

CargoTime



1/2020

Das Magazin der  CargoLine

Mit den neuen
Incoterms® 2020
zum Herausnehmen

DIE STÄRKE EINER KOOPERATION

In jeder Lage ein
kraftvolles Team

Aus dem Land der Morgenröte
John Spedition bringt Beauty-
Produkte europaweit in den Handel

Neuer Partner für Polen
Der moderne Mittelständler Rohlig SUUS
Logistics ergänzt die CargoLine perfekt

Am Bedarf vorbei
Das deutsche Innovationsprogramm 2030
greift beim Straßengüterverkehr zu kurz

AUTOMATIKLAGER EINFACH STEuern

BRÜCKEN FÜR LÜCKEN

Wir schaffen Verbindungen dort, wo Sie es brauchen. Daraus entwickeln wir für Sie maßgeschneiderte Lösungen, die alle Anforderungen Ihrer Kunden erfüllen. Unsere Produkte schlagen die Brücken über Lücken in ihrer digitalen Supply Chain.

Der Materialflussrechner verbindet Ihre Systeme

Unser Materialflussrechner verbindet Ihr Lagerverwaltungssystem mit verschiedensten Automatiklager-Systemen (z. B. AutoStore), Tablar-Lagern, AKLs, Fördertechnik-Strecken (z. B. Lean-Lift®) und weiteren. Die integrierte Transportoptimierung stellt sicher, dass das System flexibel und in Echtzeit auf alle Anforderungen reagiert. Unsere Lösung sorgt für einen reibungslosen Ablauf in Ihrem Lager, strukturiert alle Warenbewegungen und kommuniziert mit den verschiedenen Komponenten. Operative Prozesse bilden wir auf Stapler-Terminals und allen mobilen Endgeräten ab. Kunden, Lieferanten und Dienstleister binden wir über EDI-Schnittstellen und Web-Portale in Ihre Prozesse mit ein.

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn Sie diese Zeitschrift in den Händen halten, haben wir alle das Schlimmste hoffentlich überstanden. Und falls nicht, hoffen wir, Ihnen in den Wirren dieser Pandemie mit unseren vielseitigen Artikeln ein Stückchen Normalität und Inspiration auf Ihren Schreibtisch zu bringen.

Gerade in schwierigen Zeiten zeigt sich der Wert einer Kooperation. Sie bleibt nur erfolgreich, wenn sie potente Partner hat. Aber vor allem, wenn sie auf Fairness und Vertrauen fußt. Sich auf Augenhöhe begegnen – mit Kunden wie mit Partnern – ist für CargoLine selbstverständlich: Unsere Erfahrung zeigt, dass gerade ein großes, gleichberechtigtes Miteinander nicht nur Stabilität garantiert, sondern obendrein den Nährboden bereitet für kreative Produkte und zukunftssträchtige Entwicklungen. In unserem aktuellen Fokus gewähren wir Ihnen einen intensiven Einblick in unser Netzwerk (ab Seite 6).

Passend dazu zeigt der Praxisbeitrag (Seite 18 und 19), wie sehr Verladende unseren Partnern vertrauen. So arbeitet etwa die Beauty-Marke „Barbara Hofmann“ bereits seit 20 Jahren mit der John Spedition. Dabei ist John ein klassisches Beispiel für die vielen inhabergeführten Mittelständler, die den Verbund bereichern. Gleiches gilt für Rohlig SUUS Logistics, unseren neuen Dienstleister für Polen: Er ist seit Anfang des Jahres dabei und passt dank seiner breiten Aufstellung und seiner Unternehmerphilosophie perfekt zur Kooperation (Seite 20 und 21).

