine-Partner Kissel, um die wachsende Zahl an Filialen besser und punktgenau mit Ware zu bedienen. Die Stockstädter Spedition wickelt zirka 95 Prozent der Ware ab, welche in Deutschland zu distribuieren ist, sowie 100 Prozent für Europa und die Welt.

Der Transport der Ware, die zuvor aus Übersee bezogen und im GDC-eigenen Logistikzentrum in Niedernberg vereinnahmt, zwischengelagert sowie kundenbezogen kommissioniert wird, ist so wenig Standard wie die Artikel selbst: „Die logistische Herausforderung im Tagesgeschäft besteht zum einen in nicht nur saisonal, sondern sogar täglich stark schwankenden Sendungsvolumina, zum anderen in der Belieferung der

Online-Kunden, Partner und Filialen nach vorgegebenem Tag und Uhrzeit“, umschreibt Michael Kissel die Aufgaben der Spedition. Er ist im Familienunternehmen zuständig für Kundenbetreuung und Verkauf. Und Christian Gries ergänzt: „Die pünktliche Frühzustellung unserer Filialen um 7 Uhr und die Spätzustellung um 20 Uhr machen gemeinsam 80 Prozent unserer Sendungen aus. Sie stellen eine echte Herausforderung dar, die Kissel und die CargoLine prima meistern.“

Zuverlässig und unkompliziert

Für Gries zeichnen die Spedition neben ihrer Zuverlässigkeit auch „Flexibilität, räumliche Nähe, schnelle und unproblematische Entscheidungsfindungen sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auch in bewegten Zeiten“ aus. So wurden zum Beispiel im Zuge der Expansion im Herbst 2009 jeweils drei Pilotfilialen in Österreich und in der Schweiz eröffnet. Die Spedition Kissel wickelte die zolltechnische Seite schnell und kompetent ab und wählte zuverlässige Speditionspartner vor Ort aus. Das DEPOT-Warenversorgungs-konzept mit den fixen Anlieferzeiten von 7 Uhr und 20 Uhr hält die Firma Kissel auch in Österreich und der Schweiz erfolgreich ein.

Der geplanten Erweiterung der Handelskette um bis zu 180 neue Filialen und Shop-in-Shops in den kommenden drei Jahren und deren Belieferung kann Gries somit gelassen entgegensehen. ◀

► GRIES DECO COMPANY

Der Anbieter von Wohnaccessoires, Geschenkartikeln und Kleinmöbeln verfügt über gut 150 Filialen und Shop-in-Shops unter dem Namen DEPOT. Darüber hinaus hat er sich als Hersteller von Raumdüften der Marke „ipuro“ einen Namen gemacht. 1.900 Mitarbeiter in Deutschland, Österreich, der Schweiz und auf Mallorca erwirtschafteten 2009 einen Umsatz von 115 Millionen Euro. Mehrheitsgesellschafter ist Gründer-Enkel Christian Gries, strategischer Investor die Schweizer Migros-Gruppe. www.gries-deco-company.com
www.depot-online.com

► KISSEL SPEDITION

Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Stockstadt bei Aschaffenburg ist seit 2004 Mitglied der Stückgutkooperation CargoLine. Für die Sendungsabwicklung stehen über 3.500 Quadratmeter Hallenumschlagsfläche sowie gut 60 Nah- und Fernverkehrs-LKW zur Verfügung. Die mittelständische Spedition ist nach DIN EN ISO 9001:2000 inklusive HACCP-Konzept und Kontraktlogistik-Dienstleistungen, DIN EN ISO 14001 sowie s.a.f.e. zertifiziert. www.kissel-spedition.de

Ritterschlag für Rotra



Gekrönte Unternehmer: Harm (links) und Machiel Roelofsen von Rotra mit Bürgermeister Kees Luesink.

► Seit Oktober 2009 darf sich Rotra mit dem Titel „Royal“ oder „Koninklijke“, also „königlich“, schmücken und die stilisierte Krone der niederländischen Monarchie im Firmenlogo tragen. Um von Königin Beatrix so ausgezeichnet zu werden, hat ein einheimisches Unternehmen folgende Kriterien zu erfüllen: Es muss seit mindestens hundert Jahren bestehen, finanziell solide sein und einen herausragenden Platz innerhalb seiner Branche einnehmen. Darüber hinaus ist natürlich ein untadeliger Ruf der Firmenlenker unverzichtbar.

Pro Branche wird nur ein Unternehmen gekrönt. Daher dürfen derzeit lediglich 150 Firmen in den Niederlanden diesen Titel führen, darunter die Royal KLM und Royal Philips Electronics. Umso größer ist seitens Rotra die Freude über diese Auszeichnung. Erst kürzlich bescheinigte eine Untersuchung vom Nyenrode Center for Entrepreneurship Familienunternehmen wie Rotra eine deutlich höhere Widerstandskraft in der Krise. Die Gründe hierfür liegen vorrangig in kleinen Eigentümergruppen, dem Engagement der Firmenlenker und ihren langfristigen Visionen. ◀

Ist der dick, Mann!

► Da möchte man nicht unter die Räder kommen: Der größte Reifen der Welt wiegt 5,19 Tonnen, ist 1,45 Meter breit und hat einen Durchmesser von 4,02 Metern. Auf dem Seeweg kam das 40.000 Euro teure Stück der Firma Bridgestone zunächst von Japan nach Rotterdam und anschließend, organisiert von Klumpp + Müller, per Binnenschiff nach Kehl. Dort hatte der CargoLine-Partner die spannende Aufgabe, den überdimensionalen Pneu mit seiner trimodalen Krananlage auf einen Schwertransporter zu hieven und nach Lahr zu bringen, wo das Kontraktlogistikunternehmen Fiege ein Lager für den Reifenhersteller unterhält. Normalerweise werden diese überdimensionalen Reifen bei Spezialkippern im Bergbau eingesetzt. Dieses Exemplar



