

CargoTime

2/2014

Das Magazin der  CargoLine

International auf Höchstniveau

Was ein feinmaschiges Netzwerk bewirkt

Fix durch Europa

Welchen Komfort die neuen Produkte der Kooperation versprechen

Ohne Fleiß kein Preis

Was die jüngste Mitarbeiterbefragung der Partnerbetriebe verrät

Geschickt geklickt

Wie CargoLine bei Online-Händlern und Privatkunden punktet



MIT SICHERHEIT – GUT GEKLEIDET!

Speedytex ist langjähriger,
offizieller Textilpartner
der CargoLine.

Gerne stehen wir Ihnen
mit unserer Erfahrung
und unserem Wissen als
Partner für Arbeitsschutz-
und Berufsbekleidung
sowie für Werbemittel und
Werbetechnik zur Verfügung.



*Bereits ab dem ersten Teil
mit Ihrem Logo versehen
zu einem fairen Preis.*

*Für Ihr persönliches Angebot
rufen Sie uns an: 07131 64246 61*



Liebe Leser,

in unserem internationalen Hub in Eichenzell ist ganz schön was los: Mehr als 250 Tonnen Sendungen verlassen von hier aus täglich Deutschland oder kommen aus dem europäischen Ausland zur weiteren Verladung und Anlieferung. Über diese Drehscheibe, allein circa 250 grenzüberschreitende Direktverkehre täglich und zahlreiche Gates erlauben wir eine Distribution bis in die letzten Winkel Europas oder gar nach Nordafrika. Dabei arbeiten wir nicht mit „irgendwem“ zusammen, sondern mit rund 30 ausgewählten internationalen Partnern. Sie haben sich den hohen Qualitätsvorgaben unseres Netzwerks verschrieben und zählen zu den Top-Logistikern ihres Landes. Hinzu kommen modernste IT, erstklassig qualifizierte Mitarbeiter und marktgerechte Premiumdienstleistungen, die wir jüngst für Europa erweitert haben (Seite 21). All das erlaubt uns, international auf höchstem Niveau zu agieren, wie der aktuelle Fokus veranschaulicht (Seite 6).

Wie sehr sich unsere Partner für ihre Kunden engagieren, zeigt beispielsweise der Beitrag „Ständig unter Strom“. So kann HOPPECKE Batterien jederzeit auf Hartmann International bauen, egal ob es um die Betreuung des Logistikcenters geht oder die passgenaue Batteriezustellung an die Kunden (Seite 10). Auf pünktliche Lieferungen kann sich ebenso der erfolgreiche Werbemittelanbieter VKF Renzel verlassen. Er hat in BTG Feldberg einen Partner „auf Augenhöhe“ gefunden (Seite 12).

Da unsere Stückgutkooperation jedoch nicht nur eine Verantwortung gegenüber ihren Kunden hat, möchten wir in der CargoTime auch Themen vertiefen, die wir in unserem Nachhaltigkeitsbericht nur anreißen konnten. Ein Beispiel ist das Porträt des Umweltbeauftragten der Fritz Gruppe auf Seite 17. Ebenso lesenswert ist der Bericht über das „Billenetz“ – ein soziales Projekt, das CargoLiner Bursped engagiert unterstützt (Seite 22). Zudem lassen wir Sie teilhaben an den Ergebnissen unserer zweiten Mitarbeiterbefragung (Seite 18) und stellen Ihnen unter „Geschickt geklickt“ einen neuen Service vor, mit dem wir uns erstmals speziell an Online-Händler wenden (Seite 23). Sie dürfen gespannt sein!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser und weiterer Artikel!



Jörn Peter Struck
Vorsitzender der Geschäftsführung



IMPRESSUM

Herausgeber

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

V.i.S.d.P.

Jörn Peter Struck,
Vorsitzender der Geschäftsführung
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: Montage kiosk.mediendienste,
Thorsten Kern
S. 3: Felix Schmitt
S. 7: Montage kiosk.mediendienste:
retrorocket/iStockphoto, jokatoons/
Fotolia
S. 8: Faraways/Shutterstock
S. 9: Galyna Andrushko/Shutterstock
S. 10: HÖPPECKE Batterien
S. 13: VKF Renzel
S. 14: BTG Feldberg, L. Wackler Wwe.
Nachf. GmbH, Francesco R. Iacomino/
Shutterstock
S. 15: Klaus-Dietmar Gabbert/vor-ort-
foto.de, CargoLine, BHS Spedition &
Logistik, Lebert
S. 16: CargoLine, Balter Logistics, Rotra
S. 17: Andreas Nohe
S. 19: Kasidit Polpadung/Shutterstock
S. 20: kiosk.mediendienste
S. 21: cienpies/iStockphoto
S. 22: Bursped
S. 23: Montage kiosk.mediendienste:
majecka/Fotolia, Frank Boston/Fotolia,
wvoe/Fotolia; jobjen1/Fotolia, CargoLine



6



10



12



18

- 6 | FOKUS
International auf höchstem Niveau
 Seien es Sendungsverfolgung in Echtzeit, die Entwicklung neuer Produkte oder die Optimierung des Umschlags: Bei all ihren Aktivitäten schaut die CargoLine „durch eine europäische Brille“. Dabei ist ihren nationalen und internationalen Partner eins gemein: Sie arbeiten auf höchstem Niveau.
- 10 | PRAXIS
Ständig unter Strom
 Ob in Atomkraftwerken, Rechenzentren oder Krankenhäusern – auf Batteriesysteme von HOPPECKE ist Verlass. Auch auf CargoLiner Hartmann International, dem der Industriebatterie-Spezialist die Abwicklung seiner Logistik anvertraut.
- 12 | **Gibt es nicht? Gibt es nicht!**
 Das Sortiment von VKF Renzel, dem Spezialisten für Werbemittel, ist äußerst umfangreich. Um Transport und Logistik kümmert sich vornehmlich BTG Feldberg. Und das seit 19 Jahren.
- 14 | IN KÜRZE
 > BTG Feldberg verstärkt CargoLine-Gesellschafterkreis > Fußballfieber > Lombardei und Piemont in erfahrenen Händen > „Ausgezeichnete“ Partner > Laufschuhe statt Stapler > Solidarität mit Flutopfern > CargoLine-Nachhaltigkeitsbericht jederzeit abrufbar > Rezeptfreie Hilfe > Amm wächst mit Kontraktlogistik > Berlin/Potsdam neu besetzt > Rotra weiter auf grünem Kurs
- 17 | HAUTNAH
Der Mann im grünen Bereich
 Er kümmert sich um LED-Lichtanlagen und vieles mehr: Andreas Nohe, Umweltbeauftragter der Fritz Gruppe. Sie wurde jüngst mit dem DEKRA Award für nachhaltiges Handeln ausgezeichnet.
- 18 | STRATEGIE
Ohne Fleiß kein Preis
 Die zweite Mitarbeiterbefragung der CargoLine-Partnerbetriebe machte es deutlich: Wer auf die Ergebnisse der ersten Erhebung 2009 einging, wurde 2014 mit besonders guten Noten belohnt!
- 21 | INTERNATIONAL
Fix durch Europa
 Mit NightLineEurope Priority, NightLineEurope Fix und NightLineEurope Receipt bietet die Stückgutkooperation drei neue, maßgeschneiderte Premiumprodukte für Stückguttransporte.
- 22 | NACHHALTIGKEIT
Engagement für die Zukunft
 Seit 2006 engagiert sich Bursped bei „Billenetz“, einem Projekt, das Migranten und anderen jungen Menschen eine berufliche Zukunft ermöglicht.
- 23 | AKTUELLES
Geschickt geklickt
 Wer als Online-Händler bei Privatkunden punkten will, braucht Logistikpartner, die kurze Lieferzeiten und Extraservice offerieren – so wie CargoLine.
- 24 | PARTNERÜBERSICHT

International auf höchstem Niveau

Mit über 70 Partnerunternehmen ermöglicht die CargoLine den Versand von Gütern in jeden Winkel Europas – und darüber hinaus. Nicht nur ihr feinmaschiges Netzwerk trägt dazu bei, sondern ebenso Services, welche sich durch modernste IT, lückenloses Track & Trace und effektive Umschlagplätze auszeichnen.

Spax-Schrauben werden in der ganzen Welt geschätzt und nachgefragt. Kein Wunder: Immerhin lassen sie sich ohne Vorbohrung einschrauben. Zudem ist die Gefahr des Reißens oder Spaltens des Werkstoffes oder Lösens der Schrauben bei Belastung äußerst gering. Entwickelt und patentiert wurde die Neuentwicklung 1967 von Altenloh, Brinck & Co (ABC) in Ennepetal. Hier werden heute rund 50 Millionen Spax-Schrauben in unzähligen Abmessungen, Ausführungen und Verpackungseinheiten produziert und konfektioniert. Und zwar täglich!

CargoLine-Partner Schmidt-Gevelsberg ist von Beginn an für ihren Transport zuständig – ob im Direktverkehr zu den ABC-Vertriebsgesellschaften in Spanien, England, Polen und in der Türkei oder als Stückgut bzw. Teilladungen über das CargoLine-Netz, beispielsweise zu einem Möbelfabrikanten in Polen oder einer Baumarktkette in Italien.

Joachim Köhl, der die europäischen Verkehre bei Schmidt-Gevelsberg verantwortet, kann sich für seinen wichtigen Kunden auf 70 CargoLine-Partner in 42 Ländern verlassen. Sie bedienen Europa flächendeckend: von Skandinavien bis zur Iberischen Halbinsel, von Irland bis Griechenland und vom Baltikum bis nach Nordafrika. Rund drei Viertel aller Sendungen aus Schwelm, die für das europäische Ausland bestimmt sind, wickelt der Stückgutpezialist über das Kooperationsnetz ab. „Die Tendenz ist steigend und bestätigt unsere reibungslose Zusammenarbeit über alle Grenzen hinweg und die Zuverlässigkeit unserer Partnerspeditionen“, betont er.

Umweltschonend und kostengünstig

Etwa 95 Prozent aller internationalen Sendungen der CargoLine werden grenzüberschreitend in täglich rund 250 Direktverkehren abgewickelt. Allein Schmidt-Gevelsberg fährt zu festen und verbindlichen Terminen 36 Länder an. Belgien wird ebenso an fünf Tagen in der Woche bedient wie Paris, Nancy, Orleans, Straßburg, Lyon und Lille in Frankreich. Kroatien steht dienstags, mittwochs und freitags auf dem Programm, Litauen und Rumänien an zwei, Istanbul und vier weitere Destinationen in der Türkei an fünf Tagen in der Woche.

Der Stückgutspediteur betreibt außerdem ein Gate für die Sendungen aller CargoLine-Partner von und nach Irland. Zur Optimierung des Um-

schlags verfügen auch andere Kooperationspartner über solche Gates, in denen auf Direktverkehre verladen wird. Dies macht die Verkehre effizienter und entlastet die Umwelt.

Lebert in Kempten beispielsweise bietet seinen Kooperationspartnern ein Gate für Sendungen von und nach Griechenland. Europaweit ausgerichtet ist die Spedition bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1954. Von ihren langjährigen internationalen Erfahrungen profitieren zahlreiche Unternehmen – unter anderem MULTIVAC. Der Spezialist für Verpackungsmaschinen und -lösungen mit Sitz im Allgäu zählt Kunden in mehr als 140 Ländern, welche die unterschiedlichsten Produkte ordern. Ob Einzelkomponenten, kleine Vakuumverpackungsmaschinen oder komplette Verpackungsstraßen – dank des ausgefeilten CargoLine-Netzwerks gelangen sie genau dorthin, wo Lebensmittel in Europa hergestellt oder verpackt werden.

Europa flächendeckend

Was sich nicht über Direktverkehre oder Gates abwickeln lässt, wird über den internationalen Hub der Kooperation in Eichenzell mit 3.500 Quadratmetern Fläche und 48 Toren umgeschlagen. Dabei kommt ganz schön was zusammen: Mehr als 250 Tonnen verlassen von hier aus täglich Deutschland oder kommen aus dem europäischen Ausland zur weiteren Verladung und Anlieferung.

„Anhand dieser Drehscheibe ermöglichen wir der gesamten Kooperation – und damit jedem ihrer Kunden und jeder einzelnen Sendung – eine feinmaschige europaweite Distribution“, meint CargoLine-Geschäftsführer Bernd Höppner, der zuständig für den Bereich Internationale Landverkehre ist. Sei es ein Bergdorf in Rumänien, Türkeys Metro-pole Istanbul oder seien es die Fjorde Norwegens: Wo auch immer der Zielort einer Sendung sein mag – sie erreicht ihn ganz gewiss. Über den Weg dorthin müssen sich die Auftraggeber keine Gedanken machen.

Beindruckende Entwicklung

Im internationalen Hub, der Drehscheibe auch zwischen CargoLine und dem Netzwerk von Militzer & Münch, hat M&M Eichenzell, einer der rund 30 internationalen CargoLine-Kooperationspartner, eine Niederlassung. Über das dortige Gate mit großer Umschlagfläche und einem >





Sei es ein Bergdorf in Rumänien, die türkische Metropole Istanbul ...

externen Umschlaglager für Bulk- und Heavy-Cargo-Sendungen bündelt das Unternehmen einen Großteil seiner internationalen Stückgut- und Teilladungsaktivitäten.

2009 brachte das Netzwerk von Militzer & Münch die Länder Rumänien, Bulgarien und Griechenland sowie Estland, Lettland und Litauen in die Stückgutkooperation ein. Auch Russland, Weißrussland oder der Kaukasus sowie die Maghrebstaaten stehen auf dem Programm. Mit beispielsweise vier Fahrten wöchentlich nach Russland und zwei nach Tunesien bietet Militzer & Münch allen CargoLine-Partnern und ihren Kunden einen echten Mehrwert. „Sendungen, die wir bis Donnerstagabend am Hub haben, kommen bereits am Montag in Tunesien an“, nennt Simon Fundel, Niederlassungsleiter bei Militzer & Münch und Manager Road Logistics für Europa, ein Beispiel.

Gemeinsames Wachstum

Der Spezialist für West- und Osteuropa, die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS), den Maghreb sowie den Nahen, Mittleren und Fernen Osten ist mit 120 Niederlassungen in über 30 Ländern präsent. Damit erweitert Militzer & Münch das CargoLine-Netz über die Grenzen Europas hinaus. „Die Entwicklung der Sendungszahlen über das Netzwerk ist eine Erfolgsgeschichte“, so Simon Fundel. „Sowohl die von uns eingespeisten Aufträge als auch die Transporte aus dem CargoLine-Verbund nach Osteuropa und Griechenland wachsen seit Jahren im zweistelligen Prozentbereich.“

Während die meisten CargoLine-Partner in Deutschland hauptsächlich exportieren, konzentrieren sich die Auslandsgesellschaften von Militzer & Münch primär auf Beschaffungen – hauptsächlich für die Automobilindustrie und ihre Zulieferer sowie für den Maschinenbau. „Dies tun wir bevorzugt über das CargoLine-Netzwerk“, erzählt Fundel. Egal ob es sich um Maschinenteile von Deutschland nach Russland, Futtermittel von Griechenland nach Lettland oder um eine Palette Fernseher von Schweden nach Bulgarien handelt.

Umfassende Kenntnisse

Andreas Witzigmann von Lebert hat die Erfahrung gemacht, dass Sendungen sich auch im internationalen Verkehr nur selten verspäten. Und das trotz vieler Unwägbarkeiten und schlechter Verkehrsinfrastruktur in manchen Regionen Europas. Er nennt nicht nur Fahrverbote für Lkw während der Ferien- und Urlaubszeit oder den mühsamen Transit über die Alpen, sondern auch immer neue Baustellen und marode Brücken in Deutschland. Aber: „Derartige Hindernisse betrachten wir als Herausforderungen, die wir tagtäglich meistern“, erklärt er gelassen.

Möglich wird dies durch konkrete Maßnahmen – beispielsweise den Transport über lange Distanzen in der Nacht – und fundierte Kenntnisse regionaler Besonderheiten, länderspezifischer gesetzlicher Regelungen oder über den Zustand der Verkehrswege. „Sämtliche internationalen CargoLine-Betriebe sind tief in ihren jeweiligen Ländern verankert und verfügen über erstklassig ausgebildete und qualifizierte Beschäftigte“, berichtet Bernd Höppner.

Unverzichtbare Qualifikationen

Zu den unverzichtbaren Qualifikationen gehören selbstverständlich auch Sprachkenntnisse. Bei allen nationalen und internationalen CargoLine-Unternehmen werden die Sprachen ihrer wichtigsten Destinationen gesprochen – beispielsweise Türkisch, Polnisch und Portugiesisch bei Schmidt-Gevelsberg oder Italienisch, Spanisch, Französisch und Russisch bei Lebert. Englisch ist inzwischen Standard auf vielen Arbeitstreffen bei CargoLine. Auf Tagungen wird bei Bedarf simultan gedolmetscht und auch das Kundenmagazin „CargoTime“ erscheint in zwei Sprachen.

Weil Transport und Logistik ein Geschäft zwischen Menschen ist, wird zudem sehr viel Wert auf persönliche Kontakte auch auf internationaler Ebene gelegt, die entsprechend gefördert werden. „Probleme lassen sich schneller lösen und Fragen einfacher beantworten, wenn man sich schon einmal gesehen hat“, meint Bernd Höppner. Viele Mitarbeiter



... oder seien es die Fjorde Norwegens: Wo auch immer der Zielort einer Sendung sein mag – die CargoLine-Partner erreichen ihn ganz gewiss.

und Führungskräfte kennen sich vom internationalen Speditionsleitertreffen, durch den Austausch von Auszubildenden zwischen den Ländern, aus gemeinsamen Fortbildungen, der regelmäßigen länderübergreifenden Veranstaltung „Fit for CargoLine“ oder dem zweijährlichen Fußballturnier.

Vollständig elektronisch

Selbstverständlich läuft die Kommunikation und Abwicklung aller internationalen Sendungen vollständig elektronisch ab. Schließlich verfügen alle Partner über eine entsprechende IT und sind in die gemeinsame Infrastruktur der CargoLine eingebunden.

Doch nicht nur untereinander wird auf modernstem Niveau kommuniziert – auch nach außen. So können Kunden über Cepra 3.0 den Status ihrer Sendung in Echtzeit verfolgen – unabhängig davon, ob sie auf dem direkten Weg von Athen nach Tallinn ist, in Kempten auf den Direktverkehr nach Barcelona aufgesattelt, im Eichenzeller Hub umgeladen oder in Turku ausgeliefert wird. Erleichtert wird die Kommunikation dadurch, dass das Track-&-Trace-System auch für sehr viele Landessprachen lokalisiert werden kann. Das Rechnungsclearing findet ebenfalls zentral und elektronisch statt. So werden die wechselseitigen Leistungen der beteiligten Speditionen intern ausgeglichen – der Kunde erhält nur eine Rechnung.

Konsequente Europäisierung

„Die Europäisierung unseres Netzwerks haben wir in den letzten Jahren zielstrebig und konsequent verfolgt“, erläutert Bernd Höppner die Strategie der Kooperation. Er gibt gern zu, dass sie historisch bedingt lange eine „deutsche Brille“ trug. Das hat sich jedoch schon vor vielen Jahren grundlegend geändert. „Inzwischen schauen wir bei all unseren Aktivitäten durch eine europäische Brille.“ Vorangetrieben haben das nicht nur Partnerunternehmen, von denen viele seit langer Zeit international tätig sind, sondern auch Anforderungen und Wünsche von Kunden – ausgelöst durch die voranschreitende Internationalisierung

der Produktion und den zunehmenden Austausch von Gütern über nationale Grenzen hinweg.

Die flächendeckende Gewinnung und engmaschige Einbindung nationaler und internationaler Partner in Europa ist vorerst abgeschlossen. „Bei ihrer Auswahl war uns stets wichtig, dass es sich um stabile Speditionen mit moderner IT und guten Distributionsleistungen handelt“, so Höppner. „Deshalb kooperieren wir vorzugsweise mit Partnern in Europa, die zu den Top Drei in ihrem Land gehören oder hier gar Marktführer sind.“

Wichtig ist außerdem, dass sie internationale Qualitätsanforderungen und Zertifizierungen nachweisen und zur mittelständisch geprägten Kultur der Kooperation passen. „Mittelständler sind näher an ihren Kunden, kennen ihre Anforderungen, können ihnen spezifische Lösungen anbieten und in unserer Kooperation auf Augenhöhe agieren“, begründet Höppner diese Anforderung.

Marktgerechte Produkte als wichtige Schritte

Bestes Beispiel für die konsequente und zielgerichtete Internationalisierung sind neue Produkte, die CargoLine seit dem 1. Oktober 2014 anbietet. „Sie sind Ergebnis der Erfahrungen unserer nationalen und internationalen Partner und entsprechen den Wünschen ihrer Kunden“, so Höppner. Letztere konnten bislang den standardisierten Regelverkehr oder den 24-Stunden-Service NightLineEurope NextDay nutzen. Mit NightLineEurope Priority, Fix und Receipt stehen ihnen nun drei weitere Premiumdienstleistungen zur Verfügung, auf die im wahrsten Sinne des Wortes Verlass ist (mehr dazu auf Seite 21).

Höppner und seine Kollegen in Kempten, Eichenzell und Schwelm sind überzeugt davon, dass dies wichtige Schritte für die weitere Internationalisierung und Festigung der Kooperation sind. <

Ständig unter Strom

Jeder weiß, wozu eine Autobatterie dient und was passiert, wenn sie schwächelt. Weniger bekannt ist, dass ihre große Schwester, die Industriebatterie, unter anderem in Krankenhäusern, Signalanlagen, Verkehrsmitteln, Atomkraftwerken, Rechenzentren und Speditionen zum Einsatz kommt – und unter Umständen Leben rettet.

Während einer OP oder bei Patienten auf der Intensivstation vermögen schon 15 Sekunden über Leben und Tod zu entscheiden. Denn so lange kann es dauern, bis bei einem Elektrizitätsausfall im Krankenhaus die Notstromdieselaggregate ansprin-

gen. Zur Überbrückung dienen häufig Batteriesysteme wie die von HOPPECKE: Weisen die elektrischen Leitungen plötzlich keine Spannung mehr auf, springt sofort die permanent zur Verfügung stehende Back-up-Lösung ein. Sie ermöglicht eine quasi unterbrechungsfreie



Batteriesysteme wie die von HOPPECKE sorgen für eine quasi unterbrechungsfreie Stromversorgung.

Stromversorgung, sodass der Ausfall nicht spürbar ist und die Funktion lebenserhaltender Apparate nicht beeinträchtigt wird. Denn anders als Aggregate müssen diese Batteriesysteme nicht anlaufen, sondern liefern sofort die notwendige Energie.

Energiegeladene Ambitionen

„Unsere Systeme kommen überall da zum Einsatz, wo es bei einem Stromausfall brenzlich werden kann. Bleibt beispielsweise eine U-Bahn im Tunnel stecken, liefern unsere Akkumulatoren Energie, damit sich die Türen öffnen lassen und die Passagiere aussteigen können. Und den Server einer B2B-Handelsplattform, der unglaubliche 3,6 Millionen Transaktionen pro Minute verarbeitet, betreiben wir bei Bedarf mit 60.000 Industriebatterien, damit kein wirtschaftlicher Schaden entsteht“, erklärt Franz J. Ulmschneider, Bereichsleiter Supply Chain Management bei HOPPECKE.

Auch als Nachtspeicher für private Hausdach-Solaranlagen und in vergleichsweise harmlosen Umschlag- oder Lagerhallen kommen die Energiespeicherlösungen des Industriebatterieunternehmens zum Tragen. Dort verringern intelligente Lade- und Wechselstationen die Standzeiten von Flurförderfahrzeugen und erhöhen ihre Effizienz.

Learning by Doing

HOPPECKE und Hartmann International sind seit Februar 2008 ein Team. Damals entschied die in Paderborn ansässige Spedition eine von Franz J. Ulmschneider initiierte Ausschreibung für sich. Gegenstand war die komplette logistische Abwicklung des neuen Batterie-Logistikcenters und der dazu gehörigen Transporte.

Selbstkritisch gesteht Ulmschneider ein, dass der Beginn kein Zuckerschlecken war: „Innerhalb von nur zwei Monaten sollte ein Warehouse-Managementsystem installiert werden. Als wäre das nicht schon ehrgeizig genug, hatten wir anfangs nicht alle Prozesse berücksichtigt, die im WMS abgebildet werden mussten. Zudem waren vom alten Dienstleister 7.500 Paletten zu übernehmen, zu identifizieren und einzulagern. Hartmann musste die Mehrarbeit auffangen und über Wochen hinweg an sechs Tagen arbeiten. Da wurde auf beiden Seiten manchmal geflücht. Am Ende hat jedoch alles wie geplant geklappt und die Erfahrung uns zusammenschweißte.“

Leidenschaft statt Stechuhr

Dass beide Unternehmen nach dieser „Tour de Force“ ein positives Fazit ziehen konnten, ist auch dem Engagement der beiden Hauptverantwortlichen für das Projekt im Hause Hartmann zu verdanken: Kai Reuter, heute Betriebsleiter des HOPPECKE-Logistikcenters, und Speditionsleiter Uwe Lachmann.

Akribisch haben sie alle lagerlogistischen Prozesse geprüft, überarbeitet und mit dem SAP-System des Industriebatteriespezialisten verzahnt. Bei der

Zeitplanung für die Auftragsbearbeitung „haben wir auch die speziellen Wartungsanforderungen berücksichtigt, da der Umgang mit den gelagerten Akkumulatoren für ihre Qualität entscheidend ist“, weiß Reuter. Speziell ausgebildete Mitarbeiter überprüfen regelmäßig den Status und laden bei Bedarf nach. Auch alle anderen Tätigkeiten im Logistikcenter, vom Warenein- und -ausgang über das Finishing bis zur Qualitätskontrolle, liegen in Reuters Aufgabenbereich. Ein Handscannersystem, das die 2009 eingeführten Barcodes auf den Paletten und Produkten erfasst, und automatisierte Packlisten aus SAP erleichtern die Arbeit.

Pünktlichkeit ist Trumpf

Den Kunden ist nicht nur wichtig, dass sie genau die Batterie bekommen, die ihren Anforderungen entspricht. Sie wollen sie häufig auch „just in time“ erhalten. Dass HOPPECKE, das europaweit einzige Familienunternehmen in dieser Branche, die termingerechte Zustellung innerhalb von 24 Stunden zusichern beziehungsweise eine uhrzeitgebundene Lieferung und Fixtermine anbieten kann, hat ihm einen Vertrauensbonus und Wettbewerbsvorteil in diesem hart umkämpften Markt verschafft. Und zu dieser Zuverlässigkeit trägt Hartmann tagtäglich bei. Damit alles reibungslos verläuft, optimieren der Logistiker und der Industriebatteriespezialist ständig ihre Prozesse. Zudem halten sie mindestens zweimal pro Jahr Strategiemeetings ab. So lassen sich auch Vertriebsspitzen wuppen, die teilweise eine Verdoppelung der Mengen darstellen. „Dies erfordert einen hohen Abstimmungsaufwand. Außerdem müssen wir entsprechende Kapazitäten vorhalten. Zur Not fahren wir sogar Zusatzschichten“, erklärt Lachmann.

Darüber hinaus helfen offene Gespräche und proaktives Handeln, zügig Lösungen zu finden. Zum freimütigen Umgang miteinander trug sicher auch das Sommerfest bei, das 2013 zum ersten Mal seit Beginn der Zusammenarbeit stattfand. Dort konnten sich alle HOPPECKE- und Hartmann-Mitarbeiter persönlich kennenlernen.

Auf einem guten Weg

Seit Anfang des Jahres arbeitet Hartmann mit der CargoLine zusammen. Davon erwartet sich Ulmschneider einen noch besseren Service für seine Kunden: „Die Abstimmung mit unseren Monteuren und die Entwicklung eines Bewusstseins, einer gewissen Sensibilität für unsere Produkte, beispielsweise hinsichtlich der handlingintensiven Lithiumbatterien, klappen von Tag zu Tag besser. Auch in Bezug auf zeitkritische Transporte bietet die Stückgutkooperation passende Lösungen.“ Auf eine Back-up-Batterie und ein Überbrückungskabel können die Beteiligten daher ganz entspannt verzichten. <

HOPPECKE Batterien

Der in vierter Generation inhabergeführte und zugleich größte Hersteller von Industriebatterien, -systemen und Ladegeräten in Privatbesitz entwickelt seit 1927 Technologien und Dienstleistungen zur Energiespeicherung. Viele dieser Entwicklungen waren und sind für den Markt der Industriebatterien wegweisend. Das umfassende Produktprogramm an Akkumulatoren wird durch modernste Ladetechnologien und Überwachungseinheiten zu Komplettsystemen vervollständigt. Darüber hinaus entwickelt das Unternehmen aus Brilon im Sauerland wiederaufladbare Energiespeicher und marktfähige Zukunftskonzepte. Damit leistet es einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der globalen Klimaschutzziele. Gut 1.500 Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2013 rund 330 Millionen Euro Umsatz. www.hoppecke.de

Hartmann International

Der Transport- und Logistikdienstleister mit Sitz in Paderborn ist schwerpunktmäßig in den Bereichen Land-, Luft- und Seefracht, Logistik, Zollabwicklung und Umzüge unterwegs. 1856 gegründet und in sechster Generationen in Familienhand, beschäftigt Hartmann heute rund 380 Mitarbeiter an den Standorten in Paderborn und Ibbenbüren. Das Unternehmen verfügt über einen eigenen Fuhrpark und ist nach DIN EN ISO 9001 und 14001 zertifiziert. www.hartmann-international.de

Gibt es nicht? Gibt es nicht!

Eine optimale Produktpräsentation ist das A und O aller Verkaufsförderung. Eine Vielzahl individuell darauf zugeschnittener Produkte bietet die VKF Renzel GmbH. Für ihre pünktliche und perfekte Lieferung sorgt der CargoLiner BTG Feldberg.

Es liegt nur wenige Monate zurück, dass die deutsche Mannschaft Fußball-Weltmeister wurde und eine komplette Nation in den Ausnahmezustand versetzte. Bereits vor dem historischen Match brachten zahlreiche Fans ihre Begeisterung zum Ausdruck – so auch der CargoLine-Verbund und seine Kunden: 19.000 magnetische Deutschlandflaggen mit CargoLine-Logo klebten sich Ballvernarrete auf Kühlerhauben und Seitentüren ihrer Pkw und Trucks und fuhren damit durch die gesamte Republik. Allerdings wäre die Fanaktion beinahe gar nicht zustande gekommen, denn der Verbund hatte sich erst spät auf besagtes Werbemittel geeinigt. So stellte sich plötzlich die Frage: Woher bekommt man möglichst schnell die gewünschte Ware? Noch dazu in der benötigten Stückzahl?

Die Antwort wusste BTG Feldberg. Seit fast 20 Jahren arbeitet das traditionsreiche Logistikunternehmen aus dem westlichen Münsterland mit einem Spezialisten für alle Arten individuell gefertigter Werbe- und Präsentationsmittel zusammen, der VKF Renzel GmbH. Die hatte genau die richtigen Magnetflaggen auf Lager und bedruckte sie innerhalb weniger Tage mit dem CargoLine-Logo.

Von der Idee zum fertigen Produkt – aus einer Hand

VKF liefert auf Wunsch nahezu alles: von kompletten Preisauszeichnungssystemen über Präsentationsdisplays bis hin zu bedruckten T-Shirts und Kugelschreibern. Die Stärke von VKF liegt dabei in der individuellen Fertigung der Produkte. Rund 60 Prozent der Artikel werden nach speziellen Wünschen der Kunden geplant, designt und hergestellt. Dies reicht vom digital entworfenen Prototyp über den Musterbau bis zur Serienfertigung. Hauptmaterialien sind Kunststoffe wie PVC und Acrylglas – kombiniert mit Holz und Faserwerkstoffen – und Metalle wie Blech, Edelstahl und Aluminium, aus denen bei-

spielsweise Prospekt- und Warensponder, sogenannte Kundenstopper und Bannersysteme entstehen.

Die hauseigenen Werkstätten können fast jeden Anspruch erfüllen: Sie lasern, stanzen, schweißen, biegen, pressen und sägen. Zudem sind alle erdenklichen Veredelungsformen möglich – beispielsweise Pulverbeschichtungen, Galvanisierungen oder Verchromungen. Mittels sogenannter Extrusionstechnik lassen sich aus Kunststoffen Hunderte verschiedener Arten von Schienen und Profilen zur Weiterverarbeitung herstellen. Und im Spritzgussverfahren fertigt VKF Renzel aus Thermoplasten Produkte wie Prospekthalter, Plakaträhmen, Einkaufskörbe und kleine Clipse.

Waren, die häufig und marktübergreifend benötigt werden, bietet VKF Renzel als vorgefertigte „Standardprodukte“ an. Sollen sie bedruckt beziehungsweise beschriftet werden, kommt die hauseigene Druckerei zum Zuge: Sie bietet auch Gravuren, Ätzungen und sogar Bestickungen an.

Werbung bedeutet Individualität

„Viele Kundenwünsche lassen sich nur schwerlich mithilfe von Zulieferunternehmen befriedigen. Unsere Eigenfertigung eröffnet hingegen eine große Bandbreite an Möglichkeiten“, erläutert VKF-Renzel-Versandleiter Logistik Jochen Thier. „Im Vergleich zu Mitbewerbern können wir daher auf die unterschiedlichsten Anforderungen unserer Auftraggeber eingehen und ihnen in kürzester Zeit auch alternative Lösungen anbieten. Unsere Besonderheit ist eben unsere Vielseitigkeit.“ Ina Bonnes vom Marketing ergänzt aus ihrer Sicht: „Werbung bedeutet Individualität. Das heißt: Man muss nicht das machen, was üblich ist, sondern das, was vom Kunden am Markt benötigt wird.“



Von der Regal- und Preisauszeichnung bis hin zum stylishen Einkaufskorb bietet VKF Renzel alles für den Point of Sale.

Gemeinsam gewachsen

Mit BTG Feldberg arbeitet VKF Renzel schon seit 1995 zusammen. „Wir waren zu diesem Zeitpunkt nicht mehr zufrieden mit dem Leistungsangebot unserer damaligen Spedition. Nach intensiven Gesprächen haben wir dann festgestellt, dass BTG besser zu uns passt“, erinnert sich Thier. Ausschlaggebend für den neuen Partner waren unter anderem sein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie die kurzen Dienstwege: Die beiden Standorte sind keine zehn Minuten voneinander entfernt. Hinzu kamen die Vorteile des dicht gespannten CargoLine-Netzwerks.

Zu Beginn der Geschäftsbeziehung war der Hersteller von Verkaufsförderungsprodukten, der vor rund 25 Jahren von Heinz Renzel in einer Garage gegründet und nach und nach ausgebaut wurde, ein eher kleiner Kunde für BTG Feldberg. „Mittlerweile ist das Volumen so stark gewachsen, dass VKF Renzel zum A-Kunden aufgestiegen ist“, bemerkt Ole Weidig. Er ist Verkaufsleiter der Spedition, die sich im Laufe der Zeit gleichfalls weiterentwickelte. „Als unser Logistikpartner hat sie sich immer wieder unseren vielfältigen Aufgaben angepasst und nach geeigneten Lösungen gesucht“, lobt Thier. „Zudem stellt BTG Feldberg eine zügige und termingerechte Zustellung, eine geringe Schadensquote sowie eine proaktive Sendungsbetreuung sicher. Insbesondere schätzen wir die Kurzfristigkeit, mit der unser Spediteur häufig reagieren kann.“

Neben dem Transport von Verkaufsförderungsartikeln als Stückgut, Teil- oder Komplettladungen zu den Kunden kümmert sich die Spedition um die Beschaffungslogistik von VKF Renzel und hat partiell auch die Lagerung übernommen. In Deutschland fährt der CargoLiner alle Strecken – international verlädt er die Relationen Belgien, Portugal und Italien. Somit bedient BTG Feldberg rund 70 bis 80 Prozent des gesamten Transportvolumens von VKF Renzel.

Partner auf Augenhöhe

Ole Weidig pflegt die gute Kooperation seit nunmehr zehn Jahren und ist sehr zufrieden: „Die Zusammenarbeit verlief immer fair und partnerschaftlich – und wenn mal Probleme auftreten, werden sie gemeinsam gelöst.“ Diese Einschätzung beruht auf Gegenseitigkeit. Jochen Thier: „Wir finden es gut, dass BTG Feldberg – genau wie unsere Firma mit Heinz Renzel – ein inhabergeführtes Unternehmen ist. Somit haben wir einen verlässlichen Partner, der im Großen und Ganzen genauso tickt wie wir.“ Zu diesem guten Verhältnis tragen auch regelmäßige Treffen der Versandabteilung mit dem Transport- und Logistikdienstleister bei. „Durch das persönliche Kennenlernen verbessern wir den Kontakt“, weiß Weidig. Gemeinsame Expansionspläne gibt es bereits. <

VKF Renzel

Die VKF Renzel GmbH verfügt über mehr als 25 Jahre Kompetenz im gesamten Spektrum der Verkaufsförderung. Ihr Betriebsareal ist mehr als 100.000 Quadratmeter groß. Zu der familiengeführten Holding zählen Produktionsstandorte, Tochtergesellschaften und Kooperationspartner, die von den USA bis nach China reichen. Allein der Katalog „Verkaufsberater“ erscheint jährlich in 14 Ländern. Die VKF Unternehmensgruppe realisiert weltweit mit 590 Mitarbeitern einen jährlichen Umsatz von circa 76 Millionen Euro. www.vkf-renzel.de

BTG Feldberg & Sohn

Das in der vierten Generation familiengeführte Logistikunternehmen in Bocholt beschäftigt 200 Mitarbeiter. Die gesamte Logistikfläche beläuft sich auf 20.000 Quadratmeter. Die 2012 errichtete neue Umschlaghalle mit allein 6.000 Quadratmetern verfügt über 75 Tore. Für alle Verkehre stehen 50 eigene und 35 externe Lkw zur Verfügung. Seit 1997 ist BTG Mitglied des Systemverbunds CargoLine, seit diesem Jahr auch Gesellschafter. www.btg-feldberg.de

BTG Feldberg verstärkt CargoLine-Gesellschafterkreis

Unter den „Hidden Champions“ innerhalb der CargoLine ist BTG Feldberg & Sohn derzeit der augenfälligste. Kontinuierlich hat das Unternehmen aus Bocholt das Stückgutgeschäft ausgebaut und sich auch in der Kontraktlogistik einen Namen gemacht. Der Bau einer 6.000 Quadratmeter großen Umschlaghalle plus 2.400 Quadratmeter Bürofläche, für den das Unternehmen vor zwei Jahren zehn Millionen Euro in die Hand nahm, zeugt von dieser Entwicklung. 2014 nun der nächste große Schritt: BTG Feldberg wird vom Franchisenehmer zum Gesellschafter der CargoLine.



Clemens A. Feldberg mit seinen Söhnen und Nachfolgern Jörg (links) und Jan.

„Stückgut ist für uns mittlerweile der wichtigste Geschäftsbereich. Daher wollen wir uns als Gesellschafter stärker in die Kooperation einbringen und uns an ihrer Weiterentwicklung beteiligen. Außerdem verbinden wir damit einen tieferen Einblick in strategische Entscheidungen des Netzwerks und Impulse für unser eigenes Unternehmen“, erklärt Jörg Feldberg. Gemeinsam mit seinem Bruder Jan leitet er die Spedition seit 2011 in vierter Generation. „Unser Vater Clemens genießt seinen Ruhestand und schreibt an der 120-jährigen Geschichte der BTG Feldberg & Sohn. Wichtige Firmenentscheidungen beraten wir aber weiterhin gemeinsam. Bereits bei Eintritt in die Kooperation 1997 war es sein erklärtes Ziel, Gesellschafter zu werden. Wir freuen uns sehr, dass wir dies nun verwirklichen konnten.“ <

Fußballfieber

Am 28. Juni ging es auf dem Gelände des VfB Durach nicht nur aufgrund der sommerlichen Temperaturen heiß her: 45 Teams aus den Partnerbetrieben in Dänemark, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz kämpften auf Einladung des letzten Gewinners Lebert Kempten mit vollem Einsatz um den Sieg beim CargoLine-Fußballturnier, den schließlich die Spedition R. Müller aus Saarlouis für sich verbuchen konnte. Auf Rang zwei schoss sich erneut John aus Eichenzell, Platz drei ging an Schäfer Neunkirchen. Vergeben wurde außerdem der Pokal für die stärkste Crew, den die Spieler und Fans von Wackler Göppingen absahnten. Sie sorgten nach dem fulminanten Auftritt mit Guggemusik beim letzten Turnier nun mit „Blacky“ für Aufsehen.



Die Mannschaft von „Blacky“ gewann zwar nicht das Turnier, aber die Herzen der Zuschauer.



Das plüschige Maskottchen wurde von Geschäftsführer Oliver Schwarz höchstpersönlich verkörpert. Für die anschließende Party mobilisierten die 1.600 Spieler und Zuschauer noch einmal ihre Kräfte, und wer bis Mitternacht durchhielt, wurde mit einem tollen Feuerwerk belohnt.

Der Dank der Teilnehmer gebührt den Organisatoren von Lebert Kempten, des VfB Durach und der CargoLine-Systemzentrale. Danken wollen wir aber auch den Sponsoren active logistics, Aktiv Assekuranz, Amm Spedition, AWP Consult, Baake-Bartosch, Hummel, Loblaco, Login, s.a.f.e., Speedytext, Timo-Com und WESSELHOEFT Gefahrgutservice. Ihre Unterstützung hat das Turnier in diesem Umfang erst ermöglicht. <

Lombardei und Piemont in erfahrenen Händen

Seit 1. April fährt der italienische Transport- und Logistikdienstleister S.I.T.T.A.M. täglich den Europahub der CargoLine in Eichenzell (Fulda) an und übernimmt die Verteilung der Sendungen im Gebiet rund um Mailand und Turin. Die Streckenführung über den Brenner ermöglicht es dem Verbund erstmals, Gefahrgutsendungen in diese Region auch über den Hub abzufertigen.

Die Zusammenarbeit ergänzt die bereits bestehenden Linien mit den CargoLine-Partnern Brigl für den Raum Südtirol, GRUBER Logistics für Venetien und Stante für Rom und Süditalien.

Die 1960 gegründete S.I.T.T.A.M. betreibt in Cornaredo ein modernes, 52.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum. Sie war eine der ersten Speditionen, die in den 70er Jahren einen regelmäßigen Service auf den wichtigen europäischen Routen etablierte. Im Jahr 2013 erwirtschaftete S.I.T.T.A.M. mit 312 Mitarbeitern einen Nettoumsatz von 120 Millionen Euro und bewegte weltweit 513.000 Sammelgutsendungen auf dem Land-, Luft- und Seeweg. <

www.sittam.it



Werden für CargoLine von S.I.T.T.A.M. täglich bedient: das Piemont mit seiner Hauptstadt Turin und die Lombardei.

„Ausgezeichnete“ Partner



Freuen sich über die Auszeichnung (v.l.n.r.): die „Partner des Jahres national“ André Biwer (geschäftsführender Gesellschafter Lebert-Gruppe), Titelverteidiger Oliver Schwarz (Geschäftsführer Wackler Spedition & Logistik) und Uwe Bayer (Geschäftsführer MTG Mannheimer Transport-Gesellschaft Bayer) sowie Machiel Roelofsen (Vizepräsident Rötta), Robert Breitwieser (Bereichsleiter Osteuropa, G. Englmayer) und Thomas Werthmüller (Leiter Europa-Verkehr, Interfracht) als „Partner des Jahres international“.

Das gab es zuletzt vor 16 Jahren: Zum dritten Mal hintereinander gelang es einem CargoLiner, das nationale Ranking bei der Wahl „Partner des Jahres“ für sich zu entscheiden. Und wie damals ist es das Göppinger Unternehmen Wackler Spedition & Logistik, das ganz oben auf dem Siebertreppchen steht. Platz zwei errang Lebert (Kempten), Rang drei MTG Mannheimer Transport-Gesellschaft Bayer.

Auch die internationalen Partner konkurrierten in einem separaten Ranking um den Spitzenplatz. Als Sieger ging G. Englmayer (Österreich) aus dem Wettstreit hervor, zweiter wurde Rötta aus den Niederlanden, dritter Interfracht aus der Schweiz.



„Unsere nationalen Franchisenehmer wetteifern schon seit vielen Jahren um den Titel ‚Partner des Jahres‘ – seit 2011 auch die internationalen. Wenn jeder Einzelne besser wird, profitiert das Netzwerk als Ganzes, und das wiederum kommt unseren Kunden zugute“, erklärt Bernd Höppner, Geschäftsführer der CargoLine.

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. <

Laufschuhe statt Stapler



Dem Rauchen abgeschworen, das Bewusstsein für einen gesünderen Lebensstil entdeckt, ordentlich Kalorien verbrannt, abteilungsübergreifend die Kommunikation verbessert und jede Menge Spaß gehabt. So lautet das Fazit der 17-köpfigen Lauftruppe des Hannoveraner CargoLine-Partners Köster & Hapke, die am 11. Juni am B2RUN-Firmenlauf teilnahm. „Bei der Premiere vergangenes Jahr wurden wir noch von vielen Kollegen belächelt. Dieses Jahr sind jedoch schon doppelt so viele mitgelaufen. In der Gruppe – mit einem Ziel vor Augen – macht

Sport einfach mehr Spaß“, freut sich Sönke Brockwitz, Initiator und Organisator der Laufgruppe. Die Geschäftsführung honorierte so viel Engagement und übernahm sämtliche Kosten von der Anmeldegebühr bis zu den gebrandeten Laufshirts.

B2RUN veranstaltet in derzeit elf Großstädten Firmenläufe, an denen sich über 5.000 Unternehmen und Institutionen beteiligen und gemeinsam viele Tausend Euro für bedürftige Kinder und Jugendliche erlaufen. <

Solidarität mit Flutopfern

„Etlche Freunde und Verwandte bosnischer Kollegen waren in diesem Sommer von dem schlimmen Hochwasser auf dem Balkan betroffen. Die Region ist sowieso arm, nun hatten die Menschen dort gar nichts mehr. Da mussten wir einfach helfen“, erklärt Andreas Witzigmann, Vertriebsleiter von Lebert Kempten. Also bat die Spedition ihre Kunden um Sachspenden. Auch andere CargoLiner folgten diesem Beispiel, sodass Lebert Ende Juni Babynahrung und -pflegeprodukte, Funktionsbekleidung, Decken, Hygieneartikel, Reinigungsmittel, Matratzen, Milchkischgetränke, Einweggeschirr, haltbare Nahrungsmittel, Verbandsstoffe, Wasserfilter und vieles mehr im Gesamtwert von gut 30.000 Euro nach Bosnien transportieren konnte – kostenlos, versteht sich. Empfänger und Verteiler der Waren war die anerkannte Hilfsorganisation „Hleb života“ („Bread of Life“).



„Die Hilfsbereitschaft vieler Kunden und anderer Unternehmen aus dem CargoLine-Netzwerk hat uns schier überwältigt. Ihnen möchten wir von ganzem Herzen danken“, berichtet Witzigmann gerührt.

Sein großer Dank gilt auch allen beteiligten Kollegen für ihren unermüdlichen Einsatz bei der unerwartet aufwendigen Planung und Umsetzung des Transports. So schreibt Bosnien aus Sicherheitsgründen bei der Einfuhr von Hilfsgütern vor, dass für alle Waren das Mindesthaltbarkeitsdatum auf dem Lieferschein angegeben werden muss und selbst ungekühlt haltbare Getränke nur in einem gekühlten Kofferauflieger transportiert werden dürfen, den Lebert auf eigene Kosten organisiert hat. <

CargoLine-Nachhaltigkeitsbericht jederzeit abrufbar



Monatlang haben ihre Partner akribisch gemessen, Daten notiert, Fahrer geschult, Mitarbeiter befragt, Routen optimiert, Energiesparlampen und Solarpaneele installiert und vieles mehr. Das Ergebnis ist der erste Nachhaltigkeitsbericht der CargoLine. Im Einklang mit der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung 1992 („Rio-Konferenz“) deckt er die Bereiche Ökologie, Ökonomie und Soziales ab. „Beim Verfassen haben wir uns am Leitfaden der Global Reporting Initiative (GRI) in der neuesten Fassung (Richtlinie G4) orientiert, der sich international als Standard für Nachhaltigkeitsberichte etabliert hat“, so der Vorsitzende der CargoLine-Geschäftsführung, Jörn Peter Struck. „Damit ist unser Report transparent und weltweit vergleichbar. Zudem enthält er zahlreiche anschauliche Beispiele dafür, auf welche Weise unsere Kooperation und ihre Mitglieder Verantwortung leben.“

Neugierig geworden? Schreiben Sie eine Mail mit dem Betreff „Nachhaltigkeitsbericht“ und mit Ihren Kontaktdaten an info@cargoline.de und wir senden Ihnen den Bericht kostenlos zu. Alternativ führt Sie der QR-Code unten zum PDF auf der CargoLine-Homepage (www.cargoline.de/nachhaltigkeitsbericht). <



Rezeptfreie Hilfe

Balter Logistics hat jüngst erneut kräftig in seine Mitarbeiter, seine Immobilien und seinen Fuhrpark investiert. So ließ der Transport- und Logistikdienstleister sein bestehendes Pharmalager um 4.300 auf 12.400 Stellplätze erweitern, zusätzliche Kameras und Temperaturlogger installieren und die Heizungsanlage umbauen. Das temperaturgeführte Lager wird bereits von ersten Kunden aus dem Pharmabereich genutzt. Dort nehmen sie in unterschiedlichem Umfang logistische Dienstleistungen in Anspruch wie die Wareneingangsprüfung, Umpackarbeiten, die gesetzlich geforderte Aufbewahrung von Proben und die Retourenannahme. Zur fachgerechten Bewirtschaftung des Lagers wurden zehn Mitarbeiter nach der jüngst verschärften GDP-Richtlinie für die Arzneimittelbranche geschult. Drei zusätzliche neue Pharma-Auflieger garantieren den GDP-gerechten Transport.

Mehr Platz für Kontraktlogistik

Auch seine sonstigen Logistikkapazitäten erweiterte Balter um zusätzliche 5.100 Quadratmeter.

Amm wächst mit Kontraktlogistik

Seit fast 50 Jahren ist Amm im Raum Nürnberg und darüber hinaus als zuverlässiger Logistikpartner bekannt. Nun hat die Spedition ihre Anlage um eine rund 8.000 Quadratmeter große Logistikhalle mit Hochregallager erweitert. Dort kann sie verstärkt Container- und Kontraktlogistik-Dienstleistungen anbieten. Dazu gehören beispielsweise die Containerentladung, Zwischenlagerung und Konfektionierung, der Displaybau sowie Umschlag und Lagerung unterschiedlichster Güter.

Berlin/Potsdam neu besetzt

Seit September verstärkt Transporte + Logistik Theurer das CargoLine-Netzwerk. An seinen Standorten Potsdam und Lübbesche beschäftigt das inhabergeführte Unternehmen rund 175 Mitarbeiter, davon zwölf Auszubildende. Der Stückgutspezialist mit ausgeprägter Kontrakt- und Eventlogistikaffinität verfügt über eine eigene Fahrzeugflotte sowie rund 33.000 Quadratmeter Umschlag- und Logistikfläche und ist nach DIN EN ISO 9001 sowie 14001 zertifiziert.

„Mit Theurer haben wir einen Partner gefunden, der im Großraum Berlin seit knapp 40 Jahren fest verwurzelt ist und unser Netzwerk nicht zuletzt dank seiner Erfahrung im Stückgutgeschäft optimal ergänzt“, freut sich Jörn Peter Struck, Vorsitzender der CargoLine-Geschäftsführung. < www.transporte-theurer.de



In Immobilien mit unterschiedlichsten Anforderungs- und Ausstattungprofilen beherbergt der CargoLiner unter anderem Verpackungen aus Karton, Werkzeuge, Silvesterzubehör, Drogerieartikel, verpackte Lebensmittel und Aktionsartikel für Discounter. Ergänzend dazu bietet er in der streng überwachten Anlage im Gewerbegebiet Urmitzer Bahnhof in Mülheim-Kärlich passende Kontraktlogistik-Dienstleistungen an. Hinzu kommen europaweite Transporte. <

Bis zu 150 Seecontainer bewegt Amm täglich in Bayern. Insgesamt transportieren die mehr als 100 eigenen Lkw jährlich gut eine Million Sendungen. „Mein Vater hat mir 2006 ein sehr gut bestelltes Unternehmen übergeben“, erklärt der studierte Betriebswirt und Geschäftsführer Ralf Amm. „Mit der Erweiterung unserer Kontraktlogistikkapazitäten können wir nun unseren Kundenkreis weiter ausbauen. Außerdem machen wir uns damit unabhängiger vom reinen Transport, der einem krassen Preiskampf unterworfen ist.“ <

Rotra weiter auf grünem Kurs

Im April 2014 begann Rotra auf dem Nachbargrundstück seines Betriebsgeländes den Bau eines 38.000 Quadratmeter großen



Terminals für die Containerabfertigung per Binnenschiff von und nach Rotterdam. Auf dem Gelände wird der niederländische CargoLine-Partner unter anderem eine Tankstelle für Flüssiggas errichten, die sowohl Lkw als auch Schiffe nutzen können. Die multimodale Anlage ist die erste ihrer Art auf dem europäischen Festland. Das Projekt wird den Geräuschpegel und den CO₂-Ausstoß im Vergleich zur Dieselnutzung deutlich reduzieren. Damit passt es gut zu anderen umweltfreundlichen Initiativen von Rotra wie den Einsatz erdgasbetriebener Lkw, der Gewinnung von Solarenergie zur Eigennutzung und der Nutzung von Kombiverkehren. <

Der Mann im grünen Bereich

Sie ist CargoLine-Gesellschafter und genießt in der Grünen Logistik einen hervorragenden Ruf: die Fritz Gruppe aus Heilbronn. Maßgeblich dafür verantwortlich ist ihr Umweltmanagementbeauftragter Andreas Nohe.

Den Weg zum Bäcker legt Andreas Nohe, Jahrgang 1969, gern mit dem Fahrrad zurück. Auch für den Familienausflug mit seinen beiden Jungs bleibt das Auto in der Garage. Stattdessen wird ein Anhänger an das Tretross gespannt, und ab geht's ins Grüne. Der Umweltmanagementbeauftragte der Fritz-Gruppe lebt seine Aufgabe halt nicht nur im Betrieb, sondern auch zu Hause.

Im September 2010 wechselte der studierte Umwelttechniker von einem Automobilzulieferer zu dem 1938 gegründeten Familienunternehmen in Heilbronn. Fritz beschäftigt mehr als 600 Mitarbeiter auf 65.000 Quadratmetern, wovon 17.500 Quadratmeter als Gefahrgutlager dienen. Diese sogenannte „Chemiehalle“ stellte gleich zu Beginn seiner Tätigkeit die erste Herausforderung für Andreas Nohe dar, der zugleich Gefahrgut- und Brandschutzbeauftragter ist. Seien es brennbares Testbenzin oder giftige Hexafluorozirkonsäure: Bei 200 bis 250 verschiedenen Stoffen gilt es, immer die korrekte Lagerung im Blick zu behalten.

Eine weitere Aufgabe ist die Berechnung der ADR-Punkte eines Gefahrguts, das transportiert werden soll – ab einem Wert von 1.000 Punkten erfordert es per Gesetz einen speziellen ADR-Schein und eine entsprechende Ausrüstung. Dazu nutzt die Fritz Gruppe eine Software, aber es fallen immer noch Sonderfahrten an, bei denen analog gerechnet werden muss.

Konsequente Verbesserungen

Wichtige Bestandteile der Unternehmenspolitik bei Fritz sind der Schutz der Umwelt, die Sicherheit der Beschäftigten und die Verhinderung von Störfällen. Andreas Nohe arbeitet diesbezüglich ständig an Verbesserungen. Zudem fördert er das Umweltbewusstsein der Mitarbeiter, die sich gern einbringen: „Von ihnen kamen die Vorschläge, LED-Lichtanlagen in drei neuen Hallen einzubauen und eine regulierende Lichtschrankensteuerung zu installieren“, lobt Nohe.

2013 gelang es dem Unternehmen, den CO₂-Ausstoß gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent zu reduzieren. Dazu haben eine neue energiesparende Waschanlage, individuelle Fahrerschulungen, telematikgestützte Tourenplanungen und ein moderner Fuhrpark beigetragen. Selbstverständlich ist die Spedition nach der Umweltnorm DIN EN ISO 14001 zertifiziert, einen eigenen Umweltbericht – unter der Federführung von Nohe – gibt es bereits seit 2011.

Preisgekröntes Engagement

Belohnt wurde die Vorreiterfunktion von Fritz jüngst mit dem DEKRA Award in der Kategorie Umwelt. Eine ganz besondere Auszeichnung, auf die Nohe sehr stolz ist. Gelobt wurde, dass der mittelständische Logistiker exemplarisch nachvollziehbare Maßnahmen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes eingeführt und konsequent umgesetzt hat und das gesamte Unternehmen ökologisch ausgerichtet ist. Hervorzuheben ist auch das „GRÜNSchnäbel-Projekt“ der Auszubildenden: ein selbst angelegtes Biotop mit Teich, Nistkästen und einem Insektenhotel auf dem Firmengelände.

Seine Pflege obliegt den 25 Azubis, die diese Aufgabe an die nachfolgende Generation der Lehrlinge weitergeben. Denn wer die ökologischen Zusammenhänge in einem Mikrokosmos versteht, bekommt auch einen genaueren Blick für größere Zusammenhänge.

Nun will der Umweltbeauftragte ein Elektromobil für kürzere Strecken auf dem Firmengelände anschaffen. „Wenn es sich durchsetzt und funktioniert, wird das Konzept auf alle Standorte von Fritz ausgeweitet“, erläutert Nohe. Als Vision schwebt ihm auch ein Ausbau der bestehenden Dachbegrünung auf den Logistikhallen vor. Und den Vorschlag seines Chefs Wolfram Fritz, den Einsatz eines Gas-Lkw zu erproben, hält er für einen echten Meilenstein. Man darf also gespannt sein, was Andreas Nohe und die Fritz Gruppe künftig in puncto Umwelt noch auf den Weg bringen. <



Ohne Fleiß kein Preis

Mitarbeiterbefragungen sind ein gutes Mittel, die Stimmung im Unternehmen auszuloten und Optimierungsfelder aufzuzeigen. Die Ergebnisse der zweiten Erhebung in der Geschichte der CargoLine machen deutlich: Wer die erste Umfrage 2009 sauber aufgearbeitet hat, wurde 2014 mit guten Noten belohnt.

Gespannt warteten die Teilnehmer der CargoLine-Franchisenehmer-Vollversammlung auf Punkt 3 der Tagesordnung: „Mitarbeiterbefragung 2014: Vorstellung der Ergebnisse“. Wie würde das Resultat im Vergleich zur ersten Erhebung 2009 aussehen? Welche Erkenntnisse würden die Geschäftsführer und Vorgesetzten diesmal mitnehmen? Wie hoch war die Teilnehmerquote? Und vor allem: Haben die Maßnahmen, die viele CargoLiner im Anschluss an die erste Befragung einleiteten, Wirkung gezeigt?

Nach und nach löste sich die Anspannung: Mit 54,4 Prozent lag die Beteiligungsquote zwar etwas unter der aus 2009 (60,6 Prozent). Sie gilt dennoch als repräsentativ. Vor allem aber ist die Gesamtzufriedenheit mit dem eigenen Arbeitsplatz und der Zugehörigkeit zur CargoLine, gemessen auf einer Skala von 1 bis 7, mit einem Durchschnittswert von 2,78 ähnlich gut wie 2009! Zudem haben die meisten Mitarbeiter eine hohe Meinung von ihrem Unternehmen und identifizieren sich damit.

Gute Ergebnisse als Ansporn

Eine gute Resonanz erzielte auch CargoLine im Hinblick auf Vertrauen, Identifikation mit den Zielen und Werten der Kooperation sowie dem Nutzen des Netzwerks, das als äußerst stark wahrgenommen wird. „Das Wichtigste ist nun, dass wir uns nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern kontinuierlich an uns weiterarbeiten“, dämpft der Vorsitzende der CargoLine-Geschäftsführung, Jörn Peter Struck, vorsichtig die Freude nach Bekanntwerden der Ergebnisse.

Muße zum Meckern

Dass einzelne Aspekte wie Vergütung, Belastung beziehungsweise Stress in der Studie kritisch beurteilt wurden oder das Vorhanden-

sein eines „Wir-Gedankens“ nicht ganz so gute Werte erzielte wie 2009, findet Jürgen Schultz-Gambard, Mitbegründer der Cubia Unternehmensberatung für Organisations- und Personalentwicklung und Professor (em) für Wirtschafts- und Organisationspsychologie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München, nicht besorgniserregend: „Dafür können auch der wirtschaftspolitische Kontext 2009, das ein Krisenjahr war, oder ein verändertes Anspruchsniveau bei den Mitarbeitern verantwortlich sein. Das muss nicht gleich etwas Schlechtes bedeuten. Jedoch sollten kritische Ergebnisse von den CargoLinern natürlich hinterfragt und diskutiert werden, um eine mögliche Unzufriedenheit idealerweise erst gar nicht zur Entfaltung kommen zu lassen. Kritische Beurteilungen signalisieren fast immer Verbesserungspotenzial. Diese Chance sollte man als CargoLiner nutzen, denn es hat sich auch gezeigt, dass nach der letzten Befragung Verbesserungen vorzugsweise dort zu beobachten waren, wo es konsequente Folgeprozesse gab.“

Erfreulich ist die unverändert hohe Akzeptanz von Mitarbeiterbefragungen im Rahmen des CargoLine-Netzwerks, wie 79,2 Prozent Zustimmung unter den Teilnehmern belegen. Was zu einem erheblichen Maße daran liegt, dass die Ergebnisse der letzten Erhebung in der Hälfte der Partnerunternehmen detailliert vorgestellt und diskutiert beziehungsweise Verbesserungsideen erarbeitet wurden und anschließend deutliche Änderungen spürbar waren.

Konsequente Folgen

„Für den Erfolg einer solchen Mitarbeiterbefragung ist es extrem wichtig, die Folgemaßnahmen im Alltag auf allen Unternehmensebenen konsequent umzusetzen“, weiß André Biwer, geschäftsführender

Mitarbeiterbefragung



Gesellschafter der Lebert-Gruppe. „Umso mehr habe ich mich gefreut, dass wir genau in den Bereichen, in die wir nach der letzten Umfrage organisatorisch und monetär investiert haben, hervorragende Werte erzielen konnten.“

So hat Lebert 2009 knapp 50 Verbesserungsmaßnahmen definiert und sie gezielt umgesetzt. Eine davon ist die Einführung eines regelmäßigen Informationsbulletins, mit dem die Geschäftsführung sämtliche Mitarbeiter über die wichtigsten Vorkommnisse des abgelaufenen Monats informiert. Außerdem konnte das Unternehmen im Anschluss an die Befragung im Bereich der Arbeitsmittel und Büroausstattungen nahezu alle Wünsche der Mitarbeiter erfüllen, wie André Biwer stolz berichtet.

Kommunikation als A und O

Auch die jüngste Umfrage will Lebert gründlich nacharbeiten: „Ich bespreche die Gesamt- und Abteilungsergebnisse mit unseren Führungskräften und evaluiere in Einzelgesprächen die Beurteilung der Vorgesetzten durch ihre Mitarbeiter. Anschließend legen wir den Follow-up-Prozess für die einzelnen Bereiche fest und führen mit allen Beschäftigten in Arbeitsgruppen Feedback-Gespräche. Dabei erwarten wir auch diesmal, dass Verbesserungspotenziale herausgearbeitet und konkrete Maßnahmen vorgeschlagen werden.“

Ähnlich gute Erfahrungen machte Nellen & Quack in Mönchengladbach. „Wir haben die Ergebnisse sowohl der jüngsten wie auch der vergangenen Mitarbeiterbefragung aus 2009 im gesamten Unternehmen vorgestellt. In sogenannten Jours fixe, die wir im gewerblichen und kaufmännischen Bereich auf allen Ebenen regelmäßig abhalten,

können Mitarbeiter zudem ihre Probleme und Wünsche vorbringen“, erläutert Geschäftsführerin Anita Breit die Strategie ihres Hauses.

Graßl im niederbayerischen Plattling nahm Vergleichbares aus den Erhebungen 2009 und 2014 mit: „Um ein vorhandenes Informationsdefizit zu beheben, haben wir regelmäßige Orientierungsgespräche mit leitenden Mitarbeitern eingeführt. Zudem gründeten wir einen Abteilungsleiterzirkel, der alle sechs Wochen außerbetrieblich Informationen der Abteilungen oder Projektfortschritte austauscht“, erläutert Juniorchef Philipp Graßl. „Für dieses Jahr ist darüber hinaus ein Strategiewochenende unter externer Leitung für den Führungszirkel geplant.“

Rückkehr der Ausreißer

Im Hause MTG hat die Geschäftsführung die Diskussion um die Ergebnisse von 2009 mit Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungen kombiniert. Der Ausgang der Befragung 2014 – die wie bei Nellen & Quack eine hohe Zufriedenheit mit dem eigenen Unternehmen bestätigte –, gibt dem Mannheimer Transport- und Logistikdienstleister hinsichtlich seiner Verarbeitung der Studie ebenso recht wie die Tatsache, „dass wir bereits mehrfach Kollegen, die aus unserem Unternehmen ausgeschieden sind, erneut angestellt haben“, freut sich Stefanie Bayer, bei MTG zuständig für das Personalmanagement. Philipp Graßl kann dies bestätigen: „Allein in den letzten zwei Monaten sind zwei Arbeitnehmer zu uns zurückgekehrt. Das haben wir regelmäßig.“

Mangelnde Netiquette

So sehr sich die Kommunikation in vielen Betrieben seit der Mitarbeiterbefragung 2009 verbessert hat – im Umgang der Partnerbetriebe >

untereinander sei der Ton teilweise rauer geworden, klagten einige Beschäftigte. „Im digitalen Dialog entstehen schnell Missverständnisse, die zu einer negativen Stimmung führen. Bei allen Vorteilen, die sich aus dieser Form des Austauschs ansonsten ergeben, ist das ein Problem“, gibt Tanja Wilhelm zu bedenken, Geschäftsführerin der Sander Spedition in Rostock.

CargoLine ist deshalb bereits dabei, in partnerübergreifenden Veranstaltungen die Sensibilität für digitale Kommunikation zu schärfen. Darüber hinaus sei es wichtig, bilaterale Freundschaften auf allen Ebenen zu pflegen, meint Philipp Graßl. Sowohl das CargoLine-Fußballturnier (siehe Seite 14) als auch partnerübergreifende Veranstaltungen wie „Fit for CargoLine“, zu denen zweimal jährlich Mitarbeiter aus allen Abteilungen und Hierarchen zusammenkommen, bieten hierzu gute Gelegenheiten.

Mitarbeiter ist nicht gleich Mitarbeiter

Ein deutlicher Unterschied ließ sich interessanterweise zwischen kaufmännischen und gewerblichen Beschäftigten feststellen. Sander in Rostock gehört zu den CargoLinern, die laut Erhebung eine sehr hohe Mitarbeiterzufriedenheit aufweisen. Und dennoch: Seitens des gewerblichen Personals waren die Umfrageergebnisse 2014 negativer als 2009. „Wir müssen selbstkritisch eingestehen, dass es uns nicht gelungen ist, besagte Mitarbeiter wie gewünscht mitzunehmen“, erklärt Tanja Wilhelm. „Das soll uns aber in Zukunft gelingen. Daher haben wir bereits unsere Führungsstruktur verändert. Als Folge hiervon werden besonders unsere gewerblichen Mitarbeiter stärker unterstützt und ihrer Eignung entsprechend eingesetzt. Zudem wollen wir alle Kollegen in den kommenden Jahresgesprächen noch mal gezielt fragen, ob unsere Umstellungen und Änderungen den gewünschten Effekt erzielen konnten.“

Dass andererseits die Frage nach der persönlichen Entwicklung bei Sander positiver beantwortet wurde als 2009, führt Tanja Wilhelm auf die CargoLine-Akademie zurück, „die durch eine ständig weiterentwickelte Angebotspalette auch für langjährige Mitarbeiter konstant attraktiv bleibt. Bei unserer Belegschaft ist ein gesteigertes Interesse an ihren Veranstaltungen zu spüren.“

Optimierte Fragebögen

Spätestens 2018 soll die Umfrage zum dritten Mal in optimierter Form durchgeführt werden. So diskutiert die Kooperation derzeit, unterschiedliche Fragebögen für den kaufmännischen und den gewerblichen Bereich zu erstellen, die besser auf die jeweiligen Bedürfnisse, Arbeitsrealitäten und Gewohnheiten der Mitarbeiter zugeschnitten sind. Bis dahin ist es jedoch erst einmal wichtig, dass alle Unternehmen des Verbunds die Ergebnisse intern ausführlich diskutieren und adäquate Maßnahmen umsetzen. Nicht zuletzt angesichts des Fachkräftemangels in der Branche ist die Erhebung als Mittel zur Mitarbeiterbindung nicht zu unterschätzen! <

Über die Mitarbeiterbefragung

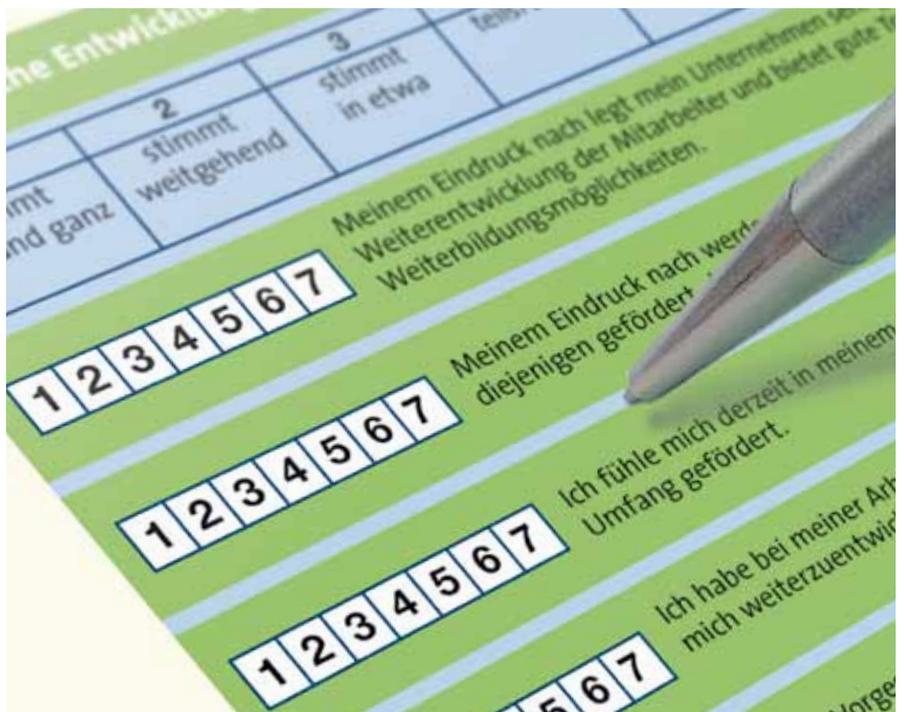
Anfang 2014 waren alle Beschäftigten der CargoLine-Partnerbetriebe zum zweiten Mal nach 2009 dazu eingeladen, die allgemeinen Arbeitsbedingungen in ihrem Unternehmen zu bewerten, ihre Aufgaben und Tätigkeiten, die Vergütung, ihre persönliche Entwicklung, die Führung durch ihre Vorgesetzten, das Klima und die Unternehmenskultur, Arbeitsabläufe und Prozesse sowie den Informations- und Kommunikationsfluss. Auch sollten sie die Zusammenarbeit zwischen ihrem Unternehmen und den CargoLine-Partnern sowie der Systemzentrale einschätzen. Ziel dieser Erhebung war es, die Veränderungen nach der letzten Mitarbeiterbefragung sichtbar zu machen. Zudem sollten neue Angestellte die Möglichkeit erhalten, Lob und Kritik zu äußern, um die Zufriedenheit in den einzelnen Unternehmen zu erhöhen und die Kooperation als Ganzes zu stärken.

Anonymität gewährleistet

Zur Wahrung der Anonymität der Teilnehmer und der Datensicherheit erhielt jeder Mitarbeiter in einem Losverfahren eine achtstellige Transaktionsnummer (TAN), die nur einmal benutzt werden konnte, um die 171 Fragen online oder auf einem Papierfragebogen zu beantworten. Sofern die Partnerunternehmen über Betriebsräte verfügten, waren diese in die Vorbereitung eingebunden.

Für die Berichtslegung wurde die Form einer detaillierten Auswertung für jeden Betrieb und eines zusammenfassenden Managementberichts über alle Franchisenehmer hinweg gewählt. Dadurch konnte jeder erkennen, wie die eigenen Ergebnisse im Vergleich zu denen der anderen CargoLinern ausfielen.

Die Vorbereitung, Durchführung und Auswertung der Befragung hatte die Cubia AG in Konstanz unter der Federführung von Unternehmensmitbegründer Roman Diedrich und Senior Consultant Rainer Ulbricht übernommen. Verantwortlich bei Cubia für die Erarbeitung des Fragebogens, vertiefende Analysen sowie Interpretation und Präsentation der Ergebnisse war Prof. Dr. Jürgen Schultz-Gambard, Mitbegründer der Cubia und Professor (em) für Wirtschafts- und Organisationspsychologie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München.



Fix durch Europa

Zum 1. Oktober 2014 hat CargoLine ihre bereits bestehenden Dienstleistungen für standardisierte Transporte innerhalb Europas um drei neue Premiumprodukte erweitert: **NightLineEurope Priority, NightLineEurope Fix und NightLineEurope Receipt**. Damit bietet die Kooperation nun insgesamt fünf Dienstleistungen mit internationaler Ausrichtung an.



„Rund 90 Prozent unserer europaweiten Transporte werden über NightLineEurope abgewickelt“, erklärt Bernd Höppner, Geschäftsführer der CargoLine. Das Gros der Kunden wünscht sich also standardisierte Zustellungen, die der Regellaufzeitentabelle (bis 96 Stunden) des Speditionsnetzwerks entsprechen.

All jene, die terminlich höhere Ansprüche stellen, sind bei ihm gleichfalls bestens aufgehoben. Sie können seit 2009 auf „NightLineEurope NextDay“ zugreifen. Der Premiumdienst garantiert, Stückgut binnen 24 Stunden in definierten Postleitzahlengebieten Europas beim Empfänger zuzustellen. „Diese Gebiete haben wir nun um Teile Sloweniens, den PLZ-Bereich 4 und 5 in Schweden sowie die PLZ 4 in Polen erweitert. Außerdem darf eine Sendung jetzt 1.000 statt 800 Kilogramm wiegen“, erklärt Höppner. Er verrät auch, wie der „Super-Schnell-Service“ funktioniert: „Durch eine Kombination aus Linienverkehr im engmaschigen Netzwerk der CargoLine und einer Anschluss-Sonderfahrt mit einem Sprinter oder Bus ab dem definierten Empfangsdepot. Damit sind wir flexibler und preislich dennoch attraktiv.“

Darauf ist Verlass: termingerechte Lieferungen

Seit dem 1. Oktober dieses Jahres gesellen sich drei neue, maßgeschneiderte Produkte für internationale Transporte dazu. Eines davon ist „NightLineEurope Priority“: Dieser Service ermöglicht eine priorisierte Zustellung von Gütern in jeden Winkel Europas. „Während beim Transport gemäß NightLineEurope auch mal etwas Unvorhergesehenes dazwischenkommen kann, erhält der Kunde hier die Zusage, dass seine Ware innerhalb der definierten Regellaufzeit zugestellt wird“, erklärt Höppner.

Zweiter im Bunde ist „NightLineEurope Fix“ für eine standardisierte Zustellung innerhalb Europas an einem bestimmten Arbeitstag. Dieser Dienst bietet sich vor allem für Güter an, die „just in time“

ankommen müssen – beispielsweise Baumaterialien oder Komponenten in der Automobilindustrie. Die Gesamtlieferdauer hängt von den definierten Regellaufzeiten im jeweiligen Bestimmungsland ab und der Aufbewahrung der Ware, die maximal fünf Tage gelagert werden kann.

„Ob NightLineEurope NextDay, Priority oder Fix: Alle eignen sich ideal für Sendungen, die konkrete terminliche Anforderungen stellen, und erlauben unseren Auftraggebern, ihre europäischen Kundenkontakte zu festigen oder auch auszubauen“, meint Höppner.

Quittiert und signiert

Um den Sonderstatus terminierter Güter zu signalisieren, erhalten die Sendungen eigene Aufkleber zur Abfertigung und spezielle Textschlüssel für die Datenübertragung. Dies ist auch bei nationalen Premiumdiensten ein Muss. Ebenso selbstverständlich ist die Sendungsverfolgung mittels Cepra 3.0, anhand derer Kunden jederzeit den aktuellen Versandstatus in Echtzeit nachvollziehen können.

Apropos Cepra: Mit dem dritten neuen Premiumprodukt „NightLineEurope Receipt“ bietet CargoLine einen Dienst an, bei dem der Fahrer bei der Auslieferung den Lieferschein quittieren lässt und ihn dann in Cepra 3.0 einpflegt. So steht der signierte Beleg Versandpartnern und Kunden zeitnah zur Verfügung.

Übrigens: NightLineEurope Receipt lässt sich mit sämtlichen internationalen Produkten kombinieren und wird – genau wie alle anderen Neuheiten – innerhalb des flächendeckenden Netzes der CargoLine europaweit angeboten. „Darauf sind wir schon ein bisschen stolz“, gibt Bernd Höppner zu. „Immerhin hat sich in rund 30 Ländern Europas jeder einzelne Partner zur Umsetzung und Einhaltung der damit verbundenen Anforderungen verpflichtet.“ <



Engagement für die Zukunft

Um jungen Menschen eine Zukunftschance zu bieten, beteiligt sich Bursped im Hamburger Osten am „Billenetz“ – einem Projekt für lebensbegleitendes Lernen, das sich vor allem an junge Migranten richtet. Zugleich investiert die Spedition damit in ihren Nachwuchs.

Idyllisch liegt die Quelle der Bille, eines 65 Kilometer langen Nebenflusses der Elbe, im Linauer Moor. Ihr Weg führt sie durch Schleswig-Holstein und die Hamburger Stadtteile Billstedt, Billbrook, Horn, Hamm und Rothenburgsort. Ende 2010 bescheinigte das Statistische Amt für Hamburg der Region den höchsten Anteil an Personen mit Migrationshintergrund. In Billbrook machen sie rund 70 Prozent aus, davon sind über 90 Prozent unter 18 Jahren.

Im Jahr 2002 haben sich mehr als 60 engagierte Partner zusammengeschlossen, um in den Bille-Stadtteilen eine „Lernende Region“ einzurichten. Das sogenannte Billenetz trägt nicht nur den Fluss im Namen, sondern setzt sich auch aus den Anfangsbuchstaben von „Bildung“ und „Lernen“ zusammen. Es verbindet Schulen, soziale Einrichtungen, Unternehmen, Beschäftigungsträger, Kulturzentren, Initiativen und Vereine. Im Oktober 2003 erschien der erste „Lehrstellenatlas Hamburger Osten“, der nun jährlich kostenlos verteilt wird und über Praktikums- und Ausbildungsplätze in den Stadtteilen informiert. Mittlerweile beteiligen sich rund 220 Betriebe an der Publikation und bieten über 1.000 Stellen in 208 Berufen an. Seit 2006 nutzt auch die Spedition Bursped dieses Forum. Sie tut dies, um guten Nachwuchs aus der Region zu gewinnen, aber auch, um benachteiligten jungen Menschen eine berufliche Zukunft zu bieten.

Aller Anfang sind Praktika

Gunnar Hänselmann, Beauftragter für Qualitäts- und Umweltmanagement bei Bursped, war 2006 zum ersten Mal bei einer Informationsveranstaltung des Netzwerks und gleich von dem Ansatz begeistert. Seitdem bietet der CargoLine-Partner jedes Jahr vier bis sechs Schülern Praktikumsstellen an – mit der Aussicht auf eine spätere Lehre, beispielsweise zur „Fachkraft für Lagerlogistik“.

Ein Fokus liegt auch auf der Ausbildung zum Berufskraftfahrer. Darüber hinaus qualifiziert das Unternehmen junge Menschen für Tätigkeiten im kaufmännischen Bereich eines Speditions- und Logistikdienstleisters. Eine Übernahme nach der Lehre versteht sich für Bursped von selbst. „Wir bilden nicht für die Straße aus, sondern für uns und die Zukunft der jungen Leute“, betont Hänselmann.

Der Mensch ist das wichtigste Gut

Die mittelständische und inhabergeführte Spedition investiert viel in ihr wichtigstes Gut: den Mitarbeiter und sein logistisches Know-how. Für Bursped ist es daher selbstverständlich, ihren Beschäftigten interne Weiterbildungsmöglichkeiten wie Schulungen, Workshops, Fremdsprachenkurse und E-Learning sowie die Teilnahme an Kursen der CargoLine-eigenen Akademie im Schulungscenter in Fulda anzubieten.

Die Praktika und Lehrstellen bei Bursped sind heiß begehrt. Bei 30 bis 40 Bewerbungen im Jahr kann der Betrieb zehn bis zwölf neue Auszubildende aufnehmen. Drei bis vier davon kommen regelmäßig über die Kontakte vom Billenetz. „Unsere besondere Sympathie gilt all jenen, die bei uns in der Region leben – egal welche Herkunft sie haben“, sagt Hänselmann. Im Lager und in der Verwaltung arbeiten nun im Team auch junge Menschen aus Kasachstan, Weißrussland, der Türkei und Polen zusammen, deren neue Heimat am Billeufer liegt. Das soziale Engagement von Bursped ist auch ein guter Beitrag für das Ziel des CargoLine-Verbunds, nachhaltig wirtschaften zu wollen. Das Wichtigste ist jedoch, dass das Leben der Jugendlichen in eine erfolgreiche Zukunft fließen kann. <



Geschickt geklickt

Extra einen ganzen Tag Urlaub nehmen, um eine Sendung in Empfang zu nehmen oder den Nachbarn im Ruhestand aktivieren? Mit den neuen Zustelloptionen der CargoLine – speziell für Privatkunden – haben solche Umständlichkeiten ein Ende. Zudem entlasten sie den Online-Händler und verschaffen ihm einen Wettbewerbsvorteil.



Der Bundesverband des Deutschen Versandhandels (BVH) rechnet auch in diesem Jahr mit deutlichen Wachstumsraten im E-Business. Dies sei vor allem dem Online-Verkauf von Möbeln sowie weißer und brauner Ware geschuldet. Das Problem: Derartige Sendungen sind in der Regel zu groß für den klassischen Paketdienst. Hier muss die Spedition ran – gegebenenfalls mit Zwei-Mann-Handling und anderen Zusatzdiensten. Vor allem aber wünschen sich Endkunden eines: abgestimmte Zustellzeiten, die planbar sind und sich idealerweise mit ihren Arbeitszeiten vereinbaren lassen.

SMS statt Besetzzeichen

Seit Oktober bietet CargoLine gleich mehrere Lösungen an, die Privatkunden entgegenkommen. So informiert der jeweils zuständige CargoLine-Partner den Endkunden einen Tag nach Bestellung per SMS oder E-Mail, ob er die Ware – je nach Postleitzahl – am Folgetag vormittags zwischen 8 und 13 oder nachmittags zwischen 13 und 17 Uhr zustellt. Der Kunde kann die Sendungsannahme entsprechend vorbereiten oder die Spedition anrufen und einen Alternativtermin vereinbaren. Diese automatisierte Avisierung per SMS oder E-Mail stellt einen deutlichen Zeitgewinn gegenüber dem sonst üblichen telefonischen Avis dar. Darüber freut sich auch der Online-Händler, denn eine schnellere Zustellung bedeutet in der Regel weniger Retouren, weil der Käufer weniger Gelegenheit hat, anderswo die von ihm bestellte Ware zu einem günstigeren Preis zu entdecken und deshalb vom Kaufvertrag zurückzutreten. Außerdem trägt eine kurze Lieferzeit wesentlich zur Kundenzufriedenheit und -treue bei.

Zustelloptionen per Mausclick

Noch einen Schritt weiter geht das neue, speziell programmierte „Avis-Tool“, das sich in die Shop-Software eines Online-Händlers integrieren lässt. Dem Käufer stehen damit bereits im Laufe des Bestellvorgangs beziehungsweise bei Vertragsabschluss folgende Zustelloptionen für den übernächsten Tag zur Auswahl: vormittags in ei-

nem Zeitfenster zwischen 8 und 13 Uhr, nachmittags zwischen 13 und 17 Uhr oder abends zwischen 17 und 22 Uhr. Sollte der übernächste Tag nicht passen, kann der Kunde über das Tool einen neuen Zustelltermin vereinbaren.

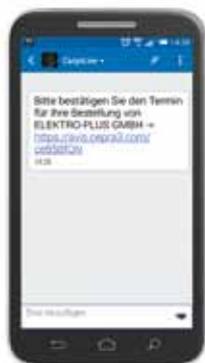
Extraservice

Darüber hinaus hat er in der Shop-Lösung die Möglichkeit, die Option „ServiceLine 1 – Abtragen mit einem Mann“ hinzubuchen. Nicht nur für den Empfänger ist das sehr komfortabel, es ist auch für den Händler von Vorteil: Schließlich kann ihm dieser Service eine gute Benotung und somit einen Wettbewerbsvorteil einbringen. Denn die Bewertung des Lieferservice geht häufig in die für alle Internet-User sichtbaren Shop-Beurteilungen ein. Die Zusatzdienste „ServiceLine 2 – Abtragen mit zwei Mann“ sowie ein 8-Uhr- und ein Samstagzustell-dienst sind derzeit in Planung.

Vom Spediteur zum Fulfillment-Dienstleister

Noch fortschrittlicher ist Wackler in Göppingen. Seit September 2013 ist der CargoLine-Partner zu 51 Prozent an seinem Kunden Elektro-Plus und dessen Online-Plattform beteiligt. Diese bietet derzeit mehr als 28.000 Markenartikel an: von der elektrischen Zahnbürste über die Espressomaschine und den Kompressor hin zum Gefrierschrank. Zuvor hatte die Spedition bereits gut acht Jahre lang die komplette Logistik des E-Shops abgewickelt, darunter die Kommissionierung, den Versand, die Wareneingangsprüfung, Wiederaufbereitung und Vereinnahmung in den Bestand.

Darüber hinaus offeriert Wackler auch Nicht-Logistikkunden Unterstützung beim Online-Verkauf ihrer Waren sowie die Einrichtung eines eigenen E-Shops. Diese Option umfasst unter anderem ein Bezahl- und ein Auftragsbearbeitungssystem. Auch Dienstleistungen rund um Grafik und IT gehören zum Angebot des Göppinger Transport- und Logistikdienstleisters. Stationäre Einzelhändler können so ganz leicht einen Online-Handel aufbauen und den reinen Internetshops Paroli bieten. <



Transportlogistik. Kontraktlogistik. Europaweit. Einer unserer Partner ist garantiert in Ihrer Nähe.

► 0....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
01723 Wilsdruff
Tel. +49 35204 285-0
Spedition Balter und Zimmermann GmbH
07554 Korbußen
Tel. +49 36602 591-0
Finsterwalder Transport und Logistik GmbH
06112 Halle/Saale
Tel. +49 345 1228-0

► 1....

TLT Berlin GmbH
14478 Potsdam
Tel. +49 331 817188-0
Hans Sander GmbH & Co. KG
18146 Rostock
Tel. +49 381 66772-0

► 2....

KG Bursped Speditions-GmbH & Co.
22113 Hamburg
Tel. +49 40 73123-0
Jeschke & Sander Spedition GmbH
21129 Hamburg
Tel. +49 40 73354-0
Gaston Petersen Spedition GmbH
24145 Kiel
Tel. +49 431 696097-0 + 69267
moresco logistic GmbH
26789 Leer-Brinkum
Tel. +49 491 45416-0
BHS Spedition und Logistik GmbH
28197 Bremen
Tel. +49 421 5952-0

► 3....

Carl Köster & Louis Hapke GmbH & Co. KG
31319 Sehnde
Tel. +49 5132 822-0
Hartmann International GmbH & Co. KG
33106 Paderborn
Tel. +49 5251 7207-0
John Spedition GmbH
36124 Eichenzell
Tel. +49 6659 972-0
Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
37079 Göttingen
Tel. +49 551 607-0
CargoLine Magdeburg
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. +49 69 951550-0

► 4....

Nellen & Quack Logistik GmbH
41066 Mönchengladbach
Tel. +49 2161 669-0
BTG Feldberg & Sohn GmbH & Co. KG
46395 Bocholt
Tel. +49 2871 9970-0

Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG
49090 Osnabrück
Tel. +49 541 12168-0

► 5....

CargoLine Köln
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. +49 69 951550-0
Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG
55268 Nieder-Olm
Tel. +49 6136 7662-5
Gustav Helmuth GmbH & Co. KG
55543 Bad Kreuznach
Tel. +49 671 8808-0
Spedition Balter GmbH & Co. KG
56218 Mülheim-Kärlich
Tel. +49 2630 9861-0
Leopold Schäfer GmbH, Spedition
57290 Neunkirchen
Tel. +49 2735 789-0
Schmidt-Gevelsberg GmbH
Internationale Spedition
58332 Schwelm
Tel. +49 2336 499-0

► 6....

KISSEL Spedition GmbH
63811 Stockstadt am Main
Tel. +49 6027 4038-0
CargoLine Saarlouis
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. +49 69 951550-0
Mannheimer Transport-Gesellschaft Bayer GmbH
68169 Mannheim
Tel. +49 621 3221-0

► 7....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
73037 Göppingen
Tel. +49 7161 806-0
Fritz GmbH & Co. KG
74078 Heilbronn
Tel. +49 7131 1573-0
Spedition Kunze GmbH
76689 Karlsdorf-Neuthard
Tel. +49 7251 9292-0
Klump + Müller GmbH & Co. KG
77694 Kehl
Tel. +49 7851 8700-0
Maier Spedition GmbH
78224 Singen
Tel. +49 7731 828-0
CargoLine Aldingen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Tel. +49 69 951550-0
Streck Transportges. mbH
79108 Freiburg
Tel. +49 761 1305-0
Streck Transportges. mbH
79585 Steinen/Baden
Tel. +49 7627 702-0

► 8....

Hinterberger GmbH & Co. KG
Spedition u. Logistik
84503 Altötting
Tel. +49 8671 5064-0
Kochtrans Patrick G. Koch GmbH
85375 Neufahrn
Tel. +49 8165 40381-0
Hellmann Internationale Spedition GmbH & Co. KG
86156 Augsburg
Tel. +49 821 71006-0
BTG
Internationale Spedition GmbH
86462 Langweid (Augsburg)
Tel. +49 821 4986-0
Lebert & Co. GmbH
Internationale Spedition
88255 Baienfurt
Tel. +49 751 4001-0
Franz Lebert & Co., Intern.
Spedition GmbH & Co. KG
87437 Kempten
Tel. +49 831 702-0
Honold International GmbH & Co. KG
89231 Neu-Ulm
Tel. +49 731 9754-0

► 9....

Amm GmbH & Co KG Spedition
90451 Nürnberg
Tel. +49 911 64258-0
Streit + Co
Internationale Spedition GmbH
93083 Obertraubling
Tel. +49 9401 9629-0
Spedition Georg Graßl GmbH
94447 Plattling
Tel. +49 9931 9157-0
amm logistics GmbH
95176 Konradsreuth
Tel. +49 9292 958-0
Schäfflein Spedition GmbH
97520 Röhlein
Tel. +49 9723 9069-0

► Internationale Partner mit Hub-Anbindung

G. Englmayer Spedition GmbH
A-2333 Leopoldsdorf b. Wien
Tel. +43 2235 73073-0
G. Englmayer Spedition GmbH
A-4600 Wels
Tel. +43 7242 487-0
Jöbstl Gesellschaft m.b.H.
A-8142 Wundschuh
Tel. +43 3135 501-0
Transport GILLEMOT N. V.
B-1910 Kampenhout
Tel. +32 16664700
M&M Militzer & Münch
BG Co. Ltd.
BG-1336 Sofia
Tel. +359 2 984 57 10

Interfracht Speditions AG
CH-4133 Pratteln
Tel. +41 71 378 18 18

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

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

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

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

LEMAN
International System Transport A/S
DK-2670 Greve
Tel. +45 33434200

FREJA Transport & Logistics Oy
FI-20100 Turku
Tel. +358 20 7129830

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

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

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

S.I.T.A.M. S.r.l.
I-20010 Cornaredo (MI)
Tel. +39 02 934801

Stante srl
I-00040 Pomezia (RM)
Tel. +39 06 91857260

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

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

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



CargoLine

Logistics Network

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