Neben mittelständischen Werten ist soziales, nachhaltiges Handeln uns stets ein besonderes Anliegen. Auf Seite 10 stellen wir Ihnen deshalb Verkehrsleiter Alexander Ende vor, der auf dem Betriebsgelände der Spedition Ziegler erstmals Bienenvölker ansiedelt. Eine Idee, von der übrigens auch andere CargoLiner beflügelt sind. Außerdem hält diese Ausgabe „handfesten“ Service bereit: herausnehmbare Seiten mit den Incoterms® 2020, die seit 1. Januar des Jahres in Kraft sind.

Zu guter Letzt werfen wir auf Seite 22 und 23 einen Blick auf das Innovationsprogramm Logistik 2030, das der Branche neuen Schub verleihen soll. Hier verraten wir, an welchen Stellschrauben wir gern drehen würden und warum.

In diesem Sinne: mittelständische Grüße, viel Spaß mit dieser Ausgabe – und bleiben Sie gesund!



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 Kreutzberger

Kontakt Redaktion

sandra.durschang@cargoline.de

Gestaltung

kiosk:mediendienste:
Wolfgang Scheible

Druck

Gebr. Geiselberger GmbH
84503 Altötting

Fotos

Titel: Jacob Lund/Shutterstock.com
Seite 3: Alex Fischer/vor-ort-foto.de
Seite 7: Lightspring/Shutterstock.com
Seite 10: Peter Waters/Shutterstock.com,
Zoé Ende
Seite 11: Travel mania/Shutterstock.com
Seite 14: Ulrich Mertens
Seite 15: Partnerschaft Bukuumi/Uganda,
Schmidt-Gevelsberg
Seite 16: BTG, Die Arche
Seite 17: MTG, Kissel, amm logistics
Seite 18/19: Barbara Hofmann
Cosmetic Pinsel GmbH
Seite 20: fizkes/Shutterstock.com
Seite 21: Rohlig SUUS Logistics
Seite 22/23: Kirsten Bucher/vor-ort-
foto.de



6



18



20



22

6	FOKUS Auf dieses Netzwerk ist Verlass Viele Köche verderben den Brei? Von wegen! Mit ihren namhaften Partnerunternehmen verfügt CargoLine über enormes Potenzial. Dabei ist die Tatsache, dass sie „gleichgestellt“ sind, ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Stückgutkooperation, die ihre mittelständische Ausrichtung sorgfältig pflegt. Sei es beim Thema einheitliches Mitbestimmungsrecht innerhalb der Kooperation, sei es beim gemeinsamen Vorantreiben digitaler Projekte oder wenn es um die Nähe zu Kunden und Beschäftigten geht, um nur einige Beispiele zu nennen.
10	HAUTNAH Logistikprofi Biene Sie sind bis zu 30 Kilometer pro Stunde schnell und können 4.000 Blüten täglich ansteuern: Bienen sind wahre Logistikprofis und unverzichtbar. Umso erfreulicher, dass ihre Fanggemeinde – zu der Verkehrsleiter Alexander Ende gehört – stetig wächst. Er darf bei seinem Arbeitgeber Ziegler nun zwei Bienenvölker ansiedeln.
11	AKTUELLES Mit den Incoterms® weltweit auf der sicheren Seite CIF oder CIP? Derartige Kürzel stehen für gängige Regeln: die Incoterms®. Sie sorgen international für einheitliche Rechte und Pflichten im Verhältnis zwischen Handelspartnern. Anfang des Jahres trat eine neue Fassung in Kraft. Welche Änderungen zu beachten sind, zeigt dieser Beitrag – übersichtlich und zum Herausnehmen.
15	IN KÜRZE > Medizinische Unterstützung für Uganda > Schmidt-Gevelsberg tut gut > BTG Feldberg & Sohn lässt es krachen > Glückliche Kindergesichter > Honig um den Mund > amm logistics unterstützt die Region > 13 Fußballplätze für Kissel Spedition
18	PRAXIS Aus dem Land der Morgenröte Ob per Luft- oder Seefracht: Die exklusiven Kosmetikartikel der Firma Barbara Hofmann haben oft Tausende Meilen hinter sich, bevor sie auf europäischen Märkten landen. Umso wichtiger sind kurze Wege bei der Kommunikation. Das findet auch die John Spedition, die den Import verantwortet und dank CargoLine die europaweite Verteilung aus einer Hand anbieten kann.
20	INTERNATIONALES Äußerst „elastyczny“! Mit modernstem Warehousing und 250.000 Quadratmeter Lagerfläche – verteilt auf 17 Terminals in ganz Polen – bildet Rohlig SUUS Logistics ein eigenes nationales Netzwerk innerhalb der Stückgutkooperation. Zugleich ermöglicht der neue Partner den Ausbau des Linienverkehrs zwischen Deutschland und Polen – für noch mehr Flexibilität und eine weiter wachsende Angebotspalette.
22	STRATEGIE Wir haben keine Lobby! Das Innovationsprogramm 2030 soll die weltweite Spitzenposition des Logistikstandorts Deutschland weiter stärken. Doch wie ausgereift und realistisch sind die geplanten Maßnahmen? Reichen sie für die Stückgutbranche aus? Und welche Rolle spielt hier der Mittelstand? CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck bezieht im Interview klar Stellung.
24	PARTNERKARTE