Dieter Klumpp (Geschäftsführer Klumpp + Müller, rechts) mit Günter Oswald (Fiege Deutschland, Niederlassungsleiter Lahr), Jürgen Geretschläger (Bridgestone, Logistikleiter Deutschland) und Thomas Knopf (Fiege, Direktor Schweiz + Süddeutschland) vor dem Riesen-Reifen, den Klumpp + Müller sicher nach Lahr brachte.

ist jedoch als Blickfang und Werbeträger auf Messen gedacht. ◀

Höchste Weihe für Ladungssicherer

► Der „Ausbildungsnachweis Ladungssicherung“ nach der VDI-Norm 2700a ist die höchste Weihe für Ladungssicherer. So war es dann Ehrensache für die acht Logistikmitarbeiter der Bad Kreuznacher Wigo Chemie GmbH und ihren Vorgesetzten, diesen Schein zu erlangen. Zur Optimierung der nachfolgenden Transportkette nahmen ferner zwei Mitarbeiter der Hausspedition G. Helmraht GmbH & Co. KG an der Seminarreihe und der abschließenden Prüfung teil.

Das ohnehin anspruchsvolle Programm wurde noch durch Themen aus dem Bereich Gefahrgut ergänzt. Damit dürfen sich die frischgebackenen Ladungssicherer zusätzlich „Beauftragte Personen nach § 6 Gefahrgutbeauftragtenverordnung“ nennen. Der Ausbildungsnachweis ergänzt die grundlegende Richtlinie VDI 2700 zur „Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen“. Sie fungiert seit vielen Jahren als Grundlagenwerk in diesem Bereich. ◀



Über den „Großen Schein“ des VDI freuen sich (v. l. n. r.) Hans-Günter Endres, Marco Weißgerber, Andreas Marten (Spedition Helmraht), Frank Gehring (Spedition Helmraht), Volker Volkenannt, Timo Eisbach, Björn Fischborn, Klaus Petry, Andreas Lembrich, Valerij Schiller sowie Peter Schiller.

Neuer Partner im Großraum Frankfurt

► Zum 1. Januar 2010 hat Hofmann Cargo in Bischofsheim den Betrieb aufgenommen. Der neue CargoLine-Partner ersetzt die Dietzenbacher Niederlassung der DSV Road, welche vertragsgemäß zum 31. Dezember 2009 aus der Kooperation ausschied. Gemeinsam mit Kissel Spedition in Stockstadt (Main) deckt der neue Partner das gesamte Rhein-Main-Gebiet von Wiesbaden bis Aschaffenburg sowie von Bad Homburg bis Darmstadt flächendeckend ab. An Hofmann Cargo ist die Stückgutkooperation mit 39 Prozent beteiligt. Die übrigen Anteile halten die renommierte mittelständische Hof-

mann Internationale Spedition, Biebesheim, und der Geschäftsführer Uwe Brehm.

Der neue Standort, der über gut 3.600 Quadratmeter moderne Hallen- und Umschlagfläche verfügt, ist wie folgt zu erreichen:



Hofmann Cargo GmbH & Co. KG
Neben dem Mühlweg 32-34
65474 Bischofsheim
Telefon 0 61 44 33 83-0
Fax 0 61 44 33 83-299
info@hofmann-cargo.de ◀

Land des Lächelns zu Gast in Bayern



► Augsburg verfügt über eine sehr gute infrastrukturelle Lage. Weltunternehmen wie MAN, KUKA Robot Group, SGL Group, Siemens oder UPM-Kymmene haben sich dort angesiedelt. Da verwundert es nicht, dass 21 Vorstandsvorsitzende chinesischer Staatsunternehmen kürzlich die drittgrößte Stadt Bayerns und ihr Güterverkehrszentrum (GVZ) im Rahmen eines Logistik-Managementseminars besuchten. Auf ausdrückliche Empfehlung des Bayerischen

Wirtschaftsministeriums und der GVZ GmbH besichtigten die chinesischen Gäste exemplarisch den Augsburger CargoLine-Partner Honold. Die

Delegation zeigte sich von dem Neubau mit seiner 5.600 Quadratmeter großen Umschlagfläche und seinem Hochregallager, welches auf 5.100 Quadratmeter ausgebaut werden kann, sehr beeindruckt. Auch die Tatsache, dass Honold eine eigene Niederlassung in Shanghai unterhält, stieß auf reges Interesse. Eine Fahrt über das GVZ-Gelände sowie ein Empfang bei Oberbürgermeister Dr. Kurt Gribl im Augsburger Rathaus rundeten den Besuch ab. ◀

Service-Plus für Cyberport-Kunden



► Als der Internethändler Cyberport im Juli 2009 beschloss, Weiße Ware in sein Sortiment aufzunehmen, war klar: Das funktioniert nur in Verbindung mit dem Service „frei Verwendungsstelle“, also mit dem Abladen der Ware an dem vom Käufer bestimmten Nutzungsort. Da der ehemalige Stückgutspediteur des Dresdener Online-Elektronik-Fachmarktes dies nicht leisten konnte, kam Wackler aus dem nahe gelegenen Wilsdruff ins Spiel. Heute transportiert der CargoLine-Partner neben Haushaltsgroßgeräten auch andere Palettenware wie Fernseher und Großbe-

stellungen an Notebooks. Das Angebot „frei Verwendungsstelle“ ergänzte er um den Service „Abtragen und Aufstellen mit zwei Mann“. Darüber hinaus realisiert Wackler Spätabholungen für Elektronik-Fachhändler und liefert diese Sendungen am nächsten Morgen deutschlandweit aus. Zum Service des Transport- und Logistikdienstleisters gehört ferner eine Verpackungsberatung: Mit ihrer Hilfe konnte der Internethändler, der auch Apple-Produkte, PC-Hardware, Audiogeräte, Fotoapparate, Handys, Navigationsgeräte und Gaming-Artikel vertreibt, Transportschäden drastisch reduzieren. An Wackler schätzt Cyberport-Logistikleiter Stefan Zenker auch, dass „bei Problemen nicht diskutiert wird, wer schuld ist, sondern Hilfe direkt bereitsteht“. Schließlich will auch ein virtuelles Shopping-Erlebnis von einem guten realen Service begleitet sein. ◀

Gut Glut!

► Wenn die Temperaturen langsam, aber sicher steigen, hat Koch International alle Hände voll zu tun: Ab März gilt es, die Grillgeräte des Kunden OUTDOORCHEF und das entsprechende Zubehör wie etwa Gusseisenplatten oder Pizza- und Brotbacksteine zu kommissionieren und europaweit auszuliefern. 40.000 Gas- und Holzkohle-Kugelgrills werden es in diesem Jahr voraussichtlich sein. Schließlich brutzelt, laut einer aktuellen forsa-Studie, jeder Dritte hierzulande oft oder gar sehr oft. Grillsportvereine wetteifern alljährlich bei der Meisterschaft der German Barbecue Association e. V. um den Titel „Deutscher Grillkönig“, und mit Fire & Food gibt es sogar ein eigenes Magazin für eingefleischte Fans. Bekannt ist OUTDOORCHEF vor allem für das einzigartige, weltweit



patentiertes Trichtersystem seiner Kugelgrills. Dieses macht den Grill zu einem kulinarischen Universaltalet – je nach Position des Trichters kann gegrillt, gegart, gebacken oder gekocht werden. Gleichzeitig bietet das System einen wirksamen Schutz vor gesundheitsschädigendem Fettflammenbrand und lästigem Rauch. Da kann man allen Brutzelfreunden nur „Gut Glut!“ wünschen. ◀

Ein Kobold als Lebensretter

► Der Freund im Eis eingebrochen, ein Feuer im Haus entdeckt oder die Großmutter bewusstlos gefunden? Seit November 2009 sorgen ein rot-blauer Kobold namens Sani Sanelli und der CargoLine-Partner Hermann Maier in Singen dafür, dass Kinder in solchen Situationen das Richtige tun: Anhand verschiedener Geschichten des kleinen Kobolds lernen sie auf spielerische Weise, wie sie sich im Notfall verhalten sollten. Das Projekt der Björn Steiger Stiftung, welche unter anderem die Notrufsäulen an Autobahnen initiierte, soll an allen rund 22.000 deutschen Grundschulen umgesetzt werden. Die Verteilung der Lehrpakete – bestehend aus dem Kobold als Kuscheltier, einem Sani Sanelli-Buch, einer CD mit dem Kinderlied „112 – Hilfe

eilt herbei“ der Kölner Gruppe Bläck Fööss, Handy-Attrappen sowie einer didaktischen Anleitung für Lehrkräfte – übernimmt die Hermann Maier Spedition. Diese stellt zudem Platz in ihrer Lagerhalle bereit, auf dem die Autorin der Sani Sanelli-Geschichten, Marion Mihm, und ihre ehrenamtlichen Helfer die Lehrpakete packen können. Aufgrund der hohen Resonanz des Projekts war ihre Garage zum Packen nämlich in kürzester Zeit zu klein geworden. ◀



Der gute Kobold Sani Sanelli mit (v. l. n. r.) Spedition Maier-Logistikleiter Andreas Gehweiler, Geschäftsführer Manfred Maier sowie Andreas und Marion Mihm (Projekt Sani Sanelli der Björn Steiger Stiftung).

Im Westen viel Neues

Ob Casablanca, Tunis oder Tripolis: Im Maghreb (arabisch für „der Westen“) kennt sich kein Transportunternehmen besser aus als Cargoline-Partner Militzer & Münch.



Marktplatz mit Geschichte: der weltberühmte Djemaa el Fna.

► Scharen von Menschen knubbeln sich vor den Essensständen, ziehen vorbei an Geschichtenerzählern, Musikanten und Schlangenbeschwörern, atmen den Duft von Muskat und Kreuzkümmel ein. Auf dem mittelalterlichen Markt „Djemaa el Fna“ mitten in Marrakesch scheint die Zeit stehen geblieben zu sein. Marokko hat seine Märchenhaftigkeit bewahrt – und präsentiert sich dennoch hochmodern. Mit stabiler Währung, attraktiver Infrastruktur und vier Prozent prognostiziertem Wirtschaftswachstum gilt es als Boom-Land im Maghreb, zu dem auch Algerien, Tunesien und Libyen zählen.

Nummer Eins in Marokko

Das Potenzial dieser Region erkannte Militzer & Münch schon früh. Seit rund 30 Jahren ist der Spezialist für den euroasiatischen Raum hier aktiv. Allein in Marokko verfügt er über 18 Prozent Marktanteil im internationalen Sammelgutverkehr. So betreibt der Logistiker im Norden des Landes, am Hafen Tanger Med, ein großes Frei- und Zolllager. Hauptstandort von Militzer & Münch Maroc ist jedoch Casablanca mit einer 19.000 Quadratmeter großen Logistikanlage. „Im vergangenen Jahr wickelten wir dort 35.000 Sendungen von und nach Europa ab“, sagt Engelbert Heiser. Er ist Regional Managing Director für Südwesteuropa sowie Maghreb und seit 35 Jahren bei der Spedition.

Ein neues Terminal soll die Position von Militzer & Münch weiter stärken. Das 2,5 Millionen Euro teure Zwischenlager in Flughafennähe geht voraussichtlich 2011 in Betrieb. „Ob Textilien, Fahrzeugteile oder Elektronik – mit Lohnveredelungsverkehren von und nach Marokko sind wir in den vergangenen Jahren überproportional gewachsen“, so Heiser. Ähnlich sieht es in Tunesien aus. Hier verfügt das Unternehmen ebenfalls über zwei Niederlassungen, die durch eine große Speditionsanlage im Hafen Rades (bei Tunis) künftig Unterstützung bekommen.

Keine Angst vor Neuland

Selbst in politisch instabileren Regionen wie Libyen und Algerien sorgt der Dienstleister über Delegationen vor Ort für einen sicheren Transport. Dabei kommen ihm einmal mehr seine langjährigen Erfahrungen zugute. „Mitte Januar erhielten wir die

Nachricht, dass keine Sammel-LKW mehr nach Algerien geschickt werden dürfen. Anfang Februar hob man das Verbot dann wieder auf“, erzählt Engelbert Heiser. Er weiß, dass sich Gesetze hierzulande oft von heute auf morgen ändern: Zolllager und Häfen werden kurzerhand dichtgemacht, Grenzen für Ware aus Drittländern plötzlich unpassierbar.

Unsicher fühlt sich Heiser jedoch nicht. Zum einen schützt ihn seine Erfahrung, zum anderen sind Polizei und Militär ständig präsent. Kriminalität wird hart bestraft. „Obwohl der libysche Markt sich erst kürzlich öffnete, können wir – genau wie in Algerien – zuverlässige Leistungen anbieten“, sagt Engelbert Heiser. „In beiden Ländern sehen wir vor allem bei den Sammelverkehren sowie der Abwicklung größerer Projekte Potenzial.“ Auch hier stehen also alle Zeichen auf Wachstumskurs. ◀

► MILITZER & MÜNCH

Der Spezialist für den euroasiatischen Raum blickt auf 130 Jahre Erfahrung im Speditions- und Transportwesen zurück. Das einstige Familienunternehmen – gegründet von Richard Militzer und Werner Münch – hat seinen Hauptsitz in St. Gallen und gehört heute zur Trans-Invest Holding AG. Es verfügt über 3.000 Mitarbeiter, verteilt auf 120 Standorte in 30 Ländern. Neben traditionellem LKW-Verkehr offeriert Militzer & Münch weltweite Luft- und See- sowie kombinierte Luft-Straßen-Transporte. Seit Oktober 2009 ist Militzer & Münch Partner der Cargoline für Osteuropa, die GUS-Staaten, den Maghreb sowie den Nahen und Mittleren Osten. www.mumnet.com

Was tun, wenn's brennt?

Er ist aktiv bei der freiwilligen Feuerwehr, kümmert sich um die Kinderkirche und den Abendgottesdienst in seiner Gemeinde. Für Sascha Frey, Leiter der Immobilienabteilung des CargoLine-Partners Wackler, ist ehrenamtliches Engagement selbstverständlich.

► Dunkel, heiß und laut ist es, wenn ein Feuer in einem Haus wütet. Um hineinzugehen, muss man „seine Angst überwinden und einen kühlen Kopf bewahren“, erzählt Sascha Frey. Gefühle kommen später. Zum Beispiel, als er ein Kind auf dem Arm hatte, das er vom Balkon eines brennenden Hauses gerettet hat. Das Mädchen war so alt wie eine seiner Töchter und wollte ihn nicht mehr loslassen.

Jederzeit einsatzbereit

Auf dem Weg zu schweren Verkehrsunfällen fragt er sich, wo seine Familie und seine Freunde gerade sind. Spätestens an der Unfallstelle muss er seine Emotionen jedoch ausschalten und dafür sorgen, dass das immer wieder geübte Rettungsprogramm routiniert abläuft. Wenn die Belastung für einen jungen Feuerwehrmann zu groß ist, nimmt Sascha Frey ihn zur Seite – so wie sein Kommandant es früher mit ihm gemacht hat. „Wir gehen kein unkalkulierbares Risiko ein und helfen uns gegenseitig.“

Nur mit hauptamtlichen Kräften könnte die Feuerwehr ihre Arbeit nicht leisten. Deswegen unterstützen mehr als eine Million Freiwillige die 27.900 Berufsfeuerwehrmänner und -frauen in Deutschland beim Löschen, Retten, Bergen und Schützen.

Sascha Frey ging bereits als 14-Jähriger zur Göppinger Feuerwehr und begann mit 18 seinen aktiven Dienst. Inzwischen leitet er eine neunköpfige Löschgruppe. Bis zu sechs

Stunden seiner Freizeit verbringt der 35-Jährige jede Woche mit Einsätzen, Bereitschaftsdiensten und Fortbildungen. Die Grundausbildung machte er bei der örtlichen Feuerwehr, darüber hinaus nahm er an Kursen, unter anderem für Sprechfunk und Atemschutz, sowie Führungslehrgängen teil.

Auch während der Arbeitszeit

Alarmiert wird er in Notfällen über einen Funkmeldeempfänger, wenn es sein muss auch während der Arbeitszeit. Sein Chef Oliver Schwarz, Geschäftsführer der Spedition Wackler, ermöglicht ihm solche Einsätze gerne, „weil gesellschaftliche Verantwortung Teil unserer Unternehmenskultur ist“.

Als Leiter der Immobilienabteilung sorgt Sascha Frey seit April 2009 dafür, dass die neun Gebäude an fünf Standorten der Schwarz-Gruppe, zu der auch die Spedition Wackler gehört, jederzeit technisch in Ordnung sind. „Wir kümmern uns um Ausschreibungen, Vergabe der Aufträge und die Überwachung der Handwerkerarbeiten“, beschreibt er seine alltägliche Arbeit. Darüber hinaus ist er verantwortlich für den Arbeits- und Brandschutz der Unternehmensgruppe.

Aus christlicher Überzeugung

Obwohl es in seinem Job häufig um Geld geht, sind ihm materielle Dinge im Leben nicht so wichtig. Bedeutsamer sind „christliche Werte, die ich versuche selber zu leben und an meine Töchter Lea und Mara sowie

andere Kinder weiterzugeben“, erklärt er sein Engagement. Gemeinsam mit seiner Frau betreut er deswegen die Kinderkirche und den Abendgottesdienst in seiner Kirchengemeinde Oberhofen in Göppingen.

Arbeit, ehrenamtliches Engagement und Familie kann er nur „mit eiserner Disziplin und sechs Stunden Schlaf“ vereinbaren, wie er erzählt. Und das Wasser lässt ihn auch bei seinem Hobby nicht los. Wenn es seine Zeit erlaubt, fährt er am Wochenende ins Allgäu, weil es dort geeignete Seen zum Tauchen gibt. Zu mehr als sechs Stunden Schlaf kommt er dann auch nicht. ◀



E-Learning – mehr als nur Wissensvermittlung

Für den Firmenerfolg sind die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter und die Wahrung des im Unternehmen vorhandenen Know-hows wesentlich. Aus diesem Grund richtete CargoLine ein webbasiertes Wissensportal ein, welches eine E-Learning-Plattform mit einer Informationsdatenbank verbindet. Es ist für die gesamte Belegschaft orts- und zeitunabhängig zugänglich, steigert Qualität und Effizienz, fördert den Gemeinschaftssinn – und spart Kosten.

„Wer rastet, der rostet“, lautet ein altes Sprichwort. Seit vielen Jahren veranstaltet CargoLine daher Präsenzs Schulungen, die das Fachwissen und die Soft Skills der Mitarbeiter fördern. Allein 48 unterschiedliche Kurse sind es in diesem Jahr. Für die rund 7.400 CargoLiner im In- und Ausland entstehen zum Teil jedoch Arbeitszeitverluste und hohe Reisekosten durch weite Anreisen. Deutsch als Schulungssprache limitiert den Kreis der internationalen Teilnehmer. Darüber hinaus müssen neue Mitarbeiter manchmal mehrere Wochen auf die nächste Basisschulung zu den Produkten und Prozessen der Kooperation warten.

Virtuell und schnell

Hier setzt das E-Learning-Angebot an, welches die Präsenzs Schulungen seit September 2009 in ausgewählten Bereichen ergänzt und teilweise ersetzt. Mehrsprachig und als webbasiertes Tool von jedem PC aus rund um die Uhr zugänglich, erreicht es eine deutlich größere Anzahl Mitarbeiter als die Seminare. Gleichzeitig reduziert es Reisekosten und Abwesenheiten. Neue Kollegen können zudem direkt einen CargoLine-Crashkurs machen. So sind sie schneller eingearbeitet. Tests am Ende jedes Kapitels geben ihnen und ihren Vorgesetzten dabei einen Überblick über den erworbenen Kenntnisstand sowie möglichen Nachholbedarf.

Wissen nach Maß

Neben der Vermittlung von fachlichen und CargoLine-spezifischen Lerninhalten hat das

Competence Center genannte Wissensportal eine zweite Funktion: Es dient als Informationsdatenbank. Experten-Know-how und Best-Practice-Beispiele, welche aufgrund der Struktur der Stückgutkooperation dezentral vorhanden sind, werden dort standortübergreifend gesammelt und allen Kollegen zur Verfügung gestellt. Verbindliche Verfahrensabläufe und Formulare sind in jeweils neuester Form zum Nachschlagen und Herun-

terladen hinterlegt. Zugleich ermöglicht eine Linksammlung den schnellen Zugriff auf aktuelle Gesetzesverordnungen im Bereich Transport & Logistik. „Unser Ziel ist nicht, dass alle Mitarbeiter möglichst viel Wissen anhäufen. Vielmehr wollen wir eine umfassende Datenbank schaffen, in der sich alle CargoLiner bedarfsgerecht informieren können. Dieser standortübergreifende Wissenstransfer ermöglicht ein ganz neues Qualitätsniveau“, erläutert Kooperations-Geschäftsführer Jörn Peter Struck.

Die strukturelle und inhaltliche Planung des Competence Centers erfolgte in enger Zusammenarbeit mit dem Wiesbadener Beratungsunternehmen A'PARI. Dieses begleitet

Die Investition macht sich schnell bezahlt

► **Kann grundsätzlich jedes Unternehmen ein solches Wissensportal implementieren?**

Manuel Drescher: Prinzipiell ja. Ein internetfähiger PC mit Browser – Internet Explorer oder Firefox – genügt als technische Voraussetzung. Gehostet wird die Plattform auf einem unserer Server.

Mit welchem zeitlichen Aufwand ist zu rechnen?

Manuel Drescher: Je nach Projekt- und Funktionsumfang rechnen wir mit einer Umsetzungsphase von zirka sechs Monaten. Beim CargoLine-E-Learning waren wir sogar noch schneller. Wichtig ist eine Pilotphase, in der wir das System und die Lerninhalte an das Nutzerverhalten anpassen. Für die Projektphase wird im Unternehmen ein Projektmanager bestimmt,

der uns bei Bedarf für Rückfragen, Workshops, Erstellung von Demo-Schulungsdaten, Abnahmen, Kontrollen von Milestones usw. zur Verfügung steht.

Was kostet eine solche Plattform?

Manuel Drescher: Der Preis ist abhängig von der Unternehmensstruktur und -komplexität, welche sich in der Plattform widerspiegeln müssen, sowie von der Individualisierung. Daraus ergibt sich der tatsächliche Entwicklungsaufwand. Keine Rolle spielen hingegen verschiedene Standorte, Benutzeranzahl und -gruppen, da das System hochgradig skalierbar und flexibel ist.

In welchem Verhältnis stehen Zeit- und Geldaufwand zum durchschnittlich erzielten Erfolg?

Manuel Drescher: Das Ziel, das die meisten

bereits seit 2007 den kontinuierlichen Verbesserungsprozess des Verbunds. Die Programmierung der webbasierten Plattform oblag dem Softwareentwickler EIKONA in Volkach. „Oftmals liegt das im Unternehmen vorhandene Wissen in der Hand weniger Personen. Gleichzeitig fehlt eine systematische Dokumentation ihrer Kenntnisse. Bei einer jährlichen Fluktuationsrate von zirka zehn Prozent riskiert jede Firma also ständig einen herben Informationsverlust“, weiß A’PARI-Seniorberater Thomas Schäfer aus langjähriger Erfahrung. „Außerdem wird Know-how verschwendet, wenn Projektergebnisse für Folgeprojekte nicht zur Verfügung stehen. Dabei kann die Weitergabe von Prozessbeschreibungen oder Checklisten die



Laufzeiten und Kosten anderer Projekte deutlich senken, eine Wiederholung von Fehlern vermeiden und so insgesamt die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen“, so Schäfer weiter.

Größeres Gemeinschaftsgefühl

Das Competence Center hat auch psychologische Wirkung: Der Umstand, dass jeder CargoLiner die Inhalte ergänzen und verbessern kann, motiviert und verstärkt das Zu-

gehörigkeitsgefühl zur Stückgutkooperation. Zu diesem Empfinden trägt die Mehrsprachigkeit des Systems ebenfalls bei. „Endlich spricht CargoLine unsere Sprache!“, freuten sich die Mitarbeiter von Gruber Logistics in Verona, als sie die Plattform erstmals auf Italienisch sahen. Mehr denn je verstehen sie sich nun als Teil eines europäischen Verbunds. „Die Kurse habe ich gemeinsam mit Kollegen gemacht. Es war spannend zu sehen, wer am Ende die richtige Lösung wusste. So konnten wir uns das Gelernte gleich besser merken“, erklärt Matteo Ravazzin, CargoLine-Projektmanager bei Gruber Logistics, lächelnd.

Der italienische Partner nutzt bereits die Möglichkeit, eigene Kurse zu gestalten: „CargoLine hat uns ein modernes, zeitsparendes Instrument zum Wissensmanagement zur Verfügung gestellt. Es wäre doch schade, wenn wir das nicht nutzen würden!“

Andockmöglichkeit für Kunden

Die Informationsdatenbank wird nun sukzessive erweitert. Gemäß dem Motto, dass geteiltes Wissen doppeltes Wissen ist, plant der Verbund zudem, die Plattform langfristig für Kunden zu öffnen. Damit hätten diese die Möglichkeit, existierende CargoLine-Kurse aus dem Transportbereich ebenfalls zu absolvieren und in einem abgesicherten Bereich der Plattform eigene Seminare für ihre Mitarbeiter anzubieten. ◀

www.apari.de – www.eikona.de



Manuel Drescher, Vorstandsvorsitzender EIKONA AG.

Unternehmen mit E-Learning verfolgen, ist die Wandlung von Human- in Strukturkapital: Wissen zu sammeln, didaktisch aufzubereiten und für jeden abrufbar

zu machen. Dies birgt eine Effizienzsteigerung. Eine Vor-Ort-Schulung verursacht einen ungleich höheren organisatorischen Aufwand als die Möglichkeit, sich selbstständig am Bildschirm weiterzubilden. E-Learning verringert also auf der einen Seite Personal-, Opportunitäts- und Reisekosten und steigert auf der anderen Seite Umsätze durch höhere Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterkompetenz und Effizienz. So macht sich die Investition schnell bezahlt.

Lässt sich das System auch für Kunden öffnen?

Manuel Drescher: Das ist technisch möglich. Durch die interne Rechteverwaltung kann das System bestimmte E-Learning-Inhalte für bestimmte Gruppen freigeben.

Können Mitarbeiter, die im Unternehmen keinen E-Mail-Account haben, eine solche Plattform ebenfalls nutzen?

Manuel Drescher: Ja, eine E-Mail-Adresse ist nicht unbedingt notwendig. Komfortfunktionen wie Benachrichtigungsdienste stehen allerdings nur E-Mail-Benutzern zur Verfügung.

Wie fit muss man technisch sein, um damit arbeiten zu können?

Manuel Drescher: Wer im Internet surfen kann, kann auch das E-Learning-Portal bedienen. ◀

Ausfuhr in Drittländer – was Verlader wissen müssen

Die Modernisierung des Zollkodex soll dazu beitragen, die Europäische Union zum dynamischsten und wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Doch die Ausfuhrabwicklung für Transporte in Drittländer ist nicht immer einfach für Verlader.

mer wieder, dass Kunden das Formular als Kopie einstufen, ablegen und später von der zuständigen Zollstelle abgemahnt werden.“



Seit die EU-Kommission im November 2005 beschloss, den Zollkodex massiv zu reformieren, müssen sich Verlader wie Spediteure mit allernhand Neuerungen auseinandersetzen. Während der Status als AEO, also Authorized Economic Operator beziehungsweise Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter, mit vertretbarem Aufwand erzielt werden kann, sorgen Compliance und ATLAS für Kopfzerbrechen. So stellt Compliance alle Transportbeteiligten vor die Frage, wie mit Sendungen umzugehen ist, deren Versender oder Empfänger im Rahmen der Terrorabwehr als verdächtig gelten. Verbindliche Regeln hierfür gibt es nicht, die Strafen bei vermeintlicher Terrorismusbeihilfe sind jedoch drakonisch.

24-Stunden-Frist

Auch bei der Anwendung von ATLAS (Automatisiertes Tarif- und lokales Zoll-Abwicklungs-System) für den Transport von Waren in ein/aus einem „Drittland“ (Nicht-EU-Mitgliedsland) sind zahlreiche Herausforderungen zu meistern. Das papierlose Verfahren gibt es seit neun Jahren. Seitdem wird es sukzessive weiterentwickelt und seine Bestandteile wie AES (Automated Export System) oder NCTS (New Compute-

rized Transit System) nach und nach verpflichtend für alle Ex- wie Importeure eingeführt. Seit 1. Juli 2009 beispielsweise sind alle Ausfuhranmeldungen (früher Ausfuhrerklärungen) zwingend elektronisch abzugeben. Und zwar 24 Stunden vor dem Versand! Die Möglichkeit, ein Zollverfahren am Morgen des Versandtages noch schnell zu beantragen, existiert für Exporte in die meisten Drittländer nicht mehr.

Komplizierte Handhabung

Die Nutzung von ATLAS bedarf jedoch einiger Übung: „Wenn Verlader nur gelegentlich Exporte durchführen, entstehen leicht fehlerhafte Anmeldungen. Diese können rechtliche Schritte und teilweise hohe Bußgelder nach sich ziehen“, weiß Zollexperte Lothar Achtzehn von Koch International. Der CargoLine-Partner in Osnabrück wickelt die Zollformalitäten für zahlreiche Unternehmen schnell und unkompliziert ab.

Ein nicht unerhebliches Problem sehen Verlader ferner in der neuen Darstellung der Zollunterlagen. „Früher waren die Papiere durch unterschiedliche Farben und Siegel kenntlich gemacht. Heute ist das Ausfuhrbegleitdokument, kurz ABD, das ab einem Warenwert von 1.000 Euro erstellt werden muss, eine elektronische Schwarz-Weiß-Vorlage. Dieses ABD ist nur durch die beiden Felder für die 18-stellige MRN (Movement Reference Number) sowie den 13-stelligen EAN-Barcode als solches zu erkennen“, erklärt Achtzehn. „Es passiert im-

Drittländer Norwegen und Schweiz

Verwirrend ist außerdem, dass für etliche Nicht-EU-Staaten wie Monaco und San Marino das sogenannte vereinfachte Verfahren gilt gemäß Richtlinie 2008/118/EG des Rates. Für Norwegen und die Schweiz muss dagegen ab einem Warenwert von 1.000 Euro das oben erwähnte Ausfuhrbegleitdokument (ABD) über ATLAS erstellt und dem Fahrer zur Vorlage an der EU-Außengrenze mitgegeben werden. Außerdem kann die Zollbehörde jederzeit darauf bestehen, die Ware zu begutachten („Zollbeschau“). Bis zu einem Warenwert von 1.000 Euro ist allerdings die Warenrechnung ausreichend als Nachweis.

Hilfestellung zu allen Fragen rund um die Ausfuhr in Drittländer bieten einige Industrie- und Handelskammern auf ihren Websites wie www.pfalz.ihk24.de oder www.suhl.ihk24.de. Wer die Zollabwicklung lieber einem Profi anvertrauen möchte, für den diese zum Tagesgeschäft gehört, kann sich jederzeit an einen der CargoLine-Partner wenden. ♦



Warehousing Logistics

Umfassendes Warehouse-Management für unterschiedlichste Branchen.

NightLine

Stückgut-Service in Systemqualität mit national 24 Stunden Regellaufzeit, europaweit 24-96 Stunden.

NightLineEurope NextDay

Zustellung innerhalb von 24 Stunden in vielen Ländern Europas – direkt bis zum Empfänger. Auch paneuropäisch.

OrderLine

Zeit- und zielgenaue Anlieferung europaweit bestellter Zulieferteile, Rohstoffe, Waren, Behälter oder Retouren.

NightLine NextDay

Zustellung einen Werktag nach Abholung zwischen 8 und 16 Uhr bzw. innerhalb der üblichen Geschäftszeiten.

ServiceLine

Bewährte CargoLine-Produkte mit Value-added Services wie Lieferung frei Verwendungsstelle, Auspacken sowie Rücknahme und Rückführung der Verpackung.

NightLine Plus

Zustellung am nächsten Werktag oder später bis 8, 10 oder 12 Uhr sowie zwischen 18 und 22 Uhr.

NightLine Fix

Verbindliche Zustellung zum Wunschtage. Nicht früher, nicht später.

So transportiert man Leidenschaft.

Seit 1993 sind wir mit Leidenschaft für Sie unterwegs. Europaweit. Ob standardisierte und systematisierte Stückgutverkehre, Beschaffungs-, Distributions- oder Lagerlogistik: Unsere rund 70 Partnerunternehmen im In- und Ausland fühlen sich überall zu Hause. Darüber hinaus verfügen sie über viel Erfahrung und engmaschige Netzwerke in den Bereichen Luft- und Seefracht. Und damit Sie stets wissen, wo sich Ihre Sendungen gerade befinden, sind alle unsere Partner an das Track & Trace-System CEPRA II angeschlossen. CargoLine. Am Stück. Gut.

www.cargoline.de


CargoLine
Logistics Network

Am Stück. Gut. Europaweit.

Einer unserer Partner ist garantiert in Ihrer Nähe.

► 0....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
01723 Wilsdruff
Tel. 03 52 04/285-0

Spedition Balter und Zimmermann
GmbH
07554 Korbußen
Tel. 03 66 02/591-0

Finsterwalder Transport und
Logistik GmbH
06112 Halle/Saale
Tel. 03 45/12 28-0

► 1....

SPETRA Spedition & Logistik GmbH
Berlin
14979 Großbeeren
Tel. 03 37 01/31-0

Hans Sander GmbH & Co. KG
18146 Rostock
Tel. 03 81/6 67 72-0

► 2....

KG Bursped Speditions-GmbH & Co.
22113 Hamburg
Tel. 0 40/7 31 23-0

Jeschke Spedition GmbH
21129 Hamburg
Tel. 0 40/7 33 54-0

Gaston Petersen Spedition GmbH
24145 Kiel
Tel. 04 31/69 00 97-0 + 6 92 67

BHS Spedition & Logistik GmbH
28197 Bremen
Tel. 04 21/59 52-0

► 3....

Carl Köster & Louis Hapke GmbH
& Co. KG
31319 Sehnde
Tel. 0 51 32/8 22-0

Spedition Kunze GmbH
33602 Bielefeld
Tel. 05 21/5 83 05-0

John Spedition GmbH
36124 Eichenzell
Tel. 0 66 59/9 72-0

Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
37079 Göttingen
Tel. 05 51/6 07-0

herotrans Speditions GmbH
39167 Hohe Börde
Tel. 03 92 04/8 79-0

► 4....

Nellen & Quack Logistik GmbH
41066 Mönchengladbach
Tel. 0 21 61/6 69-0

BTG Feldberg & Sohn GmbH
& Co. KG
46395 Bocholt
Tel. 0 28 71/99 70-0

Heinrich Koch Internationale
Spedition GmbH & Co. KG
49076 Osnabrück
Tel. 05 41/1 21 68-0

► 5....

TLC Transport & Logistik
Colonia GmbH
50997 Köln
Tel. 02 21/9 36 57-0

Gustav Helmraht GmbH & Co. KG
55543 Bad Kreuznach
Tel. 06 71/88 08-0

Spedition Balter GmbH & Co. KG
56218 Mülheim-Kärlich
Tel. 0 26 30/98 61-0

Leopold Schäfer GmbH, Spedition
57290 Neunkirchen
Tel. 0 27 35/7 89-0

Schmidt-Gevelsberg GmbH
Internationale Spedition
58332 Schwelm
Tel. 0 23 36/4 99-0

► 6....

KISSEL Spedition GmbH
63811 Stockstadt/Main
Tel. 0 60 27/40 38-0

Hofmann Cargo GmbH & Co. KG
65474 Bischofsheim
Tel. 0 61 44/33 83-0

STG Logistik GmbH
66450 Bexbach
Tel. 0 68 26/9 35-0

Mannheimer Transport-Gesellschaft
Bayer GmbH
68169 Mannheim
Tel. 06 21/32 21-0

► 7....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
73037 Göppingen
Tel. 0 71 61/8 06-0

CargoLine Heilbronn
c/o CargoLine GmbH
Tel. 0 60 74/85 08-0

Spedition Kunze GmbH
76689 Karlsdorf-Neuthard
Tel. 0 72 51/92 92-0

Klumpp + Müller Kehler
Kraftverkehr GmbH & Co. KG
77694 Kehl
Tel. 0 78 51/87 00-0

Hermann Maier Spedition KG
78224 Singen
Tel. 0 77 31/8 28-0

CargoLine Aldingen
c/o CargoLine GmbH
Tel. 0 60 74/85 08-0

Streck Transportges. mbH
79108 Freiburg
Tel. 07 61/13 05-0

A.S. Speditions-GmbH
79585 Steinen/Baden
Tel. 0 76 27/7 02-0

► 8....

Hinterberger GmbH & Co. KG
Spedition u. Logistik
84503 Altötting
Tel. 0 86 71/50 64-0

Kochtrans Patrick G. Koch GmbH
85375 Neufahrn
Tel. 0 81 65/4 03 81-0

Honold International GmbH
& Co. KG
86156 Augsburg
Tel. 08 21/7 10 06-0

Lebert & Co. GmbH, Intern. Spedition
88255 Baienfurt
Tel. 07 51/40 01-0

Franz Lebert & Co., Intern. Spedition
GmbH & Co. KG
87437 Kempten
Tel. 08 31/7 02-0

Franz Lebert & Co., Intern. Spedition
GmbH & Co. KG
89155 Erbach
Tel. 0 73 05/1 74-0

► 9....

Amm GmbH & Co KG Spedition
90451 Nürnberg
Tel. 09 11/6 42 58-0

Streit cargo systems GmbH
93083 Obertraubling
Tel. 0 94 01/96 29-0

Spedition Georg Graßl GmbH
94447 Plattling
Tel. 0 99 31/91 57-0

amm logistics GmbH
95176 Konradsreuth
Tel. 0 92 92/9 58-0

Schäflein Spedition GmbH
97520 Rötthlein
Tel. 0 97 23/90 69-0

► Internationale Partner mit Hub-Anbindung

G. Englmayer Spedition GmbH
A-2333 Leopoldsdorf b. Wien
Tel. +43 (0) 2 23 57 30 73-0

G. Englmayer Spedition GmbH
A-4600 Wels
Tel. +43 (0) 7 24 24 87-0

Jöbstl Gesellschaft m.b.H.
A-8142 Wundschuh
Tel. +43 (0) 31 35 501-0

Transport GILLEMOT N. V.
B-1910 Kampenhout
Tel. +32 (0)16 66 47 00

M&M Militzer & Münch BG OOD
BG-1336 Sofia
Tel. +359 2 984 57 10

INTERFRACHT-TOLIMPEX AG
CH-4132 Muttenz
Tel. +41 (0) 6 13 78 18 18

Lebert AG
CH-8280 Kreuzlingen
Tel. +41 (0) 7 16 77 22-00

Spedition Maier AG
CH-8262 Ramsen
Tel. +41 (0) 5 27 42 81 00

Raben Logistics Czech a.s.
CZ-251 01 Říčany Jazlovce
Tel. +42 02 22 80 22 22

Raben Logistics Czech a.s.
CZ-627 00 Brno
Tel. +42 02 22 80 22 22

Otto Hansen & Co. a/s
DK-7100 Vejle
Tel. +45 79 42 99 99

Englmayer Hungaria Kft.
H-2051 Biatorbágy
Tel. +36 23 53 08 70

Brigl Spedition
I-39100 Bozen
Tel. +39 04 71 24 61 11

GRUBER Logistics SpA
I-37139 Verona
Tel. +39 045 8 51 55 00

Larioexpress Forwarding & Logistics Srl
I-22070 Montano Lucino (CO)
Tel. +39 031 3 38 91 11

Stante srl
I-00040 Pomezia (RM)
Tel. +39 06 91 85 72 60

Rotra Forwarding BV
NL-6984 AA Doesburg
Tel. +31 (0) 3 13 48 01 99

Labatra Sp. Z. o. o.
PL-43-187 Orzesze-Zawisc
Tel. +48 (0) 32 32 41 940

Geodis UK Ltd.
UK-High Wycombe,
Bucks HP12 3TW
Tel. +44 (0) 14 94 44 65 41



Cargoline
Logistics Network

Cargoline GmbH
Waldstraße 37/18
63128 Dietzenbach
Telefon: 0 60 74/85 08-0
Telefax: 0 60 74/85 08-30
E-Mail: info@cargoline.de
Internet: www.cargoline.de