

CargoTime

DAS MAGAZIN DER  CargoLine



Lean Management

Wie Logistik von schlanken Strukturen profitiert



Weshalb Teekanne sich bei Nellen & Quack wohlfühlt. [▶ Seite 10](#)

Für Körper & Seele



Was den Golfprofi Carl Williams mit Interfracht verbindet. [▶ Seite 15](#)

Hobby mit Handicap



Warum CargoLine ihre Gesellschafterstruktur modernisiert. [▶ Seite 16](#)

Neu aufgestellt

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Manuel Drescher

Vorstand (Vorsitz)

Am Alten Bahnhof 8 ■ D-97332 Volkach
Fon: +49 93 81 71 77 8-16
Mobil: +49 17 6 17 17 78-16
Fax: +49 93 81 71 77 8-816
m.drescher@eikona.de ■ www.eikona.de

- ✓ speziell für die Transport Logistik-Branche
- ✓ Anbindung an ERP oder TMS
- ✓ übersichtliches Dashboard
- ✓ intelligente Adressverwaltung
- ✓ Mitbewerber mit Stärken und Schwächen
- ✓ optimaler Verkaufsprozess

- ✓ Transportaufträge, Besuchsberichte, Telefonate oder der vollständige Schriftverkehr werden mit Kontakten verknüpft
- ✓ Analyse- und Reportingfunktionen verbessern Strategien



Termin mit login: INFORMATIONEN- UND BERICHTSWESEN

Immer aktuelle Daten und Informationen für unternehmerische Entscheidungen!

Einheitliche und vollständig integrierte Basis für das Berichtswesen

① Von der eindeutigen Kennzahl bis hin zu komplexen Analyse-Berichten, weitgehende Darstellung aller unserer Anforderungen

Intuitive Nutzung der gewohnten Microsoft MS-Office Funktionen und Ansichten

langjährigen Expertise in der Transport + Logistik Branche und Business Intelligence Projekten

perfekt für uns!

login GmbH Beratung · Logistik · EDV
58332 Schwelm · Wilhelmstraße 45
Fon 0 23 36-49 06-0 · Fax 0 23 36-49 06-29
gunnar.zeisler@login-online.de
www.login-online.de



GUNNAR ZEISLER
Geschäftsführer



Liebe Leser,

was bei Automobilherstellern seit Jahren zum Produktionsstandard gehört, ist in anderen Branchen längst nicht selbstverständlich – Lean Management: Die Schaffung von qualitätsorientierten, effizienten Prozessen ohne Verschwendung. Zwar verfügt manches Unternehmen bereits über ein ausgereiftes Qualitätsmanagement, doch das logistische Optimierungspotenzial geht darüber hinaus.

Externe Dienstleister können die schlanken Prozesse ihrer Auftraggeber unterstützen oder gar weiterentwickeln (Seite 4). CargoLine-Partner Balter beispielsweise verantwortet ein regionales Distributionscenter des Hygieneartikelherstellers KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL*. Neben dem Bewirtschaften und der Kommissionierung kümmert sich Balter um die Dokumentenerstellung, Zoll- und Retourenabwicklung sowie Bestandskontrolle. Lean Management ist hier Teil der Unternehmenskultur – genau der richtige Ansatz, meint Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Christian Pfohl (siehe Experteninterview Seite 7).

Auch andere CargoLiner wie Schäflein arbeiten ganz im Zeichen schlanker Prozesse (Seite 8). Schäflein unterstützt Fresenius Medical Care durch die Vormontage und Logistik lebenswichtiger Dialysegeräte. Mit Erfolg: Dank des Outsourcings verringerte Fresenius seinen Bedarf an Lagerflächen und steigerte zugleich seine Produktivität um 20 Prozent. Das Düsseldorfer Unternehmen Teekanne wiederum spart durch die Vergabe diverser Arbeitsprozesse an Nellen & Quack jährlich bis zu 400 komplette Lkw-Fahrten ein (Seite 10).

Darüber hinaus erwarten Sie in dieser Ausgabe viele weitere spannende Themen: So erfahren Sie, was den Golfprofi Carl Williams mit unserem Schweizer Partner Interfracht verbindet, wer im CargoLine-Qualitätsranking vorne steht und auf welche Weise eine neue Gesellschafterstruktur unser internationales Netzwerk stärkt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!



Jörn Peter Struck
Geschäftsführer

**FOKUS****Just do it!**

▶ 4

Ob auf Unternehmensseite oder beim Dienstleister: Lean Management verspricht effiziente Abläufe. Doch bislang bleibt das Prinzip meist auf die Produktion beschränkt. Wer sich traut, es auch in logistischen Prozessen einzusetzen, wird belohnt.

Der Mensch ist entscheidend

▶ 7

Er zählt zu den Begründern der wissenschaftlichen Logistikforschung in Deutschland: Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Christian Pfohl. Im Interview erklärt der Experte, was es für eine erfolgreiche Umsetzung von Lean Management in der Logistik bedarf.

PRAXIS**Lean Management für ein technisches Wunderwerk**

▶ 8

Seit Jahren ist Schäflein der einzige Dienstleister, den Fresenius als externen Partner mit der Vormontage von Dialysegeräten betraut. Ein gelungenes Beispiel für wortwörtlich „produktives“ Outsourcing.

Logistik für Körper & Seele

▶ 10

Bis zu 250 Pack- und Transportaufträge täglich erteilt Teekanne dem Logistikdienstleister Nellen & Quack. Auch bei Sondereinsätzen vertraut der Hersteller auf den CargoLiner.

IN KÜRZE

▶ 12

▶ Teuflich gut & höllisch laut ▶ Partner des Jahres
▶ Aller guten Dinge sind drei ▶ IFS-zertifiziert
▶ CargoLine und Leman kooperieren in Dänemark
▶ Aufgabengebiet ausgebaut ▶ Online-Versandhändler baut auf Klingele und Balter

INTERNATIONAL**And the winner is ...**

▶ 14

Entsprechend der europaweiten Ausrichtung kürte CargoLine erstmals den „Internationalen Partner des Jahres“. Alles über die Vergabekriterien und die Gewinner.

HAUTNAH**Zwischen Golfplatz und Lagerhalle**

▶ 15

Im Sommer auf dem Green – im Winter bei Interfracht. Für Golfprofi Carl Williams ist das kein Gegensatz, sondern die ideale Kombination.

STRATEGIE**Neu aufgestellt**

▶ 16

Geschäftsführer Jörn Peter Struck verrät, welche Vorteile die neue Gesellschafterstruktur für Kunden und Partner bereithält. Und warum sie nötig war.

ADVERTORIAL**Richtiges Kundenbeziehungsmanagement**

▶ 18

Der Kunde ist König. Customer Relationship Management kann ein hilfreiches Instrument sein, dieses Versprechen einzulösen.

Übersicht CargoLine-Partner

▶ 20

IMPRESSUM**HERAUSGEBER**

CargoLine GmbH & Co. KG
Lyoner Str. 15
D-60528 Frankfurt
Tel. +49 69 951550-0
Fax +49 69 951550-30
info@cargoline.de
www.cargoline.de

V.I.S.D.P.

Jörn Peter Struck,
Geschäftsführer
CargoLine GmbH & Co. KG

REDAKTION

Sandra Durschang
(verantwortlich)

kiosk:mediendienste:

Ludwig Janssen,
Marion Kamp,
Stefan Kreuzberger

KONTAKT REDAKTION

sandra.durschang@cargoline.de

GESTALTUNG

kiosk:mediendienste:
Wolfgang Scheible

DRUCK

F&W Mediencenter GmbH,
83361 Kienberg

FOTOS

Titel: Corbis
S. 3: CargoLine

S. 4: Corbis
S. 5: Schäflein AG
S. 6: ohmega1982/Fotolia.com
S. 7: Prof. Dr. Hans-Christian Pfohl
S. 8: Schäflein AG
S. 9: CargoLine
S. 10: Teekanne
S. 11: NatashaBo/iStockphoto
S. 12: Wackler, Lebert, E/D/E
S. 13: Wackler, CargoLine,
alexsl/iStockphoto
S. 14: CargoLine
S. 15: Interfracht
S. 16: CargoLine
S. 17: Corbis
S. 18: ozlemonal/iStockphoto



Just do it!

Die aus der japanischen Automobilindustrie stammenden Prinzipien des „Lean Management“ lassen sich auch auf die Logistik übertragen. Das Erfolgsrezept besteht darin, die Umsetzung in kleinen Schritten durchzuführen und keine Berührungspunkte zu haben.

► Mit dem Zauberwort „Kaizen“, der kontinuierlichen Verbesserung, rollte der japanische Automobilhersteller Toyota im letzten Jahrhundert die Branche auf. So kam 1990 eine amerikanische Studie zu dem alarmierenden Ergebnis, dass die Produktivität der Japaner mehr als doppelt so hoch war wie in Europa, die Mängel deutlich geringer ausfielen und die Lagerbestände rekordverdächtig niedrig seien. Wie war das möglich? Mit einer strengen Kundenorientierung, flachen Hierarchien, hoch qualifizierten, motivierten Teamarbeitern und laufenden Prozessverbesserungen. Das Prinzip Null-Fehler und Null-Verschwendung bei schlanken Strukturen wurde nun umgehend von amerikanischen und deutschen Herstellern übernommen: „Lean Production“ war geboren. Auch wenn die Ausrichtung aller Unternehmensprozesse hin zu einer Kultur des permanenten Wandels für viele einen radikalen Bruch mit tradierten Strukturen und Handlungsmustern bedeutete.

Kaizen, Kanban, Kata, KVP, JIT, 5 S, Six Sigma und TQM: All diese Begriffe und Abkürzungen meinen im Endeffekt dasselbe – die Schaffung eines qualitätsorientierten, effizienten Unternehmens ohne Verschwendung. Was bei schlank gewandelten Automobilherstellern seit Jahren zum Standard in der Produktion gehört, ist in der Logistik noch nicht selbstverständlich. Wohl haben etliche Unternehmen das Postulat übernommen, dass nur eine lagerfreie Wertschöpfungskette als ideal gilt, und darauf mit Outsourcing oder zumindest mit einer flexiblen Lagerhaltung dank klugem Bestandsmanagement reagiert. Doch die Effizienz lässt sich noch erheblich steigern. Das bestätigen wissenschaftliche Untersuchungen zum Erfolg des Lean-Management-Ansatzes in 17 Lagern bei Bosch sowie die Ansichten von Fachexperten und Beratungsunternehmen (siehe Interview auf Seite 7). Die in der Produktion erfolgreichen Methoden können beispielsweise

im Warenausgang die Bearbeitungszeiten halbieren und die Produktivität der Kommissionierung um mehr als 30 Prozent steigern. Die Herausforderung dabei ist, dass es kein allumfassendes Schema gibt, welches sich auf alle Unternehmen übertragen lässt. Dazu kommt, dass im Bereich Qualitätsmanagement eine Vielzahl von Konzepten miteinander konkurrieren und tradierte Unternehmensstrukturen wie auch Kommunikationsmuster im Weg stehen können. Also sind Flexibilität und praktisch nachvollziehbare Lösungen gefragt.

Schlanke Kontraktlogistik

Nach dem zentralen Prinzip des Lean Management sollen Unternehmen ihre betrieblichen Abläufe ständig evaluieren und verbessern. Da kann es durchaus wirtschaftlicher sein, auch einzelne Teile der Produktion an externe Partner auszulagern. Gerade mittelständische Logistikdienstleister können sich dabei sehr schnell und effizient auf die Wünsche des Kunden einstellen, wie unter anderem die Beispiele der CargoLine-Partner Schäflein und Balter zeigen.

An Schäflein übertrug der Medizintechnikhersteller Fresenius Medical Care einen Teil der Vormontage von Dialysegeräten, um Bestände und Durchlaufzeiten zu reduzieren. Die Mitarbeiter montieren nun die Gehäuse mit Kabelbaum, Fahrwerk, Buchsen und Blechen und liefern sie ein- bis dreimal täglich je nach Bedarf und just in time an das Montageband im Schweinfurter Fresenius-Werk. Die externen Montageplätze wurden dabei aber nicht einfach nachgebildet. Stattdessen analysierte Schäflein zunächst den Produktionsablauf und baute den gesamten Prozess nach schlanken Gesichtspunkten um. Dafür gründete das Unternehmen ein eigenes Lean-Team, welches den „Continuous Improvement Process“ organisiert und steuert, Verbesserungsvorschläge einholt und die Mitarbeiterkommunikation pflegt. Für die erfolgreiche Umsetzung ist es darüber hinaus unerlässlich, dass die Vor-



Lebensrettende Montage

lieferanten, mit denen Schäflein eigene Rahmenverträge abschließt, eng in die Montage eingebunden werden (siehe auch Artikel Seite 8). Für den Dienstleister sind die schlanken Erfordernisse kein Neuland: An seinem Standort in Schwerte praktiziert er bereits seit Oktober 2010 in einem Pilotprojekt seine Variante von Kaizen, das „Schäflein Supply Chain Excellence“ – kurz SSCE. Es dient dem Aufbau einer nachhaltigen Verbesserungskultur innerhalb der gesamten Logistikgruppe. SSCE setzt sich aus drei miteinander verflochtenen Säulen zusammen: dem 5 S-Prinzip mit Schwerpunkt Ordnung und Sauberkeit, einer Wertstromanalyse bis hin zu den Schnittstellen mit Kunden und Lieferanten sowie einer täglichen strukturierten Kommunikation innerhalb sowie zwischen allen Lagerbereichen und Mitarbeitern.

Neues wagen

Ein weiteres Beispiel für schlanke Zusammenarbeit: Der amerikanische Hygieneartikelhersteller KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL* übertrug im Juli 2011 den Betrieb seines regionalen Distributionscenters in Koblenz vollständig an Balter Logistics. Erklärtes Ziel der vorausgegangenen Ausschreibung, an der sich zwölf große Logistikunternehmen beteiligten, war, die Supply Chain effizienter zu gestalten und den Kundenservice zu optimieren. Vorausgesetzt wurde dabei ein ►

klar strukturiertes Qualitätsmanagement, das die kontinuierlichen Verbesserungsprozesse von KIMBERLY-CLARK unterstützt und auch neue initiieren kann. Balter überzeugte durch die zertifizierten Standards und seine langjährige zuverlässige Dienstleistung im Transportbereich: So befördert der CargoLiner für KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL* bereits seit 1990 weltweit bekannte Markenprodukte wie KLEENEX® und SCOTT® Handtücher und Toilettenpapier oder auch WYPALL* Wischtücher. Nun wickelt die Spedition neben der Bewirtschaftung des Lagers und der Kommissionierung auch die komplette Dokumentenerstellung sowie die Zoll- und Retourenabwicklung, Bestandskontrolle und Wartungsarbeiten ab. Die rund 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des vorhergehenden Dienstleisters wurden übernommen und in die Balter-Mannschaft integriert. „Gemeinsam schafften wir zunächst einmal die Grundlagen für eine einheitliche Unternehmenskultur. Dank des hohen Potenzials der Mannschaft erfolgte der Start im Mai 2011 zur vollsten Zufriedenheit des Kunden“, erinnert sich Samia Adam, Leiterin des Distributionscenters. Sie ist seit 2001 bei Balter Logistics und baute unter anderen das dortige Qualitätsmanagement mit auf.

Effizient in kleinen Schritten

Als Erstes galt es sämtliche Teilprozesse im Lager zu beschreiben. Fachliche Unterstützung holte sich Samia Adam dazu von der Uni Kassel in Gestalt von Wissenschaftler Ulrich Jessen, der im Fachgebiet Produktionsorganisation und Fabrikplanung forscht. In Workshops und Einzelinterviews wurden Prozesse aufgenommen und Fehler, die den laufenden Betrieb stören oder behindern, systematisch mithilfe einer für die speziellen Belange angepassten sogenannten Fehlermöglichkeit- und Einfluss-Analyse identifiziert. Hierbei lernten die Mitarbeiter quasi nebenbei anhand konkreter Beispiele aus der täglichen Arbeit die Prinzipien des Lean Ma-



5 S-Methode: Die aus der japanischen Sprache entlehnte Methode lässt sich auf Deutsch mit Selektieren, Sortieren, Säubern, Standardisieren und Sauberkeit übersetzen. Durch Hinzufügen von „Sich daran gewöhnen“ wird das Konzept zu 6 S. Eine andere deutsche Schreibweise spricht analog von der 5 A- beziehungsweise 6 A-Methode.

nagement kennen und schätzen. „Daraufhin richteten wir ein Vorschlagswesen sowie einen Informations-Point ein, an dem alle Leistungsdaten offen aushängen“, erläutert Samia Adam. Nach einiger Zeit sei es selbstverständlich geworden, dass die Mitarbeiter unbefangenen Änderungs- und Verbesserungsvorschläge einbringen, bemerkt Ulrich Jessen. „Ein Unternehmen auf einen Schlag schlank machen zu wollen, wird meistens scheitern. Zunächst einmal sollte man sich einen operativen Bereich raussuchen und dann peu à peu vorgehen“, rät der praktisch eingestellte Wissenschaftler. Als Beispiel nennt er ein Problem bei einem Teilprozess des Wareneingangs: Der Fahrer hat die Waren am Tor des Lagerbereiches ausgeladen. Nun muss ein Sicht-Check erfolgen. Allerdings stehen die Warenbehälter und Paletten dabei oft extrem eng beieinander, sodass eine ordentliche Prüfung nicht stattfinden kann.

„Beschädigte Ware kann ‚durchrutschen‘, wird fälschlicherweise eingelagert und der Kunde bekommt im schlimmsten Fall eine fehlerbehaftete Lieferung, was nicht passieren darf“, erklärt Jessen. In einem Workshop wurde daraufhin versucht, eine Lösung zu finden. Das gemeinsame Ergebnis: Die Waren müssen von den Lagermitarbeitern im eigenen Interesse sofort beim Ausladen genauestens überprüft werden.

Für Ulrich Jessen sollte Lean Management praktisch nachvollziehbar und auf Dauer angelegt sein. Von halbherzigen modischen Firmenphilosophien hält er nicht viel. Auch nicht von akademischen „Alles oder Nichts-Ansätzen“. Mit engagierten kleinen Schritten solle man anfangen und dabei nicht den Mut verlieren. „Just do it!“, lautet der Rat des Fachmanns, der nun fest angestellt bei Balter Logistics über die Prozessqualität wacht. ♦

Der Mensch ist entscheidend

CargoTime sprach mit Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Christian Pfohl, einem der Begründer der wissenschaftlichen Logistikforschung in Deutschland, über die erfolgreiche Umsetzung von Lean Management in der Logistik.

► **Herr Professor Pfohl, was ist Ihres Erachtens der Kern von Lean Management?**

Hans-Christian Pfohl: Es ist die Ausrichtung aller Aktivitäten am Kunden. Die gesamte Wertschöpfungskette wird aus seiner Perspektive betrachtet. Daraus leiten sich sämtliche Prinzipien ab. Alles, was nicht der effizienten Umsetzung des Kundenwunsches dient, ist überflüssig. Entscheidend ist folglich, seine Prozesse zu kennen und zu verstehen.

Lassen sich die aus der Produktion bekannten Methoden denn überhaupt auf die Logistik übertragen?

Ja, denn die Produktion beinhaltet immer auch intralogistische Prozesse. Abgesehen davon wendet man einzelne Methoden des Lean Management in der Logistik – ohne die Begrifflichkeiten explizit eingeführt zu haben – bereits seit vielen Jahren an.

Sehen Sie Unterschiede zwischen der Lagerhaltung und dem Umschlag?

Sowohl der Umschlag als auch die Ein- und Auslagerung im Lagerbereich lassen sich direkt mit den bekannten Lean-Management-Prinzipien, wie beispielsweise einer Zentralisierung der Lagerhaltung, behandeln. Wenn man jedoch mit Lagerhaltung die Bestandshöhe und Standorte der Lager meint, ist sie in den gesamten Wertschöpfungsprozess einbezogen und auch von strategischen Entscheidungen abhängig. Hierbei kann man zwar einzelne Methoden einsetzen, muss aber immer die ganze Kette im Auge behalten.

Welche besonderen Aufgaben hat die Betriebsführung bei der Umsetzung?

Lean Management lässt sich nur erfolgreich implementieren, wenn man die Unternehmenskultur ändert. Die Prinzipien sollten dabei von der Betriebsführung vorgelebt, den Mitarbeitern verständlich erklärt und das Interesse daran geweckt werden. Dies lässt sich nicht kurzfristig erreichen, sondern ist ein stetiger Prozess. Dabei müssen die Führungskräfte darauf achten, dass sie messbare Ziele vorgeben – um den Erfolg zu überprüfen. Von hohem Stellenwert ist ebenso die Qualifikation der Mitarbeiter, denn sie müssen verstehen können, wie Unternehmensprozesse zusammenhängen und sich auf den Kunden auswirken.

Sie benötigen aber kein Abitur und Studium dafür?

Nein, aber jeder muss wissen, was es bedeutet, wenn er beispielsweise einen Fehler vertuscht. Schäden, die erst später entdeckt werden, können größere Kosten verursachen. Der einzelne Mitarbeiter muss nicht die gesamte Kette kennen, aber die Verknüpfung mit dem jeweils vor- und nachgelagerten Prozess. Man muss Anreize schaffen, damit Fehler sofort beseitigt werden. Niemand sollte Angst haben, sie zu melden.

Gibt es neue Modelle von Beteiligungsformen, die auf das Lean Management abgestimmt sind?

Da braucht man keine neuen Formen. Die Mitarbeiter gilt es zu motivieren, stets Verbesserungsvorschläge einzubringen. Schließlich kennen sie die Abläufe am besten. Werden ihre Vorschläge nicht umgesetzt, muss man auch erläutern, warum. Zudem sollten alle



Dr. Hans-Christian Pfohl ist Professor für Betriebswirtschaftslehre und ehemaliger Leiter des Fachgebiets „Unternehmensführung & Logistik“ an der TU Darmstadt, wo er weiterhin die Einheit „Supply Chain und Netzwerkmanagement“ leitet.

Mitarbeiter bereit sein, bestehende Verhaltensweisen zu ändern: Alte Prozesse müssen infrage gestellt und neue dürfen nicht blockiert werden. Dies setzt aber voraus, dass die Beschäftigten für sich selbst Erfolge sehen.

Ist Lean Management in unserer Kultur schwieriger umzusetzen als in Japan?

Ich glaube nicht. Diese zum Teil sehr einfachen Methoden lassen sich bei uns gut einführen, sofern sich die Firmenleitung dafür ernsthaft engagiert. Nur so kann man eine Unternehmenskultur langfristig ändern. Wer indes glaubt, dass er nur einen Methoden-Baukasten mit begleitender Software kaufen muss, ist zum Scheitern verurteilt.

Sie sprechen in Ihren Vorträgen von sieben Erfolgsfaktoren zur Implementierung. Sind diese alle gleichrangig?

Grundsätzlich ja. Besondere Bedeutung nehmen allerdings die Kommunikation und die Führung ein. Weil sie einen direkten und stärkeren Einfluss haben als die Faktoren Systematik, Qualifizierung, Beteiligung, Kennzahlen und Veränderungsbereitschaft. Und weil sie im positiven Fall die Veränderungsbereitschaft erhöhen, was wiederum den Erfolg steigert. Natürlich dürfen die anderen Faktoren nicht vernachlässigt werden. ◀

Lean Management für ein technisches Wunderwerk

Für mehr als eine halbe Milliarde Menschen sind Dialysegeräte überlebenswichtig. CargoLine-Partner Schäflein unterstützt Weltmarktführer Fresenius Medical Care bei Produktion und Logistik der Blutreinigungsgeräte.



► Der weiße Kasten neben dem Krankenbett ist ein Lebensretter. Leise verrichtet er eine Arbeit, ohne die Menschen mit chronischem Nierenversagen keine Überlebenschance hätten. Es ist eine Maschine, die Blut wäscht. Ein externer Kreislauf, der über Kanülen mit dem kranken Menschen verbunden ist, um seinen Organismus von Giftstoffen zu befreien. Hämodialyse nennt sich dieses Entgiftungsverfahren.

Als sein Begründer gilt der Mediziner Georg Haas. Er führte 1924 in Gießen die weltweit erste Blutwäsche am Menschen durch. Danach sollte es allerdings noch mehr als 40 Jahre dauern, bis das Verfahren endlich massentauglich war.

Eines der modernsten Dialysegeräte ist das 5008S. Es ist ein aufwendig konstruiertes medizinisches Gerät, für das es 400 Lieferanten, eine hochverlässliche Logistik und den Transport- und Logistikdienstleister Schäflein braucht. Seit 2006 ist der CargoLine-

Partner für Fresenius Medical Care tätig, den weltweit führenden Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit chronischem Nierenversagen.

Schlank und zuverlässig

Um den Weltmarkt verlässlich mit den dringend benötigten Dialysemaschinen bedienen zu können, setzt Fresenius Medical Care auf das Prinzip des Lean Management: Schlanke Strukturen sorgen für Beweglichkeit und nachhaltiges Wachstum. Lean-Production-Officer kümmern sich bei dem Medizintechnikunternehmen darum, dass das Konzept bis an die Krankbetten der 3000 weltweit betreuten Kliniken durchgehalten wird. „Fresenius ist sehr stark vertikal integriert. Unsere Dienstleistung reicht rund um die Dialyse – von der Therapie bis zum Gefäßzugang“, beschreibt Fresenius-Sprecher Martin Kunze das Geschäftsmodell.

Motor für die dahinter liegenden Prozesse ist die Logistik. Schäflein übertrug das

Lean-Management-Prinzip auf die Produktion der Dialysemaschinen und entwickelte ein Versorgungskonzept, das es Fresenius erlaubt, bei geringen Beständen nach dem „built-to-order“-Prinzip zu produzieren. Um dies zu gewährleisten, hält der CargoLine-Partner maximal eine Tagesproduktion von 30 Dialysemaschinen in dem nur wenige Kilometer vom Fresenius-Werk entfernten Logistikzentrum in Schweinfurt vor. Auch die Einlagerung von Zulieferteilen ist durchgängig schlank gestaltet: „Das Lagervolumen umfasst nie mehr als zehn Prozent des Jahresumsatzes“, erklärt Dr. Christoph Sahn, Werksleiter im Schweinfurter Fresenius-Werk. „Wir wollen uns schließlich nicht zum Lageristen unserer Lieferanten machen.“

► FRESENIUS MEDICAL CARE

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit chronischem Nierenversagen. Von diesen unterziehen sich weltweit mehr als 2,1 Millionen Patienten regelmäßig einer Dialysebehandlung. In einem Netz aus 3.119 Dialysekliniken in Nordamerika, Europa, Lateinamerika, Asien und Afrika betreut das börsennotierte Unternehmen mehr als 253.000 Dialysepatienten. Fresenius Medical Care ist zudem der weltweit führende Anbieter von Dialyseprodukten wie Hämodialyse-Geräten, Dialysatoren und damit verbundenen Einweg-Produkten. Fresenius Medical Care ist an den Börsen Frankfurt (FME, FME3) und New York (FMS, FMS/P) notiert. www.fmc-ag.de

Extrem enge Verzahnung

Damit das funktioniert, übertrug Fresenius zahlreiche Aufgaben an das Unternehmen in Schweinfurt. So integrierte sich Schäflein Industrieservice, die jüngste Tochter des Logistikers, nach einer umfassenden Prozessanalyse vollständig in die Produktion von Fresenius Medical Care. Wie bei Kleinserien in der Automobilindustrie werden die Gehäuse der technischen Wunderwerke heute bei Schäflein vormontiert und „ship to line“ an die Produktionslinie ins nahegelegene Fresenius-Werk geliefert. Zwei- bis dreimal täglich, mit nur einer Stunde Vorlauf, verlässt ein CargoLine-Lkw den Hof des Systemlieferanten in Richtung Fresenius-Endmontage. Dort werden Kernkomponenten wie Dosierpumpen, Magnetventile oder Filter in die Geräte verbaut.

Nicht nur wirtschaftliche Überlegungen, sondern auch Kapazitätsengpässe gaben den Ausschlag für das Outsourcing. „Da wir hohe jährliche Umsatzzuwächse verzeichnen, sind wir in der Produktion an Kapazi-



tätsgrenzen gestoßen“, sagt Dr. Christoph Sahn. „Hier hat ein innovatives Logistik- und Montagekonzept deutlich mehr Platz und Flexibilität geschaffen.“

20 Prozent mehr Produktivität

Bleche, Kabelbaum, Akkus, Fahrwerk, Bremsen: Zahlreiche der insgesamt rund 100 Teile, die in dem vorlackierten Spritzgussgehäuse des 5008S untergebracht sind, werden von Schäflein-Mitarbeitern hochkonzentriert in die Dialysemaschine eingebaut. Bis zu einem Jahr Schulung ist notwendig, bis alle 30 Arbeitsschritte und die filigrane Montage der 14 Unterbaugruppen sicher beherrscht werden, berichtet Udo Fischer. „Zeitarbeiter findet man bei uns schon aus Qualitätsgründen nicht“, versichert der Geschäftsführer von Schäflein Industrieservice. Außerdem installierte Schäflein einen Continuous Improvement Process (CIP), der immer weitere Verbesserungen im Fertigungsprozess erlaubt: Um rund 20 Prozent steigerte Fresenius seine Produktivität durch das Auslagern von Industrieaufgaben an den CargoLine-Partner bei gleichzeitig verringertem Flächenbedarf.

Bis heute ist Schäflein der einzige Dienstleister, den Fresenius als externen Partner mit der Vormontage von Dialysegeräten betraut. So viel Vertrauen sorgt für Planungssicherheit. Langfristige Rahmenverträge sichern gute Preise bei Vorlieferanten. Geplant, weltweit eingekauft und vorgehalten wird von Schäflein das Material für eine Jahresproduktion. „Dieses Modell verringert für uns nicht nur die Bestände und Durchlaufzeiten, sondern gibt uns auch die Möglichkeit, ein hochkomplexes Medizinprodukt zu einem wettbewerbsfähigen Preis anzubieten“, skizziert Dr. Sahn die Vorteile.

Zentraler Bestandteil des Lean-Management-Konzeptes von Schäflein ist das Vergütungsmodell. „Alle Leistungen – einschließlich Beschaffungs-, Lager- und Transportkosten – sind in dem Preis für das vormontierte Gerät komplett enthalten“, erläutert Achim Schäflein, Vorstandsvorsitzender der Schäflein AG. „Bezahlt wird erst bei Abruf. Das macht es unserem Kunden leicht, die Kosten für Logistik und Mehrwertdienste zu kalkulieren.“ ◀

Eines von 100 Teilen, die auch von Schäflein-Mitarbeitern im 5008S verbaut werden.

► SCHÄFLEIN

Mit 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringt die in Röhlein bei Schweinfurt ansässige Unternehmensgruppe Schäflein AG die gesamte Palette logistischer Dienstleistungen: von der Beschaffungs- und Produktionslogistik über die Lager- und Distributionslogistik bis hin zu E-Commerce und Versandhandel. Seit 2011 zählt die neu gegründete Schäflein Industrieservice GmbH zum Unternehmen. Schäflein ist Mitbegründer und Gesellschafter der CargoLine. Der Jahresumsatz der Gruppe liegt bei 80 Millionen Euro. Das 1939 in Schweinfurt gegründete Transport- und Logistikunternehmen ist heute in dritter Generation inhabergeführt. Vorstandsvorsitzender ist Achim Schäflein.
www.schaefflein.de

Logistik für Körper & Seele

Mit hochwertigen Zutaten, feinen Kompositionen und auffälligen Namen liegt das Unternehmen Teekanne in der Verbrauchergunst ganz vorne. Nellen & Quack sorgt dafür, dass die Liebhaber seiner Tees im Supermarkt nicht vor leeren Regalen stehen.

► Wer Steffi Graf schon einmal live erleben durfte, beschreibt sie als sehr ausgeglichen und selbst im größten Stress immer freundlich. Hätte Teekanne daher insbesondere für seine Kräutertees der Linie „Harmonie für Körper & Seele“ eine bessere Markenbotschafterin finden können als die ehemalige Spitzensportlerin und heutige Geschäftsfrau und Mutter? Wohl kaum, zumal Graf nach eigenen Angaben mit Fixminze von Teekanne aufwuchs und nach wie vor überzeugte Teetrinkerin ist.



Die fein abgestimmten Kräuterkompositionen wie „Innere Ruhe“, in der Rotbusch, Melisse, Honeybush, Anis, Zimt, Süßholz, Hopfen, süße Brombeerblätter, Kardamom und Lotusblüten für einen beruhigenden Effekt sorgen, sowie Früchtetees namens „Heiße Liebe“ oder „Frecher Flirt“ sind die Antworten auf ein gewandeltes Verbraucherbedürfnis: Tee wird nicht mehr nur als gesunder und natürlicher Begleiter betrachtet, sondern auch als Genussmittel, welches man mit Lust und Freude trinkt.

Innovationen für Genießer

Davon zeugen beispielsweise die rund 7,5 Milliarden Teebeutel, welche alleine Tee-

kanne jedes Jahr produziert. Nach wie vor sind die Klassiker Kamille und Minze äußerst beliebt. Doch gerade sogenannte Ländertees wie „Türkischer Apfel“ oder die zuvor erwähnten Kräuter- und Früchtetees gehören zu den Topsellern des Düsseldorfer Unternehmens. Sechs bis acht neue Produkte führt Teekanne pro Jahr ein, deren Entwicklungszeit jeweils acht bis 16 Monate beträgt. Die Ideen hierfür gewinnen die Entwickler aus Marktforschungsergebnissen und Trendanalysen. Speziell für den Gastro-Bereich kreierten sie jüngst eine Serie Premiumtees aus exklusiven, teils limitierten Ernten, die in Anspielung auf das Gründungsjahr des Unternehmens den Namen „selection 1882“ erhielt.

Bei der Erzeugung seiner Produkte setzt der Teeproduzent auf ein ganzheitliches Anbaukonzept und langjährige Vertragspartner, die sich zur Einhaltung seiner Qualitätsstandards verpflichtet haben. Hauseigene Agraringenieure beraten die Teeplantagen unter anderem hinsichtlich der Planung der Anbauflächen und der Auswahl des Saatguts. Pflanzenschutzmittel werden nur bei Notwendigkeit und ausschließlich mit in der EU zugelassenen Wirkstoffen eingesetzt. Die Verarbeitung der Ernte ist durch Vorgaben und Prozessabläufe reglementiert und wird in festen Abständen überprüft.

Optimierungsziele erfüllt

Bei der Vergabe seiner Logistik ging Teekanne ebenfalls sehr sorgfältig vor. Im ersten Jahr der Zusammenarbeit, 2005, übernahm Nellen & Quack zunächst nur die Lagerung und Kommissionierung der Verkaufsdiskontrollen, die damit verbundenen Werks-

transporte sowie die Auslieferung der kommissionierten Sendungen an die Kunden. Im Jahr 2006 vertraute Teekanne dem CargoLine-Partner aus Mönchengladbach auch das Konfektionieren der Displays an. 2008 kamen sämtliche nationalen Teil- und Komplettladungen ab dem Zentrallager in Düsseldorf hinzu, im April 2012 folgten die Lagerung, Kommissionierung sowie der Versand aller Werbematerialien. „Allein durch die Konzentration aller Arbeitsschritte rund um die Displays auf Nellen & Quack sparen wir jährlich 380 bis 400 komplette Lkw ein“, erläutert der Leiter Distributionslogistik bei Teekanne, Stephan Böntgen. „Auch die weiteren Ziele unserer ursprünglichen Ausschreibung – Optimierung der Ausgangsfrachten und der Lagerhaltung – werden klar erfüllt.“

Gläserne Logistik

Die Prozesse von Teekanne und Nellen & Quack sind sehr eng verzahnt. Über die SAP-Schnittstelle IDoc übermittelt der Teehersteller die bis zu 250 Pack- und Transportaufträge pro Tag. Der Transport- und Logistikdienstleister wiederum meldet zurück, welche Displaykomponenten er verbaut und welche Chargen Tee mit welchem Mindesthaltbarkeitsdatum er kommissioniert hat. Jede Warenbewegung wird dokumentiert, was die Rückverfolgbarkeit gemäß Verordnung (EG) Nr. 178/2002 garantiert. Letzteres stellt einen wesentlichen Bestandteil des International Food Standard (IFS) dar, nach dem der CargoLine-Partner zertifiziert ist. Aktuelle Bestände und das Überwachen von Produktionsfortschritten bildet Nellen & Quack ebenfalls in Bits und Bytes ab.

Perfekter Sondereinsatz

Den bisherigen Höhepunkt der sehr partnerschaftlichen Zusammenarbeit stellt für beide



Unternehmen ein Sonderprojekt dar. Als Teekanne sein Düsseldorfer Hochregallager im Sommer 2011 sanieren ließ, übernahm Nellen & Quack für zwei Wochen die Kommissionierung und Abwicklung der kompletten Ausgangstonnage, welche der Teespezialist normalerweise selbst durchführt. 5.000 Paletten Ware Absatz wurden für diesen Zeitraum im Vorfeld prognostiziert, vorproduziert und anschließend nach Mönchengladbach gebracht. Um die erforderlichen 14.000 bis 18.000 Picks pro Tag zu bewältigen (zusammengesetzt aus rund 300 unterschiedlichen Artikeln bei bis zu 250 Aufträgen am Tag), stellte Nellen & Quack 30 Beschäftigte bereit, die im Dreischichtbetrieb arbeiteten. Zehn Teekanne-Mitarbeiter verstärkten freiwillig das Team. Obwohl Nellen & Quack wenig Zeit zur Vorbereitung hatte und es nur eine zweiseitige To-do-Liste gab, kam es dank der eingespielten Partnerschaft kaum zu Lie-

ferverzug oder Reklamationen. „In diesen 14 Tagen wurde bei dieser Versandlast eine 100-prozentige Lieferperformance dargestellt, was eine echte Glanzleistung war“, lobt Böntgen.

ferverzug oder Reklamationen. „In diesen 14 Tagen wurde bei dieser Versandlast eine 100-prozentige Lieferperformance dargestellt, was eine echte Glanzleistung war“, lobt Böntgen.

Transparente Zusammenarbeit

Die Fachkompetenz und Flexibilität des Transport- und Logistikdienstleisters möchte Stephan Böntgen nicht missen. Sie zeigt sich auch darin, dass Nellen & Quack dank eines speziellen Transportkonzepts sogar vor Weihnachten oder Ostern über ausreichend bezahlbaren Laderaum verfügt. Selbst scheinbare Standardprozesse wie die Inventur optimiert der CargoLine-Partner immer wieder. Dabei helfen feste Ansprechpartner, die den Kunden seit Beginn der Zusammenarbeit kennen.

„Schon als wir 2004 die ersten Gespräche führten, überzeugte Nellen & Quack durch seine hohe Fachkompetenz. Außerdem stimmte die Chemie unter uns Mittelständlern sofort“, äußert sich Böntgen angetan. Und vergleicht die Zusammenarbeit passenderweise mit einer Tasse guten Tees: unge-
trübt und transparent. ◀

▶ TEKANNE

Die 1882 gegründete Teekanne GmbH & Co. KG, Düsseldorf, ist Marktführer und starker Impulsgeber im Bereich Tee (Quelle: AC Nielsen 2011). Erfindungen wie die Teebeutelpackmaschine und der weltweit verbreitete Doppelkammerbeutel gehören zu den Meilensteinen der Unternehmensgeschichte. Die 1.500 Mitarbeiter starke Unternehmensgruppe ist in sieben Ländern mit Produktionsstätten beziehungsweise Niederlassungen vertreten und verfügt in vielen weiteren Ländern über ein ausgeprägtes Netz an Vertriebspartnern.
www.teekanne.de

▶ NELLEN & QUACK

Geschäftsführer Heiner Hoffmann verwandelte das Traditionsunternehmen Nellen & Quack Logistik GmbH (Mönchengladbach) 1998 aus eigener Kraft von einer Konzern-Niederlassung in einen inhabergeführten Betrieb zurück. 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.
www.nellenundquack.de

Teuflich gut & höllisch laut



► Als der CargoLine-Partner Wackler am 30. Juni Punkt 7.30 Uhr unter ohrenbetäubender Guggenmusik ins Stadion einzog, war es mit der Ruhe in der beschaulichen Schwarzwald-Gemeinde Kirchzarten vorbei. Gemäß dem Motto „teuflich gut & höllisch laut“ bliesen die Donzdorf'r Noda-Biag'r die Spieler aus Göppingen bis ins Halbfinale des fünften CargoLine-Fußballturniers. Der Pokal für die beste Fan-Gruppe war ihnen damit sicher.

Ungeachtet der Temperaturen von über 30 Grad kämpften insgesamt 44 Mannschaften mit vollem Einsatz um den Sieg. Vor rund 1.500 Spielern und Zuschauern setzte sich im Finale Lebert (Kempten) gegen die Kollegen der John Spedition (Eichenzell) durch. Austragungsort des nächsten CargoLine-Fußballturniers im Sommer 2014 ist somit Kempten. Den dritten Platz überließ Wackler trotz Match-Gewinns den spieltechnisch

überlegenen Kollegen von Robert Müller aus Saarlouis.

Unser herzliches Dankeschön gilt vor allem der Freiburger Streck Transportgesellschaft, dem Sieger des letzten CargoLine-Fußballturniers, für die Organisation dieser Veranstaltung. Professionell unterstützt wurde das Team um Geschäftsführer Herbert

Boll und Ingolf Heuring sowie Christiane Knöfler, Ayleen Walter und Carsten Dömeland vom SV Kirchzarten. Diesem gebührt ebenfalls unser großer Dank, genauso wie den zahlreichen Sponsoren, ohne die das Turnier in diesem Umfang nicht möglich gewesen wäre! ◀



Aufgabengebiet ausgebaut

► Bereits seit vielen Jahren wickelt Schmidt-Gevelsberg für das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler E/D/E den Schnellversand ab. Nun vertraut Europas größter Einkaufs- und Marketing-Verbund im Produktionsverbindungshandel dem Schwelmer CargoLine-Partner nach einer Ausschreibung auch den nationalen Standard-Stückgutversand an.

Anlass war die Neuausrichtung der Logistik von E/D/E. Im Zuge dessen passte der Verbund den Standardversand, der zuvor wöchentlich in einer festen Tourenreihenfolge durchgeführt wurde, den geänderten Auftragsstrukturen und Kundenanforderungen an. Gewünscht war eine moderne Speditionsbelieferung, welche die Zustellzeit deutlich reduzierte. Diese Anforderung erfüllt Schmidt-Gevelsberg



Schmidt-Gevelsberg-Geschäftsführer Rolf Lorenz mit Klaus Strietzel, in der E/D/E-Geschäftsführung verantwortlich für den Bereich Logistik.

dank des leistungsfähigen CargoLine-Netzwerks in höchster Qualität. Für E/D/E war dies einer der Gründe, die Zusammenarbeit auszuweiten, zumal der Transport- und Logistikdienstleister das Einkaufsbüro bereits bei der Planung zur Umstellung des Standardversands unterstützte. ◀

Online-Versandhändler baut auf Klingele und Balter

► Wer heute im Internet einkauft, kann morgen bereits die Ware erhalten. Hinter diesem Service steckt eine ausgeklügelte Logistik, an der Balter Logistics seit September 2012 im Raum Koblenz beteiligt ist. Dort betreibt einer der weltweit führenden Online-Versandhändler ein 110.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum. Die als Verpackung benötigten Kartonnagen beschafft Balter aus zwei Produktionsstätten der Papierwerke Klingele und lagert sie unter Einhaltung strenger Hygienerichtlinien ein. Innerhalb von nur vier Stunden nach Eingang einer Kartonbestellung bei Klingele muss Balter diese kommissioniert und dem E-Commerce-Anbieter geliefert haben. Darüber hinaus etablierten die Unternehmen einen 24/7-Notfallplan: Sollte der Online-Versandhändler zu einem beliebigen Zeitpunkt unplanbar hohe Bestelleingänge verzeichnen

und nicht genügend Verpackungsmaterial bevorraten, genügt ein Anruf bei Balter. Selbst sonntags organisiert dieser dann kurzfristig in Abstimmung mit dem Wachdienst das Aufschließen der Hallen, eine Mannschaft zur Abwicklung des Auftrags sowie einen Lkw-Fahrer.

„Unser guter Ruf hängt von der Einhaltung unserer Lieferversprechen ab. Bei Balter fühlen wir uns diesbezüglich gut aufgehoben. Neben der modernen, ausbaufähigen Anlage, den guten Referenzen und den kompetenten Mitarbeitern gaben vor allem zwei Kriterien den Ausschlag: die Empfehlung durch einen Bestandskunden und die Tatsache, dass die Entscheidungsträger bei den Verhandlungen mit am Tisch saßen“, erläutert Dipl.-Betriebswirt Christian Stangrecki, Leiter Zentrale Logistik bei Klingele, die Entscheidung pro Balter. ◀

Aller guten Dinge sind drei



Günter Schwarz: von 1957 bis 2010 Weichensteller mit Weitblick der Schwarz-Gruppe, Vater von Gabi und Beate sowie Onkel von Oliver, Autor der Familienchronik.

► Gleich drei Mal feierte die Schwarz-Gruppe, Mutter des CargoLine-Mitbegründers Spedition Wackler, ihr 100-jähriges Bestehen. Den Auftakt bildete ein Festakt im Göppinger Rathaus im Beisein von Arbeitgeberpräsident Dieter Hundt und rund 130 geladenen Gästen. Highlights der Veranstaltung: Die Präsentation der reich bebilderten Familienchronik „schwarz auf weiß“ sowie eine Spende von 100.000 Euro an die Göppinger Bürgerstiftung, mit der die Firmengruppe (Umsatz 2011: 120 Millionen Euro) die Stadt an ihrem Erfolg teilhaben lassen möchte. Eine Ausstellung im Rathaus sowie themenbezogene Stadtführungen rundeten den offiziellen Teil der Feierlichkeiten ab.

Als Dankeschön an die 700 Mitarbeiter, die in den Logistikunterneh-

men Wackler in Göppingen und Wilsdruff, Garant bei Mainz sowie in den vier Entsorgungsbetrieben des Firmenverbands arbeiten, richtete die inhabergeführte Gruppe ein kurzweiliges Fest aus. Der Chor der ETG Entsorgung und Transport dankte sich dafür mit einem originellen „Müllsong“. Für Unterhaltung sorgten auch die Geschäftsführer Beate und Oliver Schwarz mit Anekdoten aus der 100-jährigen Firmengeschichte.

Mehr als 4.000 Göppinger Bürgerinnen und Bürger nahmen zudem die Möglichkeit wahr, am Tag der offenen Tür hinter die Kulissen zu schauen und sich zu verschiedenen Ausbil-



Oliver, Gabi und Beate Schwarz leiten in vierter Generation die Schwarz-Gruppe.

dungsberufen zu informieren. Eine Autogrammstunde mit Handballern von Frisch Auf Göppingen, Kinderschminken, Fahrten mit dem Lkw und vieles mehr bildeten das bunte Rahmenprogramm, das die Donzdorf'r Noda-Biag'r (siehe auch Artikel Seite 12) musikalisch untermalten. ◀

IFS-zertifiziert



► Seit Juni 2012 ist CargoLine IFS-zertifiziert. Die Zertifizierung deckt die Bereiche Lagerung, Umschlag und Transport von ungekühlten und verpackten Lebensmitteln und Konsumgütern ab. Neben den bereits angewandten Qualitätsstandards nach DIN EN ISO 9001 inklusive HAC-CP-Konzept umfasst der IFS Logistic Standard auch die Rückverfolgbarkeit, Schädlingsbekämpfung, Lieferantenbewertung, Compliance und mehr. Die Einhaltung dieser Kriterien wird von der Zertifizierungsgesellschaft jährlich überwacht. ◀

Partner des Jahres



V. l. n. r.: Stellvertretend für ihre Unternehmen nahmen die Geschäftsführer Rolf Lorenz (Schmidt-Gevelsberg), Oliver Schwarz (Wackler) und Heinrich Koch (Koch International) die Pokale für den „Partner des Jahres“ entgegen.

► Im CargoLine-Qualitätsranking 2011 setzte sich Wackler Spedition & Logistik (Göppingen) in letzter Minute knapp gegen den Vorjahressieger Schmidt-Gevelsberg (Schwelm) durch. Den dritten Platz eroberte Koch International (Osnabrück). Ihre Spitzenpositionen verdanken die drei ihrem durchweg sehr guten Abschneiden in den Kategorien Qualität, Engagement und Sendungsvolumen. Darüber hinaus fielen sie durch ihre beispielhafte Zusammenarbeit mit anderen CargoLinern positiv auf, welche den Kooperationsgedanken am deutlichsten widerspiegelt. Von den übrigen CargoLinern darf sich Spedition Kissel (Stockstadt) über den größten Sprung unter die

Top Ten freuen. Die Nummer sechs des Rankings – im Vorjahr auf Platz 19 – punktete vor allem durch den konsequenten Ausbau ihres internationalen Geschäfts.

Zur Ermittlung der „Partner des Jahres“ bewertet CargoLine alljährlich Leistungen wie die Auslieferquote in vorgegebener Qualität und Zeit, die prozentuale Steigerung der Sendungszahlen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sowie die Mitarbeit in Arbeitskreisen und Entscheidungsgremien der Kooperation.

Erstmals kürte die Kooperation auch die „Internationalen Partner des Jahres“. Mehr dazu auf Seite 14 dieser Ausgabe. ◀

CargoLine und Lemman kooperieren in Dänemark

► Zum 1. Januar 2013 wird die Nummer eins der mittelständischen Stückgutspediteure Dänemarks, Lemman International System Transport mit Sitz in Greve (Kopenhagen), neuer CargoLine-Partner. Diesem Schritt ging die Übernahme der Nummer zwei voraus, Otto Hansen & Co., mit der CargoLine seit 2005 kooperiert. Der Verkauf erfolgte im Zuge der Nachfolgeregelung. Kunden erwartet ein sanfter Übergang, da Otto Hansen

am Standort Vejle unter der bisherigen Geschäftsführung als Tochterunternehmen von Lemman erhalten bleibt. Zudem pflegen beide Firmen ähnliche Kulturen. CargoLine kann durch die zusätzlichen Sendungsmengen von Lemman das Netzwerk stärken, während sich der dänische Transport- und Logistikdienstleister mit dem Wechsel zu CargoLine ein stärkeres Standbein in Deutschland verschafft. ◀

And the winner is ...

Entsprechend der europaweiten Ausrichtung lobte CargoLine in diesem Jahr erstmals den „Internationalen Partner des Jahres“ aus. Der erste Platz ging an Interfracht aus der Schweiz.



Roland FÜRer (Mitte), Co-Geschäftsführer des „Internationalen Partner des Jahres“ Interfracht, mit dem zweiten und dritten Sieger, Markus Weber, Niederlassungsleiter Lebert Kreuzlingen (rechts) und Jens Hansen, Geschäftsführer von Otto Hansen.

► Mit CargoLine langsam, aber kontinuierlich wachsen ist das erklärte Ziel von Interfracht. Das ist in den letzten Jahren „aus eigener Kraft und durch die Einbindung in das Netzwerk gelungen“, wie Co-Geschäftsführer Roland FÜRer betont. Vor allem in den angestammten Bereichen, die Interfracht im Direktverkehr anfährt, die großen Industriezentren in Deutschland, aber auch Ziele in Belgien, den Niederlanden, Irland und auf der britischen Insel. Über Hubs sowie Gateway-Lösungen kann Interfracht dank CargoLine darüber hinaus alle Ziele in Europa anbieten.

Von Erfahrungen profitieren

Vor 13 Jahren wurde das 1965 gegründete Schweizer Unternehmen als erstes internationales Mitglied in das Netzwerk aufgenommen. Interfracht stellt mit 125 Mitarbeitern im eigenen Land nicht nur ein wichtiges Bindeglied im europaweiten CargoLine-Verbund dar. Mit Büros seit acht Jahren in Vietnam und seit vier Jahren in China mit 50 weiteren Mitarbeitern bedient das Unternehmen auch den Markt in Fernost – nicht nur für eigene Kunden. So nutzt bei-

spielsweise der CargoLiner Koch International aus Osnabrück über einen gemeinsamen Sammelcontainer die Außenstellen von Interfracht in Asien.

„Solch eine partnerschaftliche Kooperation ist Ergebnis unserer Einbindung in das Netzwerk“, betont FÜRer. Er legt großen Wert darauf, dass er und seine Mitarbeiter sich aktiv an der Arbeit des Verbundes beteiligen. „Hier können wir wertvolle Kontakte knüpfen, unsere eigenen Erfahrungen einbringen und von denen anderer profitieren.“ Dieses Engagement war unter anderem ein Grund, weshalb das Unternehmen als erster „Internationaler Partner des Jahres“ ausgezeichnet wurde.

Lorbeeren ernten

Roland FÜRer war davon ebenso überrascht wie alle anderen CargoLiner auch: Bis zur Bekanntgabe wusste nur ein kleiner Kreis um CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck davon, dass eine solche Auszeichnung bevorsteht. „Wir konnten deswegen auch nicht gezielt darauf hinarbeiten“, erzählt FÜRer. „Umso erfreuter waren wir darüber.“

Nationale „Partner des Jahres“ werden im Qualitätsranking schon seit vielen Jahren auserkoren (siehe Seite 13). 2012 wurden die Kriterien für sie erstmals auch an die internationalen Partner angelegt und ergänzt. Besonders viele Lorbeeren erntete Interfracht im Hinblick auf die Sendungszahlen und deren prozentuale Steigerung sowie bei der Art der Vertragsbindung und der Anbindung an die Hubs. „Wir schauen uns aber die Punkte ganz genau an, bei denen wir nicht so gut abgeschnitten haben und werden uns dort verbessern“, kündigt Roland FÜRer an. Bei den besonders gut bewerteten Kriterien möchten er und seine Mitarbeiter das hohe Niveau halten.

„Selbstverständlich wollen wir im nächsten Jahr wieder ganz oben dabei sein“, verspricht er. Die anderen internationalen Partner haben aber bereits angekündigt, FÜRer und seinen Mitarbeitern die Auszeichnung streitig machen zu wollen. Allen voran der zweitplatzierte Lebert – ebenfalls aus der Schweiz – und der drittplatzierte Otto Hansen aus Dänemark. Den Wettbewerb nimmt Interfracht gerne an: „Wenn jeder Einzelne besser wird, profitiert das Netzwerk als Ganzes. Dies kommt auch unseren Kunden zugute.“

Kundenzufriedenheit steht für den Schweizer Logistiker im Mittelpunkt der Arbeit. Darüber und was es zu verbessern gibt, wird nicht nur bei regelmäßigen Besuchen der Kunden gesprochen. Dafür werden auch besondere Gelegenheiten geschaffen, beispielsweise eigene Tennis- oder Golfturniere. So fand im September bereits zum dritten Mal das Interfracht-Golfturnier mit 30 Kunden und Mitarbeitern statt. Insbesondere die weniger erfahrenen Spieler profitierten von den wertvollen Tipps und Anregungen, die Golf-Profi und Interfracht-Mitarbeiter Carl Williams geben konnte (siehe Seite 15). ◀

Zwischen Golfplatz und Lagerhalle

Im Sommer spielt Carl Williams professionell Golf und arbeitet als Golflehrer. Weil in den Wintermonaten nur sehr wenige Turniere stattfinden und die Schüler lieber anderen Hobbys nachgehen, bessert er sein Einkommen in dieser Zeit beim CargoLine-Partner Interfracht auf.

► Golf spielt Carl Williams bereits seit 40 Jahren. Animiert hatte ihn dazu sein Vater, ein ehemaliger Fußballprofi beim FC Liverpool. Als dieser nach einer schweren Verletzung seine Karriere beenden musste, ging er mit seiner Familie und dem damals drei Monate alten Sohn nach Südafrika. Gemeinsam mit seinem Bruder und drei Cousins lernte Carl im zarten Kindesalter dort den Umgang mit dem kleinen Ball. Sein Weg führte ihn vom Mitglied der Amateur Nationalmannschaft Südafrikas zum Golfprofi – mit Stationen unter anderem auf der South African Sunshine Tour und der European Tour.

Lockerheit, Dynamik und höchste Konzentration

Obwohl seine Spielstärke (für Golfkenner: Handicap +4,7) beeindruckend ist und er schon häufig sehr gute Platzierungen erreichte – beispielsweise Platz vier bei der Royal Swaziland Open oder eine Top-30-Platzierung bei der Sunshine Tour Order of Merit –, ist es schwer, als Profi genügend Geld zu verdienen. Ausschließlich vom Golf können höchstens die 50 Besten einer Tour leben, vermutet Williams. Und das auch nur, wenn sie sich komplett auf den Sport konzentrieren, jeden Tag viele Stunden auf dem Grün verbringen und lukrative Werbeverträge abschließen können.

Muss man eine Familie ernähren, ist es nahezu unmöglich. Und kommt eine schwere Verletzung hinzu, ist es erst mal aus mit dem Sport. Sehr lange hat es gedauert, bis sein verletztes Sprunggelenk verheilt war. „Als

guter Golfspieler musst du körperlich und mental stets stark sein“, fasst er seine persönliche Philosophie des Sports zusammen. Permanente mentale Stärke können jedoch nicht einmal Weltklassemannschaften wie Tiger Woods oder Martin Kaymer aufrechterhalten – selbst wenn sie topfit sind. Ein Turnier gewinnen sie und das nächste beenden sie weit abgeschlagen, „weil sie im entscheidenden Moment innerlich blockieren und nicht das richtige Maß an Konzentration, Gelassenheit und Energie finden.“

„Eine super Firma“

Wie sehr viele Golfprofis unterrichtet auch Carl Williams die Sportart. Bei der Professional Golfers Association (PGA) Germany hat er eine entsprechende Ausbildung gemacht und durch regelmäßige Fortbildungen den zweithöchsten Status als Golflehrer erreicht. Sein Können darf er im „Drei Thermen Golfresort“ zwischen Freiburg, Lörrach, Schwarzwald und Rhein im Markgräfler Land weitergeben. Vier äußerst unterschiedliche Plätze laden zu großartigen Spielerlebnissen ein. Einer davon sei der beste Platz, auf dem er je gespielt habe, meint Williams.

In diesem Resort lernte er auch Roland Furer kennen. Der Co-Geschäftsführer des CargoLine-Partners Interfracht wollte auf der Golfanlage, die nur 25 Kilometer vom Sitz des Logistikers im Schweizer Pratteln entfernt ist, sein Handicap verbessern. „Er konnte den Ball schön in Richtung Hamburg schlagen“, erinnert sich Carl Williams lachend. Inzwischen beherrscht Roland Furer

den Schläger und Ball dank seines Golflehrers deutlich besser.

Auf dem Grün erfährt man stets das eine oder andere im Gespräch. Wenn man sich sympathisch ist, spricht man auch über persönliche Dinge. „Ich habe Roland Furer erzählt, dass ich für die Wintermonate Arbeit brauche“, erzählt Carl Williams. Spontan und unkonventionell bot der Co-Geschäftsführer von Interfracht ihm für die Monate November bis Februar einen Job in der Kontraktlogistik an. So war der vergangene Winter sein drittes Jahr bei dem Logistiker – und es wird nicht sein letztes gewesen sein.

„Das ist eine super Firma mit tollen Leuten“, erzählt der sympathische Golfer mit dem ausgeprägten englischen Akzent. Ein Problem, den Golfplatz mit der Lagerhalle einzutauschen, hat er nicht: „Die körperliche Arbeit macht mir Spaß und hält mich in den Wintermonaten fit.“ Das wird er zukünftig auch mit dem von Interfracht gesponserten Golfbag auf dem Platz zeigen. ◀



Neu aufgestellt

Zwanzig Jahre nach Gründung modernisiert sich CargoLine mit einer neuen Gesellschafterstruktur. Geschäftsführer Jörn Peter Struck erläutert warum – und was sich damit für die CargoLine-Partner sowie die Kunden des Netzwerkes verändert.



► **Herr Struck, eine neue Gesellschafterstruktur hört sich nach vielen Formalitäten an. Warum hat sich CargoLine damit beschäftigt?**

Jörn Peter Struck: Das stimmt, ist bei uns aber keine rein formale Diskussion, auch wenn Gesellschaftsform oder Verträge geändert werden müssen. Wir haben all die Jahre mit unseren bisherigen Strukturen gut gelebt. Durch das Wachstum der CargoLine sind wir damit aber an unsere Grenzen gestoßen. Darauf haben wir reagiert, zum richtigen Zeitpunkt intensiv und lange darüber diskutiert und mit der neuen Gesellschafterstruktur eine strategische Weichenstellung vorgenommen.

Was soll mit der neuen Struktur verbessert werden?

Die verbesserte finanzielle Ausstattung ist ein ganz wichtiger Grund für die neue Gesellschafterstruktur. Denn im Vergleich zu anderen Kooperationen haben wir keinen finanzstarken Konzern-Partner, der einspringen kann, wenn ein anderer in eine finanzielle Schieflage gerät. Als mittelständische Kooperation wollen wir das auch gar nicht. Finanzielle Probleme kommen bei unseren Mitgliedern zwar sehr selten vor, wir müssen darauf aber vorbereitet sein, sie im Interesse des gemeinsamen Netzwerkes in Notsituationen unterstützen zu können. Einige Gesellschafter werden deswegen zukünftig mehr Kommanditanteile übernehmen und unserem Risikotopf ein größeres Darlehen für solche Fälle zur Verfügung stellen.

Ist die europäische Ausrichtung auch ein Grund dafür?

Auf jeden Fall. Unsere fortschreitende Europäisierung in den vergangenen Jahren führt zu wesentlichen Veränderungen. Bisher sind unsere internationalen Mitglieder Systempartner mit geringeren Rechten und Pflichten. Sie können nun Gesellschafter werden und sind damit stärker eingebunden. Zugleich wollen wir unseren internationalen Partnern auf diese Weise mehr Raum für Verantwortung geben.

Bisher galt das Prinzip: ein Mitglied, eine Stimme. Bleibt das so?

Unsere Mitglieder engagieren sich ganz unterschiedlich im Beirat, in den Arbeitskreisen oder in anderen Gremien. Manche investieren viel Zeit und Energie in die gemeinsame Sache, andere weniger oder nutzen nur das Netzwerk. Dafür gibt es gute Gründe und das ist auch in Ordnung. Weil jedoch bisher jedes Mitglied in den unterschiedlichen Gremien die gleiche Gewichtung hatte, führte das bei Entscheidungen schon mal zu Kompromissen auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner. Zukünftig sollen diejenigen, die mehr investieren und sich stärker engagieren, auch mehr Einfluss haben.

Was versprechen Sie sich noch von der neuen Struktur?

Unter anderem effizientere Prozesse. Sie sind immer ein Thema. So soll die neue Gesellschafterstruktur dazu beitragen, dass wir beispielsweise bei neuen Produkten oder Kundenwünschen Entscheidungen und deren Umsetzung beschleunigen.

Und wie sieht besagte Gesellschafterstruktur nun konkret aus?

Wir werden zukünftig zwei Gesellschafterausprägungen haben anstelle von Franchise-



nehmern mit oder ohne Gesellschafterstatus. Gesellschafter der Stufe II schultern einen größeren finanziellen Anteil und haben bei Entscheidungen mehr Stimmen als die in der Stufe I. Darüber hinaus gibt es nationale und internationale Vertragspartner, sogenannte Systempartner, die fest in das CargoLine-Netzwerk eingebunden sind. Das Prinzip des Franchisesystems bleibt davon unberührt.

Nach welchen Kriterien wird der Status festgelegt?

Für alle gelten dieselben transparenten Kriterien. Die wichtigsten Aspekte sind die Geschäftsfelder, zum Beispiel der Umfang des Stückguts als Kernkompetenz, die Stärke am Markt und die wirtschaftliche beziehungsweise finanzielle Situation. Entscheidend ist eine Punktzahl, die man erzielt. Gesellschafter der Stufe I müssen mindestens 312 Punkte erreichen, die in der Stufe II mindestens 378. Die Höchstpunktzahl von 445 Punkten hat bisher keiner geschafft. Die Kriterien sind deswegen auch eine Art Zielkatalog, an dem sich alle im Interesse des Netzwerkes orientieren sollen und können.

Versprechen Sie sich davon auch neue Mitglieder für die Kooperation?

Wir sind damit zweifellos attraktiver für

unsere heutigen, insbesondere aber auch für neue und starke Mittelständler. Im Vorfeld haben wir uns übrigens mit ganz unterschiedlichen Kooperationsmodellen – auch bei anderen Logistikern – beschäftigt und keines gefunden, das ausgehend vom finanziellen und persönlichen Engagement mehr Beteiligungs- und Einflussmöglichkeiten bietet. Kein Einzelunternehmen, kein Konzern kann CargoLine dominieren. Es gibt ein hohes Maß an Gleichberechtigung und alle können über ihr Engagement selbst entscheiden.

Was haben die CargoLine-Kunden von der veränderten Gesellschafterstruktur?

Mit mehr Kapital können wir instabile Standorte stützen. Auch die stärkere Einbindung unserer internationalen Partner bedeutet für unsere Kunden mehr Netzsicherheit. Und die bereits erwähnten schnelleren Entscheidungswege werden dazu führen, dass wir früher und besser auf ihre Wünsche eingehen können.

Wo stehen Sie derzeit mit der Umstrukturierung?

Das war ein langwieriger und intensiver Diskussionsprozess, den wir im September 2010 angestoßen haben und in den alle CargoLine-Partner einbezogen waren. Wir haben die Gesellschaftsform geändert, die

neuen Verträge inklusive des Kriterienkatalogs sind nun unterschriftsreif. Unsere Partner müssen jetzt auf Basis der erreichten Punktzahlen über ihren zukünftigen Status entscheiden. So kann ein Kandidat für den Status eines Gesellschafter II auch nur den eines Gesellschafter I anstreben oder ein potenzieller Gesellschafter der Kategorie I den eines Systempartners. Wir wiederum müssen überlegen, welche Partner wir national und international dazu gewinnen wollen. Dabei kommt es uns nicht nur auf eine strategisch wichtige Position für das Netzwerk an. Selbstverständlich müssen sie die festgelegten Kriterien auch erfüllen, um gute CargoLiner zu sein.

Was zeichnet einen guten CargoLiner aus?

Dass er die Kriterien erfüllt (lacht). Man kann das auch mit unseren Werten beschreiben, über die wir im letzten Jahr sehr intensiv diskutiert haben: Ein guter CargoLiner arbeitet partnerschaftlich im Verbund, fühlt sich verantwortlich für das Ganze, ist leistungsstark und zuverlässig, denkt und handelt innovativ und setzt sich leidenschaftlich für die Kooperation ein. ◀

Richtiges Kundenbeziehungsmanagement

Der Kunde ist König, er steht im Mittelpunkt, ohne ihn gibt es keinen Profit. So weit, so gut. Aber was tun Unternehmen wirklich, um sich an ihm zu orientieren?

► Oft ist Kundenbeziehungspflege mehr eine Floskel als gelebte Unternehmenskultur. Jeder kümmert sich nach bestem Wissen und Gewissen um „seine“ Auftraggeber, aber so richtig im Mittelpunkt steht er nicht, der König. Als Folge nutzt dieser häufig seine Macht, frei wählen zu können, welches Unternehmen für ihn richtig ist, und wandert ab. Mit viel Geld und Aufwand versucht ein Unternehmen dann, das Neukundengeschäft voranzutreiben und den Verlust auszugleichen. Der Vertriebsdruck steigt. Dadurch bleibt wiederum weniger Zeit für den Bestandskunden und die profitablen Geschäfte mit diesem. Ein Ausweg aus diesem Teufelskreis kann eine CRM-Software sein.



CRM – was ist das?

CRM ist die Abkürzung für Customer Relationship Management, zu Deutsch Kundenbeziehungsmanagement. Nüchtern betrachtet handelt es sich dabei um eine Software zur Verwaltung und Dokumentation von Kundenbeziehungen. Tatsächlich aber ist es ein sehr gut geeignetes Instrument, bei

Auftraggebern mit einem Wohlfühlfaktor zu punkten! Denn diese machen ihre Kaufentscheidung nicht nur vom Produkt oder der Dienstleistung abhängig, sondern auch davon, ob sie sich von ihrem Dienstleister oder Lieferanten verstanden fühlen. Alle Prozesse im CRM-System sind darauf ausgerichtet, Kundenbeziehungen zu verbessern. Sämtliche Informationen aus verschiedensten Telefonaten, E-Mails oder aber persönlichen Terminen werden gesammelt, sauber dokumentiert und für alle transparent dargestellt. Vertragsänderungen zum Beispiel sind somit nicht nur dem Sachbearbeiter bekannt, sondern auch dem Vertriebsmitarbeiter, dem Support-Team und dem Service.

Den richtigen Anbieter finden

Doch wie findet man unter den zahlreichen CRM-Anbietern denjenigen, der am besten zum eigenen Unternehmen passt? Von Vorteil kann es sein, wenn das Softwarehaus über spezifische Branchenkenntnisse verfügt. So entwickelte beispielsweise das Softwarehaus Eikona in enger Kooperation mit Logistikunternehmen ein CRM-System, welches die branchenspezifischen Anforderungen vollumfänglich und vor allem transparent abdeckt. Durch die Anbindung an das hauseigene Warenwirtschaftsprogramm sind alle Kennzahlen stets aktuell und immer



griffbereit. Die Module und Funktionen sind den Anforderungen in der Akquise und im Kundenmanagement in der Transport- und Logistikbranche angepasst. Mit dem CRM von Eikona profitieren Vertriebsmitarbeiter/-innen von klaren Prozessen und Handlungsvorgaben. Sie sind in der Lage, die eigenen Geschäftsprozesse an denen ihrer Auftraggeber zu orientieren, haben zu jeder Zeit Transportaufträge im Blick und können bei Problemen sofort eingreifen. Die Alert-Funktion weist unmittelbar auf Mengenänderungen hin. Sollte ein Kunde zum Beispiel von 20 auf zehn Paletten reduzieren, kann der Dienstleister oder Lieferant dies hinterfragen und gegebenenfalls gegensteuern, indem er Inhouse-Prozesse optimiert oder andere Vorkommnisse abstellt, die das Geschäftsverhältnis negativ beeinflussen. Die Software lässt sich an die jeweilige Arbeitsweise anpassen, indem Module nach den Wünschen des betreffenden Unternehmens ergänzt und ausgebaut werden. ♦

EIKONA mit Sitz in Volkach ist ein Softwarehaus, das sich seit vielen Jahren intensiv mit der Transport- und Logistikbranche auseinandersetzt und für deren Anforderungen von der Auftragserfassung über die Disposition und Routenoptimierung bis hin zu Tracking & Tracing passende Lösungen entwickelt. Darüber hinaus schafft das Unternehmen ganz besondere Lösungen wie Software zur Steuerung von Behälterbewegungen in Echtzeit oder branchenspezifische Customer Relationship Management-Software.



www.lmva.de

Kontraktlogistik von CargoLine: Leistung wie für Sie gemacht.

Darf es etwas mehr als Lagern sein? Beim Thema Kontraktlogistik verbinden wir maßgeschneiderte logistische und logistiknahe Dienstleistungen mit den Vorzügen eines eigenen Netzwerks und mittelständischer Flexibilität. Europaweit, in einheitlich hoher Qualität sowie mit einem breiten Portfolio spezifischer Tätigkeiten und Lagerausstattungen für unterschiedliche Branchen. Kurz, Sie erhalten bei uns immer genau so viel Kontraktlogistik, wie Sie brauchen. CargoLine. Am Stück. Gut.

www.cargoline.de


CargoLine
Logistics Network

Transportlogistik. Kontraktlogistik. Europaweit.

Einer unserer Partner ist garantiert in Ihrer Nähe.

► 0....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
01723 Wilsdruff
Tel. 035204 285-0

Spedition Balter und Zimmermann
GmbH
07554 Korbußen
Tel. 036602 591-0

Finsterwalder Transport und
Logistik GmbH
06112 Halle/Saale
Tel. 0345 1228-0

► 1....

SPETRA Spedition & Logistik GmbH
Berlin
14979 Großbeeren
Tel. 033701 31-0

Hans Sander GmbH & Co. KG
18146 Rostock
Tel. 0381 66772-0

► 2....

KG Bursped Speditons-GmbH & Co.
22113 Hamburg
Tel. 040 73123-0

Jeschke Spedition GmbH
21129 Hamburg
Tel. 040 73354-0

Gaston Petersen Spedition GmbH
24145 Kiel
Tel. 0431 696097-0 + 69267

BHS Spedition und Logistik GmbH
28197 Bremen
Tel. 0421 5952-0

► 3....

Carl Köster & Louis Hapke
GmbH & Co. KG
31319 Sehnde
Tel. 05132 822-0

Spedition Kunze GmbH
33602 Bielefeld
Tel. 0521 58305-0

John Spedition GmbH
36124 Eichenzell
Tel. 06659 972-0

Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
37079 Göttingen
Tel. 0551 607-0

herotrans Speditons GmbH
39167 Hohe Börde
Tel. 039204 879-0

► 4....

Nellen & Quack Logistik GmbH
41066 Mönchengladbach
Tel. 02161 669-0

BTG Feldberg & Sohn GmbH
& Co. KG
46395 Bocholt
Tel. 02871 9970-0

Heinrich Koch Internationale
Spedition GmbH & Co. KG
49076 Osnabrück
Tel. 0541 12168-0

► 5....

CargoLine Köln
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. 069 951550-0

Hellmann Worldwide Logistics
GmbH & Co. KG
55268 Nieder-Olm
Tel. 06136 7662-5

Gustav Helmraht GmbH & Co. KG
55543 Bad Kreuznach
Tel. 0671 8808-0

Spedition Balter GmbH & Co. KG
56218 Mülheim-Kärlich
Tel. 02630 9861-0

Leopold Schäfer GmbH, Spedition
57290 Neunkirchen
Tel. 02735 789-0

Schmidt-Gevelsberg GmbH
Internationale Spedition
58332 Schwelm
Tel. 02336 499-0

► 6....

KISSEL Spedition GmbH
63811 Stockstadt/Main
Tel. 06027 4038-0

Robert Müller GmbH
66740 Saarlouis
Tel. 06831 899-0

Mannheimer Transport-Gesellschaft
Bayer GmbH
68169 Mannheim
Tel. 0621 3221-0

► 7....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
73037 Göppingen
Tel. 07161 806-0

Fritz GmbH & Co. KG
74078 Heilbronn
Tel. 07131 1573-0

Spedition Kunze GmbH
76689 Karlsdorf-Neuthard
Tel. 07251 9292-0

Klumpp + Müller
GmbH & Co. KG
77694 Kehl
Tel. 07851 8700-0

Maier Spedition GmbH
78224 Singen
Tel. 07731 828-0

CargoLine Aldingen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. 069 951550-0

Streck Transportges. mbH
79108 Freiburg
Tel. 0761 1305-0

► 8....

Hinterberger GmbH & Co. KG
Spedition u. Logistik
84503 Altötting
Tel. 08671 5064-0

Kochtrans Patrick G. Koch GmbH
85375 Neufahrn
Tel. 08165 40381-0

Honold International GmbH
& Co. KG
86156 Augsburg
Tel. 0821 71006-0

Lebert & Co. GmbH, Intern. Spedition
88255 Baienfurt
Tel. 0751 4001-0

Franz Lebert & Co., Intern. Spedition
GmbH & Co. KG
87437 Kempten
Tel. 0831 702-0

Franz Lebert & Co., Intern. Spedition
GmbH & Co. KG
89155 Erbach
Tel. 07305 174-0

► 9....

Amm GmbH & Co KG Spedition
90451 Nürnberg
Tel. 0911 64258-0

Streit cargo systems GmbH
93083 Obertraubling
Tel. 09401 9629-0

Spedition Georg Graßl GmbH
94447 Plattling
Tel. 09931 9157-0

amm logistics GmbH
95176 Konradsreuth
Tel. 09292 958-0

Schäflein Spedition GmbH
97520 Rötthlein
Tel. 09723 9069-0

► Internationale Partner mit Hub-Anbindung

G. Englmayer Spedition GmbH
A-2333 Leopoldsdorf b. Wien
Tel. +43 (0) 2235 73073-0

G. Englmayer Spedition GmbH
A-4600 Wels
Tel. +43 (0) 7242 487-0

Jöbstl Gesellschaft m.b.H.
A-8142 Wundschuh
Tel. +43 (0) 3135 501-0

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

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

Interfracht Speditons AG
CH-4133 Pratteln
Tel. +41 (0) 61 378 18 18

Lebert AG
CH-8280 Kreuzlingen
Tel. +41 (0) 71 67722-00

Spedition Maier AG
CH-8262 Ramsen
Tel. +41 (0) 52 7428-100

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

Raben Logistics Czech a.s.
CZ-627 00 Brno
Tel. +42 0515 905 553

Otto Hansen & Co. a/s
DK-7100 Vejle
Tel. +45 7942 9999

Englmayer Hungaria Kft.
H-2051 Biatorbágy
Tel. +36 23 530870

Brigl Spedition
I-39100 Bozen
Tel. +39 0471 246 111

GRUBER Logistics SpA
I-37139 Verona
Tel. +39 045 85 15 500

Larioexpress Forwarding & Logistics Srl
I-22070 Montano Lucino (CO)
Tel. +39 031 3389111

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

Rotra Forwarding BV
NL-6984 AA Doesburg
Tel. +31 (0) 313 480199

Lazar Logistik Sp. z o.o.
PL-43-187 Orzesze
Tel. +48 (0) 32 32 41 940

Geodis UK Ltd.
UK-High Wycombe,
Buckshire HP12 3TW
Tel. +44 (0) 1494 446541



CargoLine GmbH & Co. KG
Lyoner Str. 15
D-60528 Frankfurt
Tel. +49 69 951550-0
Fax +49 69 951550-30
info@cargoline.de
www.cargoline.de