Auf dieses Netzwerk ist Verlass

Von den sechs großen Stückgutnetzwerken ist CargoLine die einzige mittelständische Kooperation, die nicht von einzelnen größeren Partnern dominiert wird. Stattdessen geht es ihr darum, die Werte des Verbunds wirklich zu leben und immer wieder gemeinsame Nenner zu finden. Ein Blick hinter die Kulissen zeigt, warum diese besondere Struktur sowohl für Partner als auch Kunden viele Vorteile mit sich bringt.

Über 99 Prozent aller Unternehmen in Deutschland sind Mittelständler. Sie erwirtschaften mehr als die Hälfte der Wertschöpfung, stellen fast 60 Prozent aller Arbeitsplätze und rund 82 Prozent der betrieblichen Ausbildungsplätze bereit. Der Mittelstand ist der wichtigste Innovations- und Technologiemosor Deutschlands und genießt zu Recht auch international großes Ansehen.“ Mit diesen Worten beschreibt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie auf seiner Internetseite (www.bmwi.de) einen der wichtigsten Faktoren, der zum

wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands beiträgt. Zugleich weist das Ministerium darauf hin, dass der Mittelstand sich großen Aufgaben (beispielsweise der Digitalisierung) stellen muss. Sie allein zu meistern ist gar nicht so einfach – und dies erklärt, warum sich Mittelständler gern zusammenschließen. Denn: Einzeln sind sie bereits stark, doch gemeinsam noch stärker.

» **Kein einzelnes Unternehmen dominiert den Verbund. Alle sind gleichberechtigt, ob groß oder klein.** «

Thomas Bauer,
Geschäftsführer von Honold International

Kooperationen gibt es folglich viele. Auch in der Logistik, beispielsweise um die eigenen Stückgutlinien noch effektiver zu machen und Kunden europaweit einheitliche Leistungen



gen anbieten zu können. Aber: „Egal, welches Thema ansteht, jeder Partner hat bei uns immer nur eine Stimme – unabhängig von seiner Größe und seinem Status“, betont Jörn Peter Struck, Vorsitzender der Geschäftsführung von CargoLine. „Anders als ein Konzern können wir Neuerungen daher nicht einfach verordnen, sondern wollen und müssen unsere Partner an allen wichtigen Entscheidungen beteiligen. Dafür stehen anschließend auch alle dahinter.“

Internes Potenzial voll nutzen

Sich „auf Augenhöhe begegnen“ – das nimmt man im Verbund ernst. Gesellschafter, Bei-

ratsmitglieder, Franchisenehmer sowie Verkaufs-, Speditions- und IT-Leiter tagen deshalb häufiger, als dies bei anderen Netzwerken üblich ist. Die in der Branche wohl außergewöhnlichste Veranstaltung ist dabei „Fit4CargoLine“.

Was nach körperlicher Ertüchtigung klingt, dient vielmehr der Diskussion aktueller Themen aus dem Arbeitsalltag der Beschäftigten. So kommen hier Hallenmeister, Chefs der Disposition und Servicemitarbeiter zusammen, um Herausforderungen aus der Praxis ungefiltert zu diskutieren und ihre Ideen einzubringen. „Und da kaum jemand den Kunden näher ist als sie, tragen sie wesentlich zu kontinuierlichen Verbesserungsprozessen bei“, weiß Struck.

Aus der Praxis für die Praxis ..

... darum geht es ebenfalls in den zehn Arbeitskreisen der Stückgutkooperation. Sie prüfen unter anderem, ob bestimmte Anforderungen einzelner Kunden alle betreffen – spricht: netzwerkweit erfüllt werden sollten. Die Mitglieder des Arbeitskreises IT beispielsweise berücksichtigten bei der Gestaltung der neuen Plattform Octobus unterschiedlichste Kundenbedürfnisse. Und bei der Entwicklung des darauf basierenden Kundenportals gewährten sie Verladern großen Einfluss. Ein Bestandskunde testete gar Teilbereiche des Portals, bevor es online ging (siehe CargoTime 2/2019). 

Ein weiteres Beispiel ist SeaLine. Mit dem noch jungen Produkt wird One-Stop Shopping ermöglicht: Stückgutkunden erhalten damit Landverkehr und Seefracht – außerdem Kontraktlogistik und andere Dienste – aus einer Hand. Und zwar netzwerkweit! Möglich wurde dies durch einige in der Seefracht erfahrene Cargoliner: Sie stellten interessierten Verbundkollegen ihr Know-how kostenlos zur Verfügung, schulten deren Mitarbeiter und übernahmen Patenfunktionen, um bei Fragen „auf dem kurzen Dienstweg“ zu helfen.

Auch andere Produkte sind bereits auf derartige Weise entstanden. „Das interne Potenzial innerhalb der Kooperation ist immens. Wo immer möglich, werden daher Erfahrungen und Wissen ausgetauscht – davon profitieren alle“, meint Struck und ergänzt: „Zugleich werden Werte wie Leistungsstärke und Partnerschaftlichkeit mit Leben gefüllt. Das ist uns sehr wichtig.“

Offen für unkonventionelle Wege

Der offene Umgang bedingt allerdings, dass manche Entscheidung durchaus kontrovers diskutiert wird. Doch das ist die Sache in der Regel wert – weil das Ergebnis wohlüberlegt und nachhaltig ist. Ein Beispiel dafür war die Frage, ob CargoLine eigene Tochterunternehmen gründen soll. „Unsere Kunden müssen sich ohne Wenn und Aber auf das Netzwerk verlassen können. Dafür sind unsere Gesell-

»» **Anders als ein Konzern wollen und müssen wir unsere Partner an allen wichtigen Entscheidungen beteiligen. Dafür stehen anschließend auch alle dahinter.** »»

Jörn Peter Struck,
Vorsitzender der Geschäftsführung
von CargoLine

schafter bei Bedarf bereit, unkonventionelle Wege zu gehen und zu investieren – wie eben bei der Gründung eigener Töchter. Sie bleiben aber Ausnahmen, weil wir in erster Linie bemüht sind, namhafte Speditionen als Partner zu gewinnen“, berichtet Jörn Peter Struck.

Seit Januar dieses Jahres gehört auch der bisherige Franchisenehmer Hugger in Aldingen zum Kreis der CargoLine-Gesellschafter. Honold International mit seinem Standort Neu-Ulm hat seinen Franchisenehmerstatus zum Jahreswechsel ebenfalls gegen den eines Gesellschafters eingetauscht – eine Funktion, die die Spedition zuvor beim Mitbewerber System Alliance innehatte. Dort nimmt sie nun die Rolle eines Systempartners ein.

Der Wechsel als Gesellschafter von einer Kooperation zu einer anderen ist ein eher ungewöhnlicher Schritt. Thomas Bauer, Geschäftsführer von Honold International, begründet ihn damit, „dass CargoLine mit 16 Gesellschaftern beziehungsweise 84 Partnern in Deutschland und weiteren 43 Ländern sehr breit aufgestellt ist, wobei kein einzelnes Unternehmen den Verbund dominiert. Alle sind gleichberechtigt, ob groß oder klein. Dafür braucht es ein großes Vertrauen.“ Außerdem seien Qualitäts- und Leistungsstandards nicht nur verbindlich vorgegeben, sondern würden auch über zentrale Auswertungen, Leistungsvergleiche oder mit dem Titel „Partner des Jahres“ überprüft, bewertet und ausgezeichnet.



Ob groß oder klein

Dies gilt ebenso für Gesellschafter wie für Verbundkollegen wie Franz Transporte. Der Dienstleister aus Ronneburg in der Nähe von Gera ist seit Januar 2018 Systempartner der Kooperation. Ganz neu war CargoLine für Geschäftsführer Alexander Franz allerdings nicht. Schließlich haben er und Kerstin Nettelstroth, die Vertrieb und Controlling bei Franz Transporte verantwortet, ihr logistisches Handwerk bei einem ehemaligen CargoLiner gelernt. „Als dieses Unternehmen verkauft wurde, nahmen wir die einmalige Gelegenheit wahr und boten an, mit meinem elterlichen Betrieb die Bereiche Ost-Thüringen und West-Sachsen für den Verbund zu übernehmen. Schließlich hat mich CargoLine immer schon fasziniert, weil hier alle an einem Strang ziehen, aber trotzdem jeder seine Individualität bewahrt“, erklärt Alexander Franz. „Erfreulicherweise haben auch zahlreiche Mitarbeiter ihr Know-how und ihre Erfahrungen aus ihrer früheren Tätigkeit zu uns mitgebracht und sich von der ersten Stunde an voll für uns und das Netzwerk engagiert, wofür ich sehr dankbar bin.“

Thomas Bauer betont zudem die Innovationskraft der Kooperation. Als Beispiele nennt er die bereits erwähnte modulare IT-Infrastruktur, aber auch die Onlinespedition CargoBoard und Cargocast: Letzteres ist ein neues „Werkzeug“, mit dem sich Sendungsvolumina zukünftig datenbasiert vorhersagen lassen. „Das sind wichtige Projekte, die selbst Mittelständler unserer Größe allein nicht realisieren können, unseren Auftraggebern aber enormen Mehrwert bieten.“

Willkommen in der Familie

Besonders hilfreich auf dem Weg in die CargoLine-Familie waren „Paten“, wie sie jedem neuen Partner zur Seite stehen. Für Franz war das Wackler in Göppingen und Wilsdruff: „Geschäftsführung und Mitarbeiter konnten wir jederzeit ansprechen und mit ihnen eine konkrete Unterstützung verabreden. Das verbindet. Auch heute pflegen wir einen engen Kontakt“, berichtet Kerstin Nettelstroth. So waren nicht nur Mitarbeiter der Paletten-Abteilung von Franz für mehrere Tage bei Wackler zur Fortbildung – auch Disponenten aus dem Nah- und Linienvverkehr sowie Beschäftigte aus der Rechnungsabteilung hospitierten dort. „Dank des regen Austauschs konnten wir die Kooperation und ihre Abläufe schnell kennenlernen und reibungslos in sie reinwachsen.“

 **CargoLine hat mich immer schon fasziniert, weil hier alle an einem Strang ziehen, aber trotzdem jeder seine Individualität bewahrt.** 

Alexander Franz,
Geschäftsführer von Franz Transport

Im Gegenzug wurde die Kooperation in ihrer Stabilität und Zuverlässigkeit gestärkt. Sie zu untermauern ist ein konstantes Bestreben. Dazu gehört auch, in ganz akuten Fällen Unterstützung zu leisten – beispielsweise, wenn die Sendungsmengen so stark steigen, dass sie allein nicht mehr bewältigt werden können, wie 2019 bei Franz geschehen. Denn mit den neuen Möglichkeiten innerhalb von CargoLine stieg – wie erhofft – auch das Auftragsaufkommen der Spedition. „Zentrale und Taskforce haben uns extrem geholfen: Fahrzeuge, Personal und alternative Lagermöglichkeiten wurden in kürzester Zeit zur Verfügung gestellt“, berichtet Alexander Franz, der damals sehr erleichtert war. „Selbst bei Engpässen brauchen sich unsere Kunden also keine Sorgen zu machen, denn Probleme werden schnell und souverän gelöst.“

Vom Führerschein bis zum Fußball

Zu dem gelungenen Miteinander im Netzwerk tragen die umfangreichen Fortbildungsangebote von CargoLine und der Partnerunternehmen bei. Honold nutzt sie für seine Beschäftigten intensiv. Denn Thomas Bauer weiß, dass nur kompetente und engagierte Mitarbeiter die große Bandbreite an Kundenwünschen bestmöglich erfüllen. „Zufriedene, motivierte Kollegen bedeuten zudem weniger Fluktuation. Wir haben daher einen sehr stabilen Mitarbeiterstamm, was uns besonders freut. Und unsere Kunden freuen sich auch: Über immer gleiche Ansprechpartner, die ihre speziellen Anforderungen und Bedürfnisse ganz genau kennen.“

Alexander Franz sieht das ähnlich. Alle seine Beschäftigten verfügen über den „CargoLine-Führerschein“, den man nur bekommt, wenn man sämtliche E-Learning-Kurse der Stückgutkooperation absolviert hat. Doch bei dem „Führerschein“ allein muss es nicht bleiben. Denn neben dem E-Learning-Programm bietet die CargoLine-eigene Akademie umfangreiche Fortbildungsmöglichkeiten. Sie reichen von Fachseminaren für gewerbliche Beschäftigte, Fuhrparkleiter oder Verkäufer bis hin zu Trainings, die soziale und kommunikative Fähigkeiten fördern.

Neben Themen wie „Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten“ oder „Interkulturelle Kompetenz“ stehen vor allem serviceorientierte Inhalte auf dem Programm, zum Beispiel „Professionelle Reklamationsbearbeitung“, „Ladungssicherheit“ oder „Konsequente Kundenorientierung“. Hinzu kommen Produktschulungen wie jüngst zu SeaLine oder auch Veranstaltungen, bei denen der Spaß im Vordergrund steht. Beispielsweise das beliebte Fußballturnier der CargoLine, das alle zwei Jahre stattfindet. Übrigens das einzige Event, bei dem ein „Gegeneinander“ bewusst gewünscht ist und der Kooperationsgedanke ausnahmsweise mit Füßen getreten werden darf. 

Zahlen und Fakten

12,8

Mio. Sendungen im Netzwerk

davon 3,05

Mio. Sendungen im internationalen Landverkehr

1,46

Mrd. Euro Umsatz

50

Partner in Deutschland

darunter 16

Gesellschafter

weitere 34

Partner in 43 Ländern

7.590

Mitarbeiter in Deutschland

darunter 851

Auszubildende

1.675

tägliche Direktverkehre europaweit

Logistikprofi Biene



Beim französischen CargoLine-Partner Ziegler im elsässischen Mulhouse können bald Bienen auf dem Betriebsgelände für süße Unterstützung sorgen. Die Idee und das Know-how dazu stammen von Verkehrsleiter Alexander Ende, der seit fünf Jahren begeisterter Hobbyimker ist.

In Alexander Endes Garten herrscht jeden Sommer logistische Hochsaison. Es wimmelt und summt von morgens bis abends bei Start- und Landemanövern von 30.000 Honigbienen. Der Stock steht keine drei Meter von der Terrasse entfernt in seinem Garten mitten in einem Dorf zwischen Basel und Mulhouse. Den 43-jährigen gelernten Speditionskaufmann stört der tausendfache Verladeprozess von Pollen und Nektar gar nicht. Das gilt auch für seine beiden fünf und zehn Jahre alten Töchter: Sie haben überhaupt keine Angst vor Stichen und helfen dem Papa gern bei der Pflege seiner Bienenvölker, von denen zehn weitere in Obstgärten befreundeter Nachbarn stehen.



heute betreut er als Verkehrsleiter alle Partnerverkehre und internationalen Transporte. Seit 2015 ist Ziegler als Mitglied im CargoLine-Verbund mit drei Niederlassungen im Elsass und in Lille für den Norden Frankreichs verantwortlich.

Honig vom Betriebsgelände

Im Mai wird Ende nun mit Zustimmung der Geschäftsführung zwei Bienenvölker auf einer Grünfläche der Spedition Ziegler in Mulhouse aufstellen. Günstige Bedingungen bietet eine nahe gelegene Allee mit Robinien, die einen hohen Ertrag von bis zu 70 Kilo im Jahr versprechen. Den stärkenden „Ziegler-Honig“ in Gläsern zu 500 Gramm will er zum Selbstkostenpreis an seine Kolleginnen und Kollegen abgeben oder an Freunde und Geschäftspartner verschenken. „Es geht mir nicht ums Geld, sondern den Erhalt und die Verbreitung des Imkerhandwerks“, betont er. In Zeiten von Bienensterben und Naturzerstörung sei das dringend notwendig.

Naturverbundenes Hobby

Die perfekte Organisation der Bienenvölker hat den vom Bodensee stammenden Deutschen immer schon fasziniert. „Ich bin naturnah aufgewachsen. Wir hatten einen großen Gemüse- und Obstgarten, in dem ich die Bienen gut beobachten konnte“, sagt er. Zu seinem heutigen Hobby kam er aber erst vor fünf Jahren – auf einer Veranstaltung des örtlichen Imkerbundes, zu der ihn sein 90-jähriger Nachbar einlud. „Er ist seit 74 Jahren Imker und ein lebendes Lexikon“, wie Ende anerkennend bemerkt. Der CargoLiner ließ sich von der Passion seines Nachbarn anstecken, schrieb sich zu einem halbjährigen Kurs ein und begann anschließend mit zwei Völkern. „Es ist recht einfach und längst nicht so gefährlich, wie die meisten glauben“, berichtet er. „Die Bienen merken allerdings, wenn man Stress hat. Daher bleibe ich immer ruhig, was auch sehr meiner Entspannung dient.“ Enthusiastisch schwärmt er weiter von den

Feinheiten seines Hobbys und den regionalen Besonderheiten seiner Wahlheimat: Im Elsass gibt es im Frühjahr den Honig von Obstbaumblüten und Löwenzahn, im Mai von Robinien („Akazienhonig“) und ab Juni dann den Honig von Linden und auch Sonnenblumen.

Meisterinnen der Logistik

Honigbienen sind in den Augen Endes wahre Logistikmeisterinnen: 4.000 Blüten kann eine von ihnen an einem einzigen Tag bestäuben. Sie fliegen mit bis zu 30 Kilometern pro Stunde in einem Umkreis von maximal drei Kilometern aus und finden abends pünktlich zu ihrem Heimatstock zurück. Mit Tänzen informieren sie ihre Kolleginnen über den genauen Standort einträglicher Blüten. Alexander Ende kann zwar auch „passabel“ tanzen, aber seine Kommunikationswege sