

CargoTime

DAS MAGAZIN DER  CargoLine

Trend Kontraktlogistik:

Warum Netzwerke das gewisse Extra bieten



Weshalb KAHLA in
Deutschland fertigt und
keinen Sprung in der
Schüssel hat [▶ Seite 8](#)

Porzellan für die Sinne



Wie Karin Dahlmann
den Nahverkehr lenkt
und unter Männern
Karriere macht [▶ Seite 13](#)

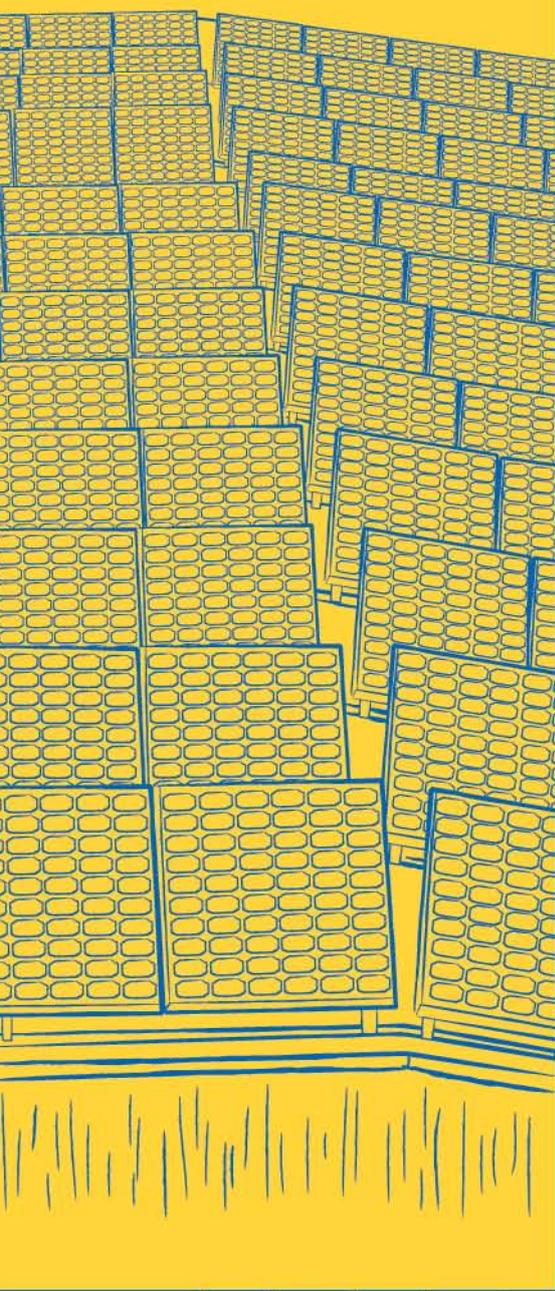
Mit kühlem Kopf



Was Versicherungen im
Schadensfall sagen und
wie er sich vermeiden
lässt [▶ Seite 18](#)

Die richtige Verpackung

Blühende Dächer



AS Solar
Sonne weitergedacht.

AS Solar GmbH, Fachgroßhandel für Solartechnik
Am Tönniesberg 4A Tel.: +49 511 475578-0
D-30453 Hannover Fax: +49 511 475578-11
www.as-solar.com info@as-solar.com

SANYO **SCHOTT solar** **SOLARWORLD** **SMA**

solon **SolarMax** **KOSTAL**

sunways **SCHLETTNER** **DEGERenergie**
Photovoltaic Technology Solar Tracking System

Photovoltaik - sichere Rendite vom Dach

Solarstromanlagen sind eine erfolgsversprechende Anlageform. Der einwandfreie Betrieb und die Lebensdauer ist dabei von vielen Faktoren abhängig. Warum die Wahl der richtigen Partner so wichtig ist, erfahren Sie hier.

Warum ist es jetzt besonders sinnvoll in Photovoltaik zu investieren?

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz, kurz EEG, schreibt den Stromnetzbetreibern einen festen Preis vor, zu dem Sie Solarstrom abnehmen müssen. Damit macht es die Investition in eine Photovoltaikanlage zu einer der sichersten und am besten kalkulierbaren Kapitalanlage.

Was muss beim Bau beachtet werden?

Das besondere Augenmerk gilt der Zuverlässigkeit, der durchdachten Planung und der handwerklich hochwertigen Ausführung der Anlage. Schließlich sollen die Solarmodule mindestens 20 Jahre und länger störungsfrei ihren Dienst tun. Die AS Solar GmbH als herstellerunabhängiger Fachgroßhändler ist dabei Ihr zuverlässiger Partner. Ihre Mitarbeiter vereinen Kompetenz und Erfahrung bei der Planung von PV-Anlagen mit hervorragender Markt- und Produktkenntnis. Dadurch können sie Ihnen PV-Anlagen anbieten, die exzellente Wirtschaftlichkeit mit höchster Produktqualität und Langlebigkeit verbinden. Über Partnerunternehmen erhalten Sie



schlüsselfertige PV-Anlagen zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Dabei berät Sie AS Solar gern zu allen Fragen rund um die Photovoltaik. Neben den technischen Aspekten wie Gebäudestatik oder Netzanbindung können die Mitarbeiter Ihnen auch bei allen Fragen zur Finanzierung, Versicherung oder Wirtschaftlichkeitsberechnung mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Für wen ist die AS Solar GmbH als Partner interessant?

Neben Anlegern, die ihr Geld zukunftssicher anlegen wollen, sucht die AS Solar GmbH auch Besitzer von großen Dachflächen wie beispielsweise bei Speditionshallen, die ihr Dach gegen eine Pachtzahlung zur Verfügung stellen möchten und vermittelt dieses an Investoren.

Stefan Seils, Geschäftsführer der Köster und Hapke GmbH



Herr Seils (l.) mit Gerd Pommerien, Geschäftsführer der AS Solar GmbH

Auf dem Flachdach der 8.000 m² großen Umschlaghalle der Spedition Köster und Hapke GmbH, die direkt an der Autobahn 7 gelegen ist, sollen Solarmodule mit einer Spitzenleistung von zusammen 258 kW

installiert werden. Dabei kommt neben hochwertigen kristallinen Solarmodulen aus dem Hause AS Solar ein innovatives aerodynamisch optimiertes Montagesystem zum Einsatz.

www.koester-hapke-sped.com



Lieber Leser,

„Darf's ein bisschen mehr sein?“ Diese Frage kennt wohl jeder von der Wurst- und Käsetheke. CargoTime stellt sie auch: In unserem Fokus auf den folgenden Seiten zeigen wir, warum sich moderne Logistik längst nicht mehr auf simples Lagern oder Supply Chain Management beschränkt. Stattdessen interessieren sich immer mehr Kunden für „das gewisse Extra“ – seien es Kommissionierung, Konfektionierung, Displaybestückung oder gar Qualitätsprüfung. Unser Netzwerk bietet ihnen hierbei eine solide Basis.

Doch selbst bei herkömmlichen Transporten stellen sich oft besondere Herausforderungen. Bei der thüringischen Porzellanmanufaktur KAHLA beispielsweise garantiert unser Partner Balter & Zimmermann, dass kein Sprung in der Schüssel landet. Selbst wenn die Ware per Pferdekutsche an ihr Ziel gelangt.

Wie immer finden Sie in der CargoTime jede Menge Neuigkeiten – von unserer deutlich ausgedehnten Reichweite bis zum zukunftsweisenden Gas-Truck, der bei Rotra bereits im Einsatz ist (Seite 10 bis 12). Außerdem bereichern wir das Magazin durch eine neue Rubrik: In der Reihe „Hautnah“ porträtieren wir ab sofort Persönlichkeiten des Firmenverbundes. Den Anfang macht Karin Dahlmann, Leiterin Nahverkehr bei der Spedition Schmidt-Gevelsberg in Schwelm.

Auf Seite 14/15 fahren wir dann mit „Theo nach Lodz“ und stellen Ihnen NightLineEurope NextDay näher vor. Mit diesem Produkt bringen wir Ihr Stückgut über Nacht in zahlreiche Länder Europas – direkt bis zum Empfänger. Wie es hierzulande ausschaut, erklären derweil Heiner Hoffmann und Willi Thiel. Als Inhaber beziehungsweise Geschäftsführer der CargoLine-Gesellschaft Nellen & Quack und Balter Logistics nehmen sie Stellung zu Krise, Kurzarbeit und Co.

Zu guter Letzt möchten wir Ihnen Seite 18 ans Herz legen – mit nützlichen Tipps aus der Praxis. Sozusagen als „gewisses Extra“...

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Jörn 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

Jörn Peter Struck,
Geschäftsführer
CargoLine GmbH

REDAKTION

Sandra Durschang
(verantwortlich)

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: Thorsten Kern
Seite: 4: Marilyn Nieves/iStockphoto

Seite 5, 6: CargoLine/Hansjörg
Riedel, Ernesto Martens

Seite 7: Verbatim

Seite 8, 9: KAHLA Thüringen
Porzellan GmbH

Seite 10: CargoLine, Sportler AG,
BTG Feldberg

Seite 11: Holger B./Fotolia.com,
CargoLine, Interfracht

Seite 12: CargoLine, Militzer &
Münch International

Seite 13: Stefan Kreuzberger

Seite 14: Tinti/Heidelberger
Naturfarben

Seite 15: CargoLine/Christian Zipp

Seite 16, 17: CargoLine

Seite 18: Marty Haas/Fotolia.com

FOKUS

Darf's ein bisschen mehr sein? ▶ 4

Kontraktlogistik ist „In“: Immer mehr Unternehmen lagern Teile ihrer Supply Chain aus, um sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Das europaweit aufgestellte Netzwerk der CargoLine offeriert ihnen dazu maßgeschneiderte Leistungen sowie jede Menge Branchen-Know-how.

Vermittler unnötig ▶ 7

So genannte 4PL-Anbieter bieten an, als Mittler zwischen Auftraggeber und Spedition zu agieren. Datenspeicherspezialist Verbatim verrät, warum die „vierte Partei“ für ihn nicht in Frage kommt.

PRAXIS

Kein Sprung in der Schüssel ▶ 8

Das Familienunternehmen KAHLA steht mit seinem „Porzellan für die Sinne“ wirtschaftlich gut da. Bei der Herstellung setzt es auf Nachhaltigkeit „Made in Germany“. Beim Transport auf Balter & Zimmermann.

IN KÜRZE

▶ Partner des Jahres ▶ Räder für rumänische Kinder ▶ 10

▶ Neue Aufträge von Konica und Co.

▶ AEO aktuell ▶ transport logistic 2009

▶ Interfracht im Wettkampffieber ▶ Reichweite

deutlich ausgedehnt ▶ Kluger Nachwuchs

▶ Frische Luft für Hollands Tulpen

HAUTNAH

In der Ruhe liegt die Kraft ▶ 13

Frauen in Führungspositionen sind im Speditions-wesen eine Seltenheit. Nicht so bei Schmidt-Gevelsberg: Hier leitet Karin Dahlmann seit Jahren souverän den Bereich Nahverkehr.

INTERNATIONAL

Theo, wir fahren nach Lodz ▶ 14

Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss schnell und grenzüberschreitend agieren. Kein Problem für Kunden von NightLineEurope NextDay. Dank des neuen Service erreichen Sendungen ihren Empfänger im europäischen Ausland über Nacht.

STRATEGIE

Die richtigen Maßnahmen ▶ 16

Alle reden von der Krise. Wir auch! Heiner Hoffmann von Nellen & Quack und Willi Thiel von Balter Logistics nutzen die Situation für Verbesserungen in ihren Unternehmen.

AKTUELLES

Gut verpackt ist halb gewonnen ▶ 18

CargoTime klärt auf: Wie lassen sich Transportschäden vermeiden? Und wer haftet im Fall des Falles?

Produkte und Service ▶ 19

Übersicht CargoLine-Partner ▶ 20



Darf's ein bisschen mehr sein?

Kontraktlogistik wird nach wie vor verstärkt nachgefragt. Von Vorteil für die Kunden sind Transport- und Logistik-Dienstleister, die dank eigenem Netzwerk Transport und Zusatzservices aus einer Hand anbieten können.

► Auf seinen Lorbeeren kann und will sich Ulf Meyer, Leiter Logistik und Vertrieb des Hamburger CargoLine-Partners Bursped nicht ausruhen. „Selbst dann nicht, wenn unsere gute Arbeit indirekt dadurch bestätigt wird, dass Dolmar seit Jahren immer wieder Auszeichnungen als bester Lieferant erhält.“ Der ursprüngliche Vertrag mit dem Hersteller von Maschinen für Garten-, Forst- und Landwirtschaft sowie den privaten Gebrauch lief vor einiger Zeit aus. Dolmar (A Member of the Makita Group) schrieb die Kontraktlogistik – eine spezifische Form des Outsourcing mit individuellen Verträgen (Kontrakten) und unternehmensspezifischen Zusatzdienstleistungen – für Europa neu aus. Und Bursped konnte sich gegen Konzernspeditionen wie auch gegen andere mittelständische Wettbewerber durchsetzen.

In die Kontraktlogistik muss man reinwachsen

Die Zusammenarbeit begann vor etwa 15 Jahren mit dem einfachen Transport – unter anderem von Motorsägen, Heckensche-

► Logistikkonzepte von 1PL bis 4PL

Von einfachen Transportaufgaben (First Party Logistics = **1PL**) hat sich die Branche hin zu komplexen und höherwertigen Dienstleistungen entwickelt. Klassische Speditionsunternehmen (Second Party Logistics = **2PL**) übernehmen ausgewählte Teilleistungen wie Transport und Lagerhaltung, während **3PL**-Unternehmen (Third Party Logistics oder Kontraktlogistik) als Systemlieferanten die komplette Logistik- bzw. Lieferkette (Supply Chain) verantworten. Sie kümmern sich beispielsweise auch um Konfektionierung oder Montage. **4PL**-Unternehmen verfügen indes über keinen eigenen Fuhrpark und keine Netzwerke: Sie sind auf die Zwischenschaltung von Subunternehmen angewiesen und ausschließlich planend und koordinierend tätig.



Vom Schraubensalat zum Lebensretter: Montage eines Dialyse-Geräts beim CargoLine-Partner Schäfflein.

ren oder Hochdruckreinigern. Heute geht das Dienstleistungsspektrum der Spedition weit darüber hinaus: So betreibt sie für Dolmar ein 5.000 Quadratmeter großes Lager in Hamburg, das den spezifischen Anforderungen des Herstellers exakt angepasst ist. Sie sorgt für die Verzollung der Ware, den Austausch von Bedienungsanleitungen gemäß der jeweiligen Landessprache und die Belieferung der Kunden: national an Baumärkte und Dolmar-Stationen – beispielsweise in Förstereien – sowie international an die zentralen Länderstandorte.

Anders als 4PL-Dienstleister, die nur planerisch tätig sind und alle Dienstleistungen einkaufen und koordinieren, oder reine Kontraktlogistikanbieter, die Transporte dazu kaufen müssen, bietet Bursped alles aus einer – eigener – Hand an. Über die Jahre hat die Spedition ihr Portfolio erweitert und bietet heute eine breite Palette an Kontraktlogistik-Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette an „Solche Serviceangebote sind unerschöpflich“, meint CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter

Struck. Sie reichen von Kommissionierung, Verpackung, Konfektionierungs- oder Montagearbeiten bis zu Entsorgungslogistik, der Vorfertigung von Armaturen oder Türen für die Automobilindustrie oder kundenindividuellen Reparaturen.

„Dolmar und Bursped sind ein typisches Beispiel dafür, wie Kunde und Spedition gemeinsam und schrittweise in die Kontraktlogistik hineinwachsen“, fasst Struck seine Erfahrungen zusammen.

Outsourcing reduziert Kosten

Der Trend von Unternehmen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und Teile ihrer Logistik auszulagern, hält nach seiner Beobachtung an. Welche Aufgaben allerdings an externe Dienstleister vergeben werden, ist von Firma zu Firma verschieden. Die Auslagerungstiefe ist abhängig davon, was jeweils als Kernkompetenz definiert wird. Beispiel Verlage: Während amm logistics (Konradsreuth) „nur“ dafür sorgen musste, dass die jüngste Harry-Potter-Ausgabe pünktlich um 0.01 Uhr in allen Filia-

len zweier Buchhandelsketten vorrätig war, kümmert sich Nellen & Quack (Mönchengladbach) im Auftrag von Verlagen um die Kommissionierung und die optimale Präsentation ihrer Bücher: Mit eigens dafür gefertigten Werkzeugen werden Displays für Buchhandlungen und Warenhäuser gebaut und bestückt sowie die Bücher mit Preisetiketten ausgezeichnet.

„Im Idealfall reduziert das Outsourcing 15 bis 20 Prozent der Kosten sowie bis zu 30 Prozent der Lieferzeiten“, schätzt der CargoLine-Geschäftsführer. Außerdem wird kein Kapital durch eigene Fahrzeuge oder Lager gebunden, und externe Dienstleistungen lassen sich besser an saisonale oder konjunkturelle Schwankungen anpassen. Schließlich profitieren die Kunden vom großen Branchen-Know-how und dem Netzwerk des Spediteurs.

Für die Logistikdienstleister heißt das unter Umständen, sie müssen – abhängig von den jeweiligen Kundenanforderungen – in neue Fahrzeuge, Lagerhallen und -möglichkeiten, Hard- und Software, Schnittstellen für IT-Systeme sowie die Mitarbeiterfortbildung investieren.

Kontraktlogistik braucht ein Netzwerk

„Mittelständische Unternehmen wie unsere Partner können solche Vorleistungen eher erbringen als Konzerne. Sie sind flexibler“, sagt Struck und belegt das mit dem Beispiel Balter. Der CargoLine-Partner aus Mülheim-Kärlich hat als Bauherr bereits zwei klimatisierte Hochregallager mit 12.300 Palettenplätzen für den Arzneimittelhersteller Winthrop errichtet. Von hier aus werden jährlich bis zu 35 Millionen Arzneimittleinheiten versendet.

Neben der langjährigen Zusammenarbeit mit Dolmar war die Einbindung von Burped in CargoLine ein wichtiges Kriterium für den Zuschlag. Grund: Der Verbund ist europaweit aufgestellt. Zudem beliefert er



Automatisches Kleinteilelager (AKL), Kommissionierung und Qualitätsprüfung: Bei den CargoLine-Partnern erhalten Unternehmen Transporte und Kontraktlogistik-Know-how aus einer Hand.



seit dem 1. April 2009 auch eine große Baumarktkette, ein wichtiger Dolmar-Kunde. Im Gegensatz dazu verfügen viele andere große Speditionen nicht mehr oder noch

nicht über ein solches Netzwerk. Mit großem Aufwand versuchen sie es aufzubauen. CargoLine ging derweil den umgekehrten Weg und schuf peu à peu beste Vorausset-

› Ein Mythos der Logistik

Visionäre der Branche sagten der Fourth Party Logistics (4PL) einst große Zeiten voraus. Gemeint sind Anbieter, die als „vierte Partei“ neben Versender, Empfänger und den ausführenden Logistik-Operateuren übergreifend agieren. Sie verfügen über keine eigenen Fahrzeuge, Lagerhallen oder anderweitige logistische Ausrüstung, sondern wirken lediglich planend und beratend bei der Vernetzung. Ohne eigene Betriebsmittel übernehmen sie alle logistischen Steuerungs- und Integrationsfunktionen innerhalb der Supply Chain. Ein 4PL-Anbieter agiert also als Mittler zwischen Auftraggeber und Sub-

unternehmern und bietet ihre verschiedenen Dienstleistungen in einem Gesamtpaket an.

In der Praxis setzte sich 4PL bislang allerdings wenig durch. Einer der Gründe hierfür ist, dass potenzielle Auftraggeber davor zurückschrecken, betriebsinternes Wissen preiszugeben. Darüber hinaus fehlt 4PL-Anbietern in der Regel solides Branchen- und Praxiswissen. Die Umsetzung des 4PL-Konzeptes im eigenen Unternehmen kann hingegen sinnvoll und erfolgreich sein, wie das Beispiel Verbatim (siehe Seite 7) zeigt.

zungen: „Wir haben das Netzwerk, die Logistikzentren und die durchgehende Qualität, die jeder Kontraktlogistiker braucht“, sagt Struck selbstbewusst.

Dass die Anforderungen in puncto Schnelligkeit, Flexibilität, Risikobereitschaft und Kompetenz gestiegen sind, ist für die CargoLine kein Problem. Dank ihrer spezifischen Produkte und ausgereiften IT wird sie ihnen bereits gerecht. Und an der Erfüllung neuer Kundenwünsche wird kontinuierlich gearbeitet. Die Zentrale in Dietzenbach weiß, welcher Partner mit welchen Lösungen gute Erfahrungen machte und verbreitet diese. Gemeinsam mit regelmäßigen Schulungen sorgt dies für den Transfer von Erfahrungen und Wissen untereinander.

„Virtuelle“ Logistikanbieter bieten keinen Zusatznutzen

Rein „virtuellen“ Anbietern, die unter dem Label „Fourth Party Logistics“ (4PL) eine strategische Weiterentwicklung der Kontraktlogistik versprechen, gibt Struck keine großen Chancen. Ohne Zugriff auf einen entsprechenden Fuhrpark und eigene Infrastruktur bieten sie nach seiner Überzeugung keinen Zusatznutzen. Eine „Extra-Marge“ für ausschließlich planende und koordinierende Aufgaben lässt sich deswegen nicht rechtfertigen. Darüber hinaus wird es immer schwieriger, reine Spediteure für eine hochwertige Transportdienstleistung zu finden, da gute Netzwerke häufig selbst Kontraktlogistik anbieten. „4PL-Anbieter versprechen umfassende Expertise, Synergien und eine optimale Auslastung, müssen diese aber erst mühselig einkaufen. Wer jedoch dirigieren möchte, sollte mindestens ein Instrument selbst spielen können“, so Struck. „Bei CargoLine bringen wir dies alles von Haus aus mit. Europaweit.“ ◀

Vermittler unnötig

Für den Datenspeicherspezialisten Verbatim sind Fourth Party Logistics-Anbieter keine Alternative, meint Logistic Manager Carsten Mangels.



► Für Verbatim ist Logistik eine Kernkompetenz, die wir allerdings mit unserem eigenen kleinen Logistikteam „nur“ konzeptionell und planerisch umsetzen. Bei allen Lager- und Transportdienstleistungen setzen wir hingegen auf Outsourcing.

Dabei sind wir bekannt für eine reibungslose, zuverlässige und flexible Logistik und nutzen dies auch als Marketinginstrument. Insbesondere bei der Belieferung von Elektronikhandelsketten ist Verbatim mit ständig wechselnden Anforderungen konfrontiert, auf die wir innerhalb weniger Stunden reagieren müssen. Die direkte und schnelle Kommunikation mit unseren Logistikern wie dem CargoLine-Partner Nellen & Quack ist deswegen für uns essentiell wichtig.

Mit einem Fourth-Party-Dienstleister – als Mittler zwischen uns und ihnen – würden

wir den unmittelbaren Kontakt zu unserem Netzwerk verlieren. Neben dem Zeitverlust würde auch die Identifikation unserer Dienstleister mit dem Unternehmen Verbatim unter der zusätzlichen Schnittstelle leiden. Und weil unser internes und kompetentes Logistikteam im Grunde äußerst effizient als eigener 4PL agiert, würde eine Auslagerung der Koordinierungsfunktion auch keine Kosten reduzieren.

Stattdessen arbeiten wir mit international aufgestellten Logistikdienstleistern mit eigenen Netzwerken zusammen, die über einen festen Stamm an Unternehmern verfügen und dem Qualitätsgedanken verpflichtet sind. Eine enge EDV-Anbindung, automatische Übermittlung von Daten, Planung der Sendungsmengen (Forecast) und Abliefernachweise sind Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit, die wir auch durch Dumping-Angebote nicht infrage stellen. ◀

► CARSTEN MANGELS

Carsten Mangels ist Logistic Manager EUMEA bei der Verbatim GmbH. Als Teil der Mitsubishi Chemical Group prägt das Unternehmen seit 1969 die Entwicklung der Datenspeichertechnologie. Zudem bietet es qualitativ hochwertige Produkte in den Segmenten USB-Keys, Flash-Speicherkarten, externe Festplatten sowie Computerzubehör an. Zu den Kontraktlogistikern des Unternehmens gehört der CargoLine-Partner Nellen & Quack in Mönchengladbach.



Kein Sprung in der Schüssel

Die Spedition Balter & Zimmermann befördert hochwertiges multifunktionales Porzellan des Thüringer Unternehmens KAHLA sicher und termingerecht zu deren Vertriebskunden. Wenn's sein muss, auch mit dem Pferdefuhrwerk.

► Was ist so hart wie Edelsteine, war lange Zeit so kostbar wie Diamanten, zerbricht dennoch leicht und kommt heute in fast jedem Haushalt vor? Antwort: Porzellan, die edle Variante von Keramik. Bereits vor 3.000 Jahren wurde es in China erfunden und doch blieb seine Herstellung für lange Zeit ein wohl gehütetes Geheimnis. Erst im 13. Jahrhundert brachten Kaufleute wie Marco Polo das „weiße Gold“ mit nach Europa, wo es an den Fürstenhöfen reißenden Absatz fand. Aber auch die berühmtesten Alchemisten vermochten nicht das Geheimnis zu lüften. 1708 gelang es dann im sächsischen Meißen – und später in Thüringen – das erste europäische Porzellan zu produzieren.

Es besteht zur Hälfte aus der besonders feinen Tonerde Kaolin sowie zu jeweils einem Viertel aus Feldspat und Quarz. Beim Brennen verbindet sich die in Form gegossene Masse zu einem weißen, harten, glatten Material, welches später glasiert und erneut bei Temperaturen bis 1400 Grad Celsius etwa fünf Stunden gebrannt wird. Ein komplexer Prozess, der selbst in Zeiten elektronisch geregelter Hochleistungsöfen und neuer Gussverfahren sehr viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl erfordert.

Porzellan mit Mehrwert

Das Porzellan aus Thüringen nahm im 18. Jahrhundert eine andere Entwicklung als am aristokratischen sächsischen Hof. Es wurde zur Zierde des aufstrebenden Bürgertums, welches mit Vorliebe seinen Kaffee aus feinen Tassen genoss. Heute stellt die Porzellanfabrik KAHLA in der gleichnamigen thüringischen Kleinstadt modernes



„Die besten Ideen kommen mir in der Küche“, sagt die mit internationalen Preisen ausgezeichnete Designerin Barbara Schmidt.

multifunktionales Geschirr unter den Motos „Porzellan mit Mehrwert“ und „Porzellan für die Sinne“ her. Das 1994 neu gegründete Unternehmen entwickelt Produkte, die sich den Lebensumständen anpassen und genussvollen Gebrauch ermöglichen, statt nach starrer Tischetikette zu verlangen.

Mit Erfolg: Der Krise im europäischen Porzellanmarkt zum Trotz sowie im Gegensatz zum Konkurs bekannter deutscher Porzellanmarken wie Rosenthal und Hutschenreuther, steht das Familienunternehmen KAHLA wirtschaftlich gut da und bringt neue Produktserien auf den Markt. „Das ist vor allem deshalb möglich, weil wir flexibel sind“, betont Stefan Richard, Gesamtverkaufsleiter Haushaltsporzellan. „Und das wiederum ist nur machbar, weil von der Produktidee über die Entwicklung bis hin zur Fertigung und dem Marketing alles in Deutschland durchgeführt wird.“ 67 internationale Designpreise in den letzten 15 Jahren für innovatives Produktdesign und

intelligente Verpackungen bestätigen dieses Firmenkonzept.

Allerdings sah die Geschichte des Werkes jahrelang gar nicht rosig aus. 1844 gegründet, zählte es 1914 zu den größten und bekanntesten deutschen Porzellanherstellern. Nach dem Ende des Nationalsozialismus wurde die Fabrik eine sowjetische Aktiengesellschaft – und kurz darauf volkseigener Betrieb im Verbund der „VEB Feinkeramik“. Sie vereinte später stolze 17 Porzellanwerke mit 18.000 Beschäftigten. Dann kam die Wende: 1991 verkaufte die Treuhand das Unternehmen an einen Branchenfremden. Bereits zwei Jahre später musste dieser Konkurs anmelden. Nach der Neugründung 1994 als KAHLA/Thüringen Porzellan GmbH mit umfangreichen Investitionen und der Übernahme der Firmenanteile durch die Familie Raithel ging es jedoch wieder aufwärts.

Ökologische Nachhaltigkeit

Auf eine ökologisch nachhaltige Fertigung wird bei Kahla in allen Phasen der Herstellung großen Wert gelegt: Gesundheitsgefährdende Zusatzstoffe wie Chemikalien, Schwermetalle oder Knochenasche sind in

► BALTER & ZIMMERMANN GMBH

Der Transport- und Logistikdienstleister beschäftigt 100 Mitarbeiter und zehn Auszubildende. Mit 105 eigenen und anderen Fahrzeugen sowie über Umschlag- und Logistikhallen in Korbußen und Löbichau mit 14.000 Quadratmetern werden täglich 1.300 Sendungen befördert. Seit 1996 ist Balter & Zimmermann Systempartner der CargoLine.
www.ba-zi.de



den Produkten tabu. Zudem absolvierte Kahla ein „Ökoprotit-Audit“ und spart nun mehrere Millionen Liter Trinkwasser, Tausende von Kilowattstunden Strom und Tausende von Kilogramm CO₂ pro Jahr ein. Mit der jüngsten Einführung der Porzellan Kollektion TAO, die sich durch energiesparende Brenntechnik und klare Linien und Formen auszeichnet, bekennen sich die Thüringer auch in ihrer Außenkommunikation zu Nachhaltigkeitsaspekten. Das grüne „Kahla pro Öko“-Logo tragen als Warenzeichen mittlerweile alle Verpackungen und Werbemittel der Firma. „Die Merkmale ‚schadstoffgeprüft‘, ‚fair und sozial‘ sowie ‚Made in Germany‘ sind die Eckpunkte unseres ganzheitlichen Konzeptes“, erläutert Stefan Richard.

Bruchsicherer Transport

Der nachhaltige Umgang mit Ressourcen, die Herstellung in Deutschland und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit umweltfreundlich agierenden Dienstleistern gehören neben dem innovativen De-

sign zu den wichtigsten Zielen des Unternehmens. Das schätzen auch die Kunden in Deutschland, hauptsächlich Fachhändler sowie Kauf- und Warenhäuser, die das Porzellan verkaufen. Außerdem zählen internationale Partner aus der Gastronomie und Hotellerie zum Kundenstamm.

Eine besonders wichtige Aufgabe kommt dabei dem sicheren Transport der zerbrechlichen Ware zu. Der nach DIN EN ISO 14001 und 9001:2008 inkl. HACCP-Konzept zertifizierte CargoLine-Partner Balter & Zimmermann aus Korbußen ist seit Jahren Hauptspediteur bei Lieferungen innerhalb Deutschlands sowie ins nähere europäische Ausland. Der gesamte Palettentransport wird über ihn abgewickelt. Die Aufgaben sind vielfältig: Sie reichen von der Beschaffung über das bruchsichere Verpacken und die richtige Kennzeichnung der Ware bis hin zur Koordination der Versandaufträge und Querverkehre. Gerade die Verpackung spielt bei der empfindlichen Ware eine besonders wichtige Rolle. So müssen Kartons einen Sturz aus einem Meter Höhe sicher überstehen. Werden schwere Artikel wie Teller und Platten mit leichteren Artikeln wie Kannen und Tassen in einem Paket zusammen verpackt, muss ebenfalls sichergestellt sein, dass nichts zu Bruch geht.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

„Wir leisten einen wesentlichen Beitrag, damit alle Sortimente wunschgerecht ankommen. Unsere Mitarbeiter, die das Tagesgeschäft abwickeln, wissen worauf es dabei ankommt“, sagt Petra Golisch, Vertriebsleiterin der Spedition. Das sieht Stefan Richard genau so: „Balter & Zimmer-

mann hat sich hervorragend auf unsere Anforderungen eingestellt.“ Selbst bei kurzfristigen Aufträgen reagiere der CargoLine-Partner schnell und kundenorientiert. „Ein Rekord waren zum Beispiel 102 Paletten an einem Tag, die ohne Zögern termingerecht abgeholt und unseren Kunden zugestellt wurden“, erzählt Richard anerkennend.

Er schätzt die Spedition als echten Full-Service-Dienstleister und nennt als Beispiel eine Lieferung zu einer Messe nach Madrid: „Neben dem Transport unserer gesamten Messeware, zu der die komplette Standausstattung mit Mobiliar und Vertriebsunterlagen zählte, stellte uns der spanische Landespartner von Balter & Zimmermann auch Internet- und Faxverbindungen zur Verfügung. So konnten wir noch kurz vor Messebeginn unaufwändig wichtige Fragen mit unserem Team in Deutschland klären.“

Die geradezu familiär wirkende Zusammenarbeit geht so weit, dass die Vertriebsleitungen der beiden Firmen gegenseitig ihre Mobilnummern ausgetauscht haben, um offene Fragen auch am Wochenende klären zu können. Petra Golisch erinnert sich an einen Transport auf die Insel Neuwerk. Eine Gaststätte sollte mit neuem Geschirr ausgerüstet werden. Eigentlich kein Problem. In diesem Fall aber schon: Die Insel ist generell nicht mit dem LKW zu erreichen – alle Transporte erfolgen mit einem guten alten Pferdefuhrwerk. „Wir vereinbarten kurzfristig, dass der LKW bis Cuxhaven fährt und der Fahrer dort die Ladung dem ‚Inselspediteur‘ übergibt. Bei Ebbe brachte der die Ware sicher und in Ruhe auf die Insel.“ ♦

▶ KAHLA/THÜRINGEN PORZELLAN GMBH

Die ehemalige Porzellanfabrik „VEB Feinkeramik“ im thüringischen Ort Kahla ist seit dem Jahr 1994 ein Familienunternehmen mit 300 Mitarbeitern. Sie produziert ausschließlich hochwertiges Hartporzellan und hat sich zu einem der modernsten und innovativsten Porzellanunternehmen Europas entwickelt. KAHLA-Produkte sind in 55 Ländern erhältlich.
www.kahlaporzellan.com

Partner des Jahres



André Biber, Geschäftsführer des Siegers Lebert Kempten (Mitte), freut sich mit seinen Ko-Gewinnern Heinrich Koch jun. (Geschäftsführer Koch International) und Stefan Seils (Geschäftsführer Köster & Hapke) über die Auszeichnung zum „CargoLine-Partner des Jahres 2008“.

► Franz Lebert & Co. (Kempten), Carl Köster & Louis Hapke (Sehnde) sowie Heinrich Koch International (Osna-brück) sind die „CargoLine-Partner des Jahres 2008“. Alle drei erzielten in folgenden Kategorien besonders gute Leistungen: Auslieferquote in vorgegebener Qualität und Zeit, gewissenhafter Einsatz des Packstück-Verfolgungssystems CEPRA II, absolute Sendungszahlen sowie deren prozentuale Steigerung im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Umsetzung von Corporate-

Design-Vorgaben sowie das Engagement der Mitarbeiter in Arbeitskreisen und Entscheidungsgremien der Kooperation spielten eine Rolle.

„Vor allem in puncto Qualität, Kundenservice und Sendungsanzahl konnten die Partnerbetriebe das hohe Niveau der Vorjahre erneut toppen. Dabei zeigt sich, dass die Leistungen immer homogener werden“, erläutert Peter Köster, der als stellvertretender CargoLine-Geschäftsführer zuständig für die Auswertung ist. ◀

Neue Aufträge von Konica und Co

► Nach einer äußerst kurzen Testphase, in der **Nellen & Quack** mit überdurchschnittlicher Leistung überzeugte, sorgen die Mönchengladbacher seit Mai federführend dafür, dass die Produkte von **Nestlé Purina Pet-Care** pünktlich in Deutschlands Tier- und Supermarktregalen stehen. Monatlich transportiert der Logistiker nun gemeinsam mit den übrigen CargoLinern rund 1.800 Sendungen. Die Einhaltung der Hygienerichtlinien (HACCP) sowie der Regellaufzeit von 24 Stunden kann das Nahrungsmittelunternehmen anhand von Key Performance Indicators jederzeit überprüfen.

BTG Feldberg (Bocholt) wiederum hat den kompletten Versand der nationalen Stückgutsendungen sowie der Teil- und Komplettladelungen des japanischen Kopier- und Druckerherstellers **Konica Minolta** übernommen. Es handelt sich dabei um bis zu 20 Wechselbrücken Stückgut- und Teilpartien am Tag. Der Auftrag ergänzt die Arbeit des CargoLiners **Köster & Hapke** (Sehnde), der für Konica Minolta bereits seit 2002 den Im- und Export für diverse Länder abwickelt.

Darüber hinaus trat zum 1. Juli 2009 ein erweiterter und verlängerter Beschaffungslogistikvertrag zwischen

Räder für rumänische Kinder

► Mit dem Rad zur Schule fahren, Besorgungen erledigen oder einen Ausflug zu machen ist für die meisten Kinder und Jugendlichen hierzulande selbstverständlich. Dass nun auch Mädchen und Jungen rund um Satu Mare (Rumänien) in diesen Genuss kommen, ist unter anderem Brigl aus Südtirol zu verdanken. Im Rahmen einer gemeinnützigen Aktion transportierte der CargoLine-Partner insgesamt 750 fahrtüchtige Räder in die 1.700 Kilometer entfernte Stadt.

Die Fahrräder stammen aus einer Umtauschaktion, welche die Sportler AG aus Bozen – eines der führenden europäischen Sporthandelshäuser – in Zusammenarbeit mit der Caritas durchführte: Wer Anfang April sein gebrauchtes Fahrrad bei Sportler vorbeibrachte und ein neues erstand, erhielt bis zu 500 Euro „Abwrackprämie“ und spendete gleichzeitig sein altes Gefährt. Drei Mal legte der LKW von Brigl den Weg zur Caritas-Station in Satu Mare zurück, bis alle Räder geliefert waren. Die Transportkosten trugen Sportler und Brigl, so dass der Caritas keine Ausgaben entstanden.

Tünde Löchli, Direktorin der Caritas Satu Mare, zeigte sich ganz gerührt von der Aktion: „Es gibt hier Familien mit drei, vier Kindern und lediglich 160 Euro Einkommen im Monat. Sie können für ihre Kinder keine Räder kaufen. Mit den sehr schönen und einwandfreien Fahrrädern konnten wir ihnen eine große Freude bereiten. In einer Zeit, wo alle über die Wirtschaftskrise reden, ist das für unsere Organisation eine bedeutende Hilfe.“ ◀



Ließen es sich nicht nehmen, die gespendeten Räder eigenhändig zu verladen (v.l.n.r.): Christian Klotzner (Caritas Südtirol), Andreas Goggi (Brigl), Christian Nothdurfter (Sportler AG Bozen) und Evi Mitterhofer (Brigl).



Bernd Schützendübel von Konica Minolta (z. v.l.) bei der Vertragszeichnung mit Jörg Feldberg (BTG, links), Lutz Gimbel (Köster & Hapke) und Jan Feldberg (BTG).

MTU Friedrichshafen und **Lebert & Co.** in Kraft. In Zusammenarbeit mit dem CargoLine-Netzwerk holt die Baienfurter Spedition an jedem

Arbeitstag deutschlandweit die Sendungen von rund 900 Teileherstellern ab, die MTU vom Kühler bis zum Auspuff beliefern. Anschließend verdichtet sie diese für die Auslieferung an mehrere Standorte am nächsten Tag. Die LKW-Frequenz wird so insgesamt gesenkt und optimiert. Entscheidend für die Vertragsvergabe war unter anderem die gut entwickelte IT des Stückgutnetzwerks. So werden die MTU-Materialnummern übernommen und mit den Sendungsnummern der CargoLine verknüpft, um jederzeit den Bestellstatus abfragen zu können. ◀

AEO aktuell

► Wer als Hersteller international tätig ist, muss eine durchgängig zertifizierte Lieferkette nachweisen können. Um diesen Anforderungen zu entsprechen, haben wieder acht CargoLine-Partnerunternehmen – Balter Logistics (Mülheim-Kärlich), Bursped (Hamburg), Englmayer (Leopoldsdorf, Wels/Österreich), Köster & Hapke (Sehnde), Lebert (Erbach), Lebert (Kempten), Streck (Freiburg) und Zufall (Göttingen) – das begehrte Zertifikat AEO-F (Authorized Economic Operator) beantragt und erhalten.

Dieses weist die Speditionen gegenüber Verladern und internationalen Zollbehörden als „Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte“ und damit als besonders vertrauenswürdige Partner im internationalen Warenmanagement aus. „F“ steht dabei für „Full“, die höchste Zertifizierungsstufe. Insgesamt sind nun bereits 14 CargoLiner AEO-F-zertifiziert.

Das AEO-Zertifikat wurde am 1. Januar 2008 eingeführt. Es ist ein wichtiger Bestandteil der Zollsicherheitsinitiative der Europäischen Union. Zur Erlangung müssen Unternehmen in einem umfangreichen Prüfungsverfahren nachweisen, dass sie ihr Geschäft



auf Basis hoher, detailliert festgelegter Sicherheitsstandards betreiben. Dafür profitieren sie und ihre Kunden von vereinfachten und beschleunigten Zollformalitäten bei der Ein- und Ausfuhr von Waren. ◀

transport logistic 2009: Mehr konkrete Vereinbarungen

► „Unsere Entscheidung, trotz Krise in gewohntem Umfang auf der transport logistic in München auszustellen, war richtig. Wir konnten sogar mehr

konkrete Aufträge mit nach Hause nehmen als in den Vorjahren. Außerdem war es die ideale Plattform, unser noch junges Produkt ‚NightLi-

neEurope NextDay‘ weiter vorzustellen“, fasst CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck den Auftritt der Stückgutkooperation auf der diesjährigen Branchen-Leitmesse im Mai zusammen.



Staatssekretärin Katja Hessel vom Bayerischen Wirtschaftsministerium im Gespräch mit CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck, Ralf Amm (Amm Spedition, Nürnberg) und Willi Thiel, Bereichsleiter Marketing und Produktentwicklung der Stückgutkooperation.

Zahlreiche Besucher hoben hervor, dass sich die Atmosphäre am CargoLine-Stand von vielen anderen Ständen abhob. Tatsächlich war von Krisenstimmung keine Spur: Dank stabiler Partner sowie gezielter Prozessoptimierungen in den letzten 18 Monaten kann der Verbund zuversichtlich sein, auch 2011 wieder in gewohnter Stärke in Halle A5, Stand 306 Flagge zu zeigen. ◀

Interfracht im Wettkampffieber: Sieg oder gebrochenes Bein



► Wer denkt, ein Wettkampf unter Schweizer Kollegen würde gemütlich ablaufen, der irrt sich gründlich! Mit vollem Einsatz kämpften 58 Interfracht-Mitarbeiter sowie Mitinhaber Roland Fürer in bis zu zehn Disziplinen darum, auf dem Siebertreppchen stehen zu dürfen. Abgebrochene Fingernägel beim Bowling wurden dafür ebenso in Kauf genommen wie Muskelkater an unerwarteten Stellen nach dem Squashen. Und beim Skirennen, einem Kampf um hundertstel Sekunden, gab es nur eine Devise: Sieg oder gebrochenes Bein!

Die zehn Disziplinen – Badminton, wahlweise Billard oder Jass (ein typisches Schweizer Kartenspiel), Bowling, Curling, Go-Kart-Fahren, Gol-

fen, Minigolfen, Rennen, Skirennen und Squashen – wurden auf Vorschlag der Mitarbeiter ausgewählt und gemeinsam absolviert. Für das Endergebnis wurden die jeweils fünf besten Resultate pro Teilnehmer gewertet. Am 30. Juli durften dann Sandra Rudin sowie ihre punktgleichen Kollegen Andreas Bussmann und Kurt Michel als glückliche Gewinner die Champagnerkorken im Rahmen einer ausgelassenen Feier knallen lassen. Doch so ernsthaft die Interfracht-Mit-

arbeiter um den Sieg kämpften, dominierte doch der Spaß. Vor allem war es eine schöne Gelegenheit, Kollegen aus anderen Abteilungen besser kennen zu lernen. Der Initiator des Wettkampfes, Roland Fürer, freute sich über die positive Resonanz, die sein Zehnkampf unter der Belegschaft fand: Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter nahm daran in ihrer Freizeit teil. „Ein Zeichen, dass Interfracht für die meisten mehr ist als ein x-beliebiger Arbeitsplatz“, so Fürer. ◀



Reichweite deutlich ausgedehnt

► Seit dem 1. Oktober 2009 bietet CargoLine regelmäßige Transporte in weitere Länder Osteuropas, in die GUS-Staaten, den Maghreb sowie den Nahen und Mittleren Osten an. Möglich macht dies eine strategische

wie weiten Teilen Europas verteilt und die Beschaffungslogistik ausführt. M&M hat dazu einen eigenen Standort direkt am Europahub der Stückgutkooperation im hessischen Bad Hersfeld eingerichtet.



(v.l.n.r.): Jens Krüger (Director Road Logistics), Ewald Kaiser (Chief Executive Officer), beide M&M Militzer & Münch International Holding AG, Jörn Peter Struck (Geschäftsführer CargoLine GmbH), CargoLine-Beiratsmitglied André Biwer (Geschäftsführer Franz Lebert & Co.)

Allianz mit dem Schweizer Transport- und Logistikunternehmen Militzer & Münch (M&M). Der ausgewiesene Ost-Spezialist für Landverkehre übernimmt die diesbezügliche Distribution, während CargoLine die Sendungen von M&M-Kunden aus diesen Ländern in Deutschland so-

„Transporte nach beziehungsweise von Polen, Slowenien, Tschechien und Ungarn bieten wir ja bereits seit geraumer Zeit an. Mit M&M können wir den Service in Richtung Osten und Mittelmeerraum deutlich ausweiten“, erläutert CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck. „Zudem eignet sich das gemeinsame Netzwerk optimal für multinationale Großunternehmen, die ihre Waren über weite Strecken beschaffen oder distribuieren.“

„Unsere Gesellschaften in den beteiligten Ländern können ihren Kunden nun sowohl für die internationale Beschaffungs-, als auch für die Distributionslogistik in Richtung Deutschland und Westeuropa neue flächendeckende und attraktive Konzepte anbieten“, ergänzt Ewald Kaiser, Chief Executive Officer von M&M. „Dies stellt einen weiteren entscheidenden Schritt zu einem neu strukturierten Landverkehrskonzept dar.“ ◀



M&M-Niederlassungen in Rades/Tunesien und Casablanca/Marokko.

Kluger Nachwuchs

► Die Auszubildenden der CargoLine-Partner Koch International (Osnabrück), Nellen & Quack (Mönchengladbach), Schäfer (Neunkirchen) sowie Schmidt-Gevelsberg (Schwelm) zählen zu den schlauesten in Deutschland. Das bewiesen die Jungspediteure im großen Wissenstest „Best Azubi 2009“, den die Fachzeitschrift VerkehrsRundschau alljährlich durchführt. Mehr als 1.500 Nachwuchskräfte aus über 190 Speditionen nahmen an dem Wettbewerb zuletzt teil. Bester CargoLine-Azubi in der Einzelwertung war Sebastian Graef von Koch International auf einem hervorragenden 53. Rang, zweitbesten Benedikt Dörner (Schäfer) auf Platz 73. Auch in der Mannschaftswertung ließen die jungen CargoLiner zahlreiche bekannte Mitbewerber deutlich hinter sich: Koch International erzielte den 13. Platz, Schmidt-Gevelsberg den 20. und Nellen & Quack den 23. Platz.

Für die erfolgreiche Teilnahme am „Best Azubi“-Wissenstest mussten die Nachwuchskräfte innerhalb von knapp zwei Monaten acht Fragebögen aus dem Themenkomplex Spedition, Transport und Logistik beantworten. Die kniffligsten Fragen wurden von namhaften Praktikern gestellt. ◀

Frische Luft für Hollands Tulpen



► Die Firmenfarben sind Gelb und Blau, aber tief im Innern ist Rotra grün: Zur Flotte des niederländischen CargoLine-Partners gehört seit kurzem ein Mercedes-Benz Eonic 1828 LL, der mit Erdgas betrieben wird. Seine 279-PS-Maschine unterschreitet hinsichtlich des CO₂-Ausstoßes sogar den EEV-Standard (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle), dessen Grenzwerte noch einmal unter denen der strengen Euro-5-Norm liegen. Darüber hi-

naus ist der Eonic besonders geräuscharm und eignet sich daher bestens für den Verteilerverkehr in Städten sowie dicht besiedelten Gebieten.

Bereits im letzten Jahr hat der niederländische CargoLine-Partner in einem Feldversuch den europaweit ersten Ethanol-LKW im nationalen Verteilerverkehr getestet. Das Scania-Modell produziert rund 90 Prozent weniger Kohlendioxid als herkömmliche Diesel-LKW. ◀

In der Ruhe liegt die Kraft

Leitende Frauen im Speditionsgewerbe sind immer noch eine Ausnahme. Bei Schmidt-Gevelsberg in Schwelm jedoch lenkt Karin Dahlmann den Bereich Nahverkehr und steht ihre Frau.

► Das Büro ist modern und sachlich eingerichtet – mit zentralem Blick auf den Hof, in dem gerade CargoLine-LKW rangieren. Karin Dahlmann sitzt mit dem Rücken zu ihrem PC und schenkt Kaffee ein. Sie trägt ein langes weißes Hemd, eine modische Brille, weite Jeans und sportliche Ledersneaker. Auf Anhieb macht die Leiterin Nahverkehr einen sympathischen und kompetenten Eindruck.

Als Vorgesetzte von 25 Angestellten koordiniert und überwacht Karin Dahlmann über ihre Disponenten die Touren von 109 Fahrern ihrer 24 Transportunternehmer und acht Fahrer des eigenen Fuhrparks. Sie bewegt jeden Tag 1.300 Sendungen mit einem Transportvolumen von 400 Tonnen und holt noch einmal 500 Tonnen für den Bereich Fernverkehr/Export ab.

Kühlen Kopf beim Super-GAU

Bereits kurz nach ihrem Arbeitsbeginn um 6:30 Uhr hat sie die Dispositionslisten kontrolliert und die Fahrten der Abholer abgesprochen. Dann kommen schon die ersten Statusabfragen und Checks, ob alle Termine eingehalten wurden. „Meine Kraft liegt in der Ruhe. Ich finde für fast jedes Problem eine Lösung“, sagt sie souverän. Peter Köster, ihr ehemaliger Vorgesetzter und heutige stellvertretende Geschäftsführer von CargoLine, schätzt Karin Dahlmanns Arbeitseinsatz sehr: „Sie arbeitet zehn bis elf Stunden am Tag und hat Nerven wie Drahtseile.“



Derartige Nerven braucht man in der Branche, denn es kann unerwartet zum Super-GAU kommen: Der komplette Ausfall der EDV, wie ein Mal geschehen. „Morgens um halb fünf wurde ich per Handy informiert, dass nicht ein einziger Computerarbeitsplatz funktionstüchtig sei. Da der Fehler nicht zu finden war, entschloss ich mich, eine manuelle Abfertigung des Nahverkehrs durchzuführen“, berichtet sie, ohne mit der Wimper zu zucken. Kurzerhand wurden alte Schreibmaschinen aus dem Keller geholt, entstaubt und – dank der an der Ware befindlichen Lieferscheine – manuelle Rollkarten geschrieben. Mit einer Verzögerung von nur knapp vier Stunden konnten dann alle Nahverkehrsfahrzeuge das Depot verlassen. „Ohne ein leistungsfähiges Team wäre das nicht möglich gewesen“, erinnert sich Karin Dahlmann und hält die Schreibmaschinen vorsichtshalber bei sich im Büro deponiert.

Trotz Kind kein Karriereknick

Ob als Truckfahrerin oder Bundeskanzlerin: Frauen erobern Berufswelten, welche lange Zeit den Männern vorbehalten waren. Karin Dahlmann gehört dazu. „Ich bin mit der Branche groß geworden. Mein Vater war bereits Fernfahrer bei der damaligen Spedition ‚Ernst Schmidt jun. Witwe‘ in Gevelsberg. Dort habe ich im August 1969 mit meiner Ausbildung zur

Speditionskauffrau begonnen.“ Sie arbeitete bis 1982 in der Firma – dann kam ihre Tochter zur Welt. Zusammen mit ihrem Mann gründete sie ein eigenes kleines Transportunternehmen. 16 Jahre später ging sie nach einer Anfrage als „Disponentin Nahverkehr“ wieder zu ihrem alten Arbeitgeber zurück. Im Jahr 2001 bekam sie Handlungsvollmacht übertragen und wurde Leiterin des Bereichs Verkehrsleitung Nahverkehr. „Das war ein entscheidender Tag in meinem Arbeitsleben“, erinnert sie sich. „Ich würde den Weg immer wieder gehen und habe die Entscheidung bei der Berufswahl nie bereut“, sagt sie, obwohl die Branche nach wie vor von Männern dominiert wird.

Mehr Frauen gewünscht

Werden Frauen in diesem Gewerbe akzeptiert? „Wenn sie gute Arbeit machen, auf alle Fälle“, betont sie. „Es sollten viel mehr Frauen den Mut haben, im Logistik- und Speditionsbereich an verantwortlicher Stelle zu arbeiten.“ Ihre heute 27-jährige Tochter arbeitet als Bankkauffrau im Investmentbereich ebenfalls in einer Männerdomäne. „Arbeite nicht immer so viel!“, sagte Karin Dahlmann neulich zu ihr. Aber ihre Tochter antwortete nur: „Mama, das hast du doch auch gemacht. Ich muss halt meine Frau stehen!“ ◀

Theo, wir fahren nach Lodz

Das Werk in Polen, die Kunden in Frankreich: Wer konkurrenzfähig bleiben will, muss schnell und international agieren. Mit NightLineEurope NextDay können Unternehmen ihre Ware über Nacht punktgenau von „A“ nach „B“ bringen lassen.

► Heute Lodz, morgen Lyon – Sängerin Vicky Leandros hätte an NightLineEurope NextDay sicherlich ihre Freude gehabt. Seien es Ersatzteile, medizinische Produkte oder Maschinen – dank dieses neuen Services erreichen alle Sendungen über Nacht ihren Bestimmungsort. „Dabei bringen wir Stückgut in zahlreiche Länder Europas. Direkt bis zum Empfänger. Schließlich müssen sich Unternehmen auch international darauf verlassen können, dass ihre Waren oder Rohmaterialien pünktlich ankommen“, erklärt CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck. „Deshalb entwickeln wir für sie intelligente Terminverkehre wie NightLineEurope NextDay.“

Regelmäßig auf Sendung

Der auf Farben und Lacke spezialisierte Hersteller Teknos mit Hauptsitz in Helsinki nutzt den Dienst beispielsweise, wenn er mit der Fertigung im Rückstand ist. „Dann muss der Liefertermin unbedingt eingehalten werden“, so Logistikleiter Bjarne Norlyk. Vom dänischen Horsens und

Vamdrup aus wird die Ware nach Deutschland, Frankreich, Holland, Polen und Tschechien gebracht. Hundert Prozent just in time, versteht sich. Zuständig für den Transport ist der dänische CargoLine-Partner Otto Hansen. Neben Teknos wickelt er für weitere Kunden ebenfalls paneuropäische Nachtfahrten ab.

Obwohl NightLineEurope NextDay erst seit Anfang dieses Jahres im Portfolio des Verbundes ist, sind viele Auftraggeber mittlerweile Stammkunden. So fährt die MTG Mannheim für den Messgerätehersteller Stabila mehrmals im Monat nach Österreich. Auch die Heidelberger Naturfarben GmbH zählt zu den MTG-Kunden. Sie bietet im Spielwaren- und Kosmetikbereich Produkte aus Naturfarben an und lässt ihre – unter dem Namen „Tinti“ – bekannte Kinderpflegeserie per NightLineEurope NextDay regelmäßig zu Großhändlern, Fachgeschäften und Apotheken mit Sitz in Europa bringen, vor allem nach Österreich.



Der rein pflanzliche Pflege- und Badespaß findet hier wichtige Absatzmärkte.

Mit Netz und doppeltem Boden

Die Heidelberger Naturfarben möchten auf den neuen Service nicht mehr verzichten. „Er ist optimal: Von der Betreuung über die Zuverlässigkeit der Auslieferung bis zum Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt alles“, so deren Logistikleiter Markus Bächstädt. „Wir wollen den Dienst daher künftig verstärkt nutzen, um unseren Kunden Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit zu garantieren.“

Ein Grund für den „stimmigen Service“ liegt in dem stabilen, flächendeckenden Netzwerk der CargoLine – bestehend aus rund 70 Partnern im In- und Ausland. Für sie gelten verbindliche Service-Levels auf Basis von ISO-Standards, beispielsweise Hygienevorschriften (HACCP), die über Grenzen hinweg für eine einheitlich hohe und garantierte Qualität sorgen.

Doch vor allem das klar definierte Leistungsspektrum hebt den Dienstleister deutlich von der Konkurrenz ab. Bis ins kleinste Detail ist alles genauestens durchgetaktet, geplant und festgelegt: Seien es erreichbare Destinationen, die separate



Abbildung im Sendungsverfolgungssystem oder Verfahrensregelungen für kritische Situationen. Was geschieht beispielsweise, wenn ein Stau die Wegstrecke blockiert? Oder ein Unfall die Weiterfahrt behindert? „Dann greifen wir auf Fahrer und Wagen zurück, die wir für solche Notfälle bereithalten“, erklärt der CargoLine-Geschäftsführer. „Was auch immer geschehen mag: Die Sendung kommt wie versprochen an!“ Nur bei höherer Gewalt sind die CargoLiner machtlos.

Hohe Transparenz dank Track & Trace

Eine wichtige Voraussetzung für die Ankunft der Sendung „in time“ ist selbstverständlich die Erreichbarkeit einer Region innerhalb eines Tages. Struck dazu: „Nach London kommen wir ohne Probleme. Pan-europäische Transporte nach Manchester hingegen lassen sich in dieser Zeit mit dem LKW nicht realisieren.“ Aber welche Zustellungen sind konkret möglich? Antworten dazu erhalten Interessenten über die Internet-Plattform des Netzwerkes: Auf www.cargoline.de befinden sich unter „Produkte/NightLineEurope NextDay“ eine übersichtliche Europakarte sowie eine komfortable Suchfunktion für Start- und Zielort.

Darüber hinaus können Kunden dort überprüfen, wo sich ihre Sendung gerade

SO WEIT REICHT NIGHTLINE EUROPE NEXTDAY:

Belgien, Dänemark, Deutschland, Luxemburg, die Niederlande, Österreich und die Schweiz werden von CargoLine komplett beliefert. Hinzu kommen zahlreiche Metropolen und Wirtschaftsregionen in England, Frankreich, Italien, Polen, Schweden und Tschechien. Weitere Destinationen sind auf Anfrage möglich.



befindet. Möglich macht's das einfach zu bedienende CEPR II®-System, mit dem sich rund um die Uhr der Transportstatus abfragen lässt. Alternativ kann man sich per E-Mail informieren lassen. Abliefernachweise samt Unterschrift sind ebenfalls online verfügbar.

Alles aus einer Hand

Ein weiterer Pluspunkt: Wer bereits mit einem CargoLine-Partner zusammenarbeitet, kann seine europäische Eilsendung gemeinsam mit seinem anderen Stückgut aufgeben. Er muss sich also nur auf einen Dienstleister einstellen, nur eine Rechnung überprüfen und nur eine Abwicklungsrichtlinie beachten. Für das Kerngeschäft bleibt dem Auftraggeber damit mehr

Zeit. Oder für ein kleines Freudentänzchen. Denn „Theo, wir fahren nach Lodz“ wurde in England als „Danny, Teach Me to Dance“ ein Hit. ◀

TIPP

Sie finden über die Internetseite www.cargoline.de ganz leicht heraus, ob Ihre Sendung mit dem neuen Dienst zugestellt werden kann. Hier erfahren Sie zudem, welcher CargoLine-Partner für Sie zuständig ist. Einfach Start- und Zielland eingeben sowie die ersten beiden Ziffern der jeweiligen Postleitzahlen!

Die richtigen Maßnahmen

Mit der Insolvenz der US-amerikanischen Bank Lehman Brothers im September 2008 ist die Finanzwelt – und mit ihr die Weltwirtschaft – in eine Schiefelage geraten. Doch anstatt dem Wirtschaftsabschwung untätig zuzusehen, nutzen Heiner Hoffmann und Willi Thiel, Inhaber beziehungsweise Geschäftsführer der CargoLine-Gesellschafter Nellen & Quack und Balter Logistics, die Situation für sinnvolle Verbesserungen in ihren Unternehmen.



Nutzen die Krise zum Vorteil ihrer Unternehmen: CargoLiner Heiner Hoffmann (links) und Willi Thiel

► Herr Hoffmann, wie stark ist Nellen & Quack derzeit von der Krise betroffen?

Heiner Hoffmann: Nicht so stark wie Kollegen, die vornehmlich für die Automobilindustrie und das produzierende Gewerbe arbeiten. Zwar spüren auch wir die Krise, die Schmerzen sind aber nicht so groß. Auch weil wir unser Kontraktlogistik-Geschäft in den letzten Jahren ausgebaut haben.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie diesbezüglich?

Heiner Hoffmann: Bereits im Sommer 2008 haben wir unseren Vertrieb verstärkt und auf die heutige Situation vorbereitet. Fehlende Volumina konnten wir durch Neugeschäft wie Nestlé PURINA PetCare kompensieren.

Mussten Sie Kurzarbeit anmelden?

Heiner Hoffmann: Wir haben uns natürlich mit Kurzarbeit beschäftigt und auch die Voraussetzungen hierfür geschaffen, brauchten diese aber bislang – Gott sei Dank – nicht anzumelden.

Herr Thiel, wie sieht das bei Balter aus?

Willi Thiel: Bei uns gab es von März bis Ende August Kurzarbeit. Zuerst ist uns dieser Schritt sehr schwergefallen, weil wir als Mittelständler solche Maßnahmen nicht gewohnt waren, wir haben das Thema zunächst sehr kontrovers diskutiert. Doch dann haben wir die freie Zeit genutzt, um unsere Mitarbeiter weiterzubilden. In Verbindung mit der DEKRA haben wir ein Schulungsprogramm entwickelt, das vom Fahr-

training über Fremdsprachenkurse bis hin zu komplexen IT-Anwendungen reicht.

Wie wurden Kurzarbeit und Weiterbildung von Ihren Mitarbeitern aufgenommen?

Willi Thiel: Die Mitarbeiter stehen hinter unserer Entscheidung. Sie sehen, dass wir uns anstrengen und dass sie von einer Weiterbildung profitieren. Und vielleicht auch ein wenig, weil wir das Kurzarbeitergeld freiwillig auf 100 Prozent aufgestockt haben. *(lächelt)*

Inwiefern hilft es Ihnen in der jetzigen Situation, CargoLiner zu sein?

Heiner Hoffmann: Das ist klar ein Vorteil. Wir unterstützen uns gegenseitig mit Rat und Tat und haben gemeinsam Prozesse überprüft beziehungsweise Maßnahmen erarbeitet, beispielsweise im Bereich Hauptlaufoptimierung, die alle Partner in der jetzigen Situation weiterbringen. Da ist CargoLine anderen Kooperationen und gerade auch Konzernen um einiges voraus.

Willi Thiel: Ja, ich kann mich noch gut an eine Strategiesitzung erinnern, in der die Aussage getroffen wurde: „Die CargoLine ist unsere Lebensversicherung.“ Genau diese Aussage hat heute umso mehr Bedeutung. Wir ha-





ben einen guten Ruf im Markt und arbeiten hart daran, diesem jeden Tag gerecht zu werden. Das Netzwerk ist stabil, wir sind europaweit gut aufgestellt und arbeiten eng zusammen. Darauf kann man bauen. Aber man darf die Unterstützung der CargoLine nicht als gegeben und selbstverständlich hinnehmen.

Stellen Sie bei Ihren Kunden derzeit ein verändertes Kaufverhalten fest?

Willi Thiel: Viele Auftraggeber haben ihre Lagerbestände verkleinert, um die Kapitalbindung zu reduzieren. Im Gegenzug werden nun unsere Premiumprodukte wie NextDay-Verkehre national und international verstärkt nachgefragt.

Derzeit gehen viele Mitbewerber mit Kampfpreisen in Verhandlungen. Was halten Sie davon?

► HEINER HOFFMANN

Heiner Hoffmann hat das 125 Jahre alte Traditionsunternehmen Nellen & Quack (Mönchengladbach) aus eigener Kraft von einer Konzernniederlassung in einen soliden inhabergeführten Betrieb zurück verwandelt. 210 Arbeitnehmer bewirtschaften heute rund 16.500 Quadratmeter Logistikfläche auf einem Areal von 55.000 Quadratmetern. Seinen Schwerpunkt hat der CargoLine-Gesellschafter in Transport- und Kontraktlogistikdienstleistungen für den Handel. Seit 1999 zeichnet Hoffmann für den Bereich Produktion und damit für partnerübergreifende Abläufe innerhalb der Kooperation verantwortlich.

Heiner Hoffmann: Mittel- und langfristig passiert doch zweierlei: Bei den entsprechenden Transportunternehmen schrumpft die Rendite, da wird der eine oder andere auf der Strecke bleiben. Aber selbst in großen Expeditionen gehen Kampfpreise immer zu Lasten der Qualität. So oder so ist der Kunde der Leidtragende.

Wie bewerten Sie das Verhalten von CargoLine in der Krise?

Heiner Hoffmann: Es wurden schnell die richtigen Maßnahmen ergriffen. Unter anderem haben wir einen Punktekatalog erarbeitet zu Themen wie Einsparpotenziale in unterschiedlichen Bereichen, den die CargoLiner individuell einsetzen können.

Willi Thiel: Unser Vorteil ist auch, dass wir bereits seit Jahren regelmäßig Workshops und Schulungen durchführen. Somit konnten wir unmittelbar mit neuen Kursen auf die veränderten Marktbedingungen reagieren. Besonders positiv sind die Workshops „Fit for CargoLine“. Dort erfahren wir von unseren Mitarbeitern, wo es in der täglichen Praxis Verbesserungspotenziale gibt. Unsere Mitarbeiter sind also unmittelbar in die Optimierung unserer Prozesse eingebunden

und dadurch motiviert. Gleichzeitig profitieren alle vom Know-how-Transfer.

Herr Thiel, war es in dieser wirtschaftlich angespannten Zeit richtig, auf der „transport logistic“ auszustellen?

Willi Thiel: Absolut! Es war wichtig und richtig, als eine der führenden Mittelstandskooperationen Präsenz zu zeigen und unser neues Produkt NightLineEurope NextDay zu bewerben. Vor allem aber waren in diesem Jahr mehr Entscheidungsträger auf der Messe als in den Vorjahren, sodass wir bei gleicher Anzahl Gespräche wie 2007 mehr konkrete Vereinbarungen treffen konnten.



► WILLI THIEL

Seit 23 Jahren ist Willi Thiel bei Balter Logistics tätig, davon 15 Jahre als Geschäftsführer. 170 Mitarbeiter, eine Gesamtfläche von 65.000 Quadratmetern sowie 15.000 Quadratmeter Logistikareal umfasst das Unternehmen, das sich in vierter Generation im Besitz der Familie Balter befindet. Zu den Kunden des CargoLine-Gesellschafters zählen Firmen aus dem Handel, der Papier- und Pharmaindustrie sowie dem Gesundheitswesen, für die Balter komplexe Kontraktdienstleistungen abwickelt. Den Bereich Marketing & Produktentwicklung der Stückgutkooperation verantwortet Willi Thiel seit 2003.

Welche Prognose haben Sie für die Zukunft?

Heiner Hoffmann: Meines Erachtens haben wir den Scheitelpunkt hinter uns. Dies gilt zumindest für den heimischen Markt. Das Europageschäft ist sicher differenzierter zu sehen.

Willi Thiel: Ich bin überzeugt, dass die CargoLine die schwierige Zeit gut überstehen wird. Wir alle haben in den vergangenen Jahren erheblich in unsere IT-Systeme sowie in unsere internationalen Verkehre investiert. In beiden Bereichen sind wir hervorragend aufgestellt, sodass sich diese Investitionen nun auch auszahlen werden. Diesbezüglich hat uns auch die Messe Mut gemacht. ◀

Ladungssicherung: Gut verpackt ist halb gewonnen

Dellen und Risse – selbst bei größter Sorgfalt kommt es vor, dass Sendungen während des Transports beschädigt werden. Ursache hierfür ist häufig eine mangelhafte oder gar fehlende Verpackung. Wer haftet in einem solchen Fall? Und wie sieht eine ordnungsgemäße Verpackung aus?

► „In einem Schadensfall argumentieren Absender häufig, die von ihnen verwendete Verpackung sei handelsüblich. Deshalb habe der Spediteur den Schaden zu tragen. Dabei vergessen sie allerdings, dass ‚handelsüblich‘ nicht gleich ‚transportsicher‘ bedeutet“, erklärt Manfred Dahmen, Fachbereichsleiter Verkehrshaftungsversicherungen bei der Aktiv Assekuranz Makler GmbH, Niederlassung Duisburg. „Güterschaden werden grundsätzlich nach dem Verursacher- und nicht nach dem Schadenentstehungsprinzip bewertet. Der Versicherer hinterfragt daher, ob der Schaden auf eine raue Behandlung des Gutes zurückzuführen ist oder darauf, dass die Verpackung womög-

lich den normalen Transportbeanspruchungen nicht gerecht wurde.“

„Normale“ Härte

Doch was bedeutet in diesem Zusammenhang „normal“? Manfred Dahmen dazu: „Gerade im LKW-Verkehr sind eine starke Bremswirkung sowie Fliehkräfte in Kurven übliche Fahrerschütterungen, für die der Spediteur oder Frachtführer folglich nicht haftet.“ Der Absender, der für die Verpackung grundsätzlich verantwortlich zeichnet, hat die Ware deshalb so zu verpacken, dass sie auch schlechte Wegstrecken ohne Beschädigungen übersteht. Schrumpft ein Hersteller beispielsweise eine hochempfindliche Maschine nur mit Kunststoff ein, ist diese zwar vor Nässe, kaum aber nicht vor Stößen geschützt. Und ein Euro-Pappkarton ist bei weitem nicht stabil genug, um darin schwere Eisenscheiben zu befördern.

Maßgeschneiderter Schutz

Bei der Wahl der angemessenen Verpackung sollte der Absender auch berücksichtigen, dass eine Sendung gerade im Stückgut- beziehungsweise Sammelgutverkehr Umladetätigkeiten ausgesetzt ist. Zudem spielen Strecke, Fahrzeug, Witterung und Transportdauer eine Rolle.

Viele Absender vergessen zudem, dass eine ordnungsgemäße Verpackung mehr als eine stabile Hülle umfasst. Die Sicherung/Befestigung des Gutes auf Ladehilfsmitteln wie Paletten gehört ebenfalls dazu. Websei-

ten wie www.lasiportal.de geben Tipps zur Auswahl geeigneter Ladungssicherungs-Instrumente. Dort findet sich auch ein kostenloser Ladungssicherungs-Rechner für die Befestigung der Sendungen im Fahrzeug.

Schadenersatz: ja oder nein?

Zusammengefasst bedeutet dies: Ein Verkehrshaftungsversicherer beurteilt zunächst die Ursache und dann erst die Höhe des Schadens. Ist dieser auf mangelhafte oder fehlende Verpackung zurückzuführen, haftet der Absender. Ein Schadenersatz erfolgt in diesem Fall nicht. Verursachte jedoch der Verkehrsträger/Spediteur ein haftungsauslösendes Ereignis, erstattet der Versicherer Schadenersatz auf Grundlage der AGB oder von gesetzlichen Bestimmungen aus dem Transportrecht.

Schutz vor Ansprüchen Dritter

Übrigens: All diese Vorsichtsmaßnahmen helfen dem Absender nicht nur, seine Ware zu schützen. Sie bewahren ihn auch vor Haftungsansprüchen seitens weiterer Personen. Beispielsweise wenn aus nachweisbar mangelhafter Verpackung ein Schaden gegenüber Dritten entsteht. ◀



► „DIE DREI GRUNDSÄTZE DER VERPACKUNG“:

- Die transportsichere Verpackung obliegt grundsätzlich dem Absender.
- Sie muss den Transportbedingungen angemessen sein.
- Nicht vergessen, die Sendung auf den Ladehilfsmitteln zu befestigen.



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



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 60 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 Irlxleben
Tel. 03 92 04/8 79-0

► 4....

Nellen & Quack Logistik GmbH
& Co. KG
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 Helmraath 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....

ABX LOGISTICS (Deutschland)
GmbH
63128 Dietzenbach
Tel. 0 60 74/3 07-0

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

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 Röhlein
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 & Co
Logistik und Transport GmbH
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 Batorbágy
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

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

Labatra Sp. Z. o. o.
PL-43-187 Orzesze-Zawisz
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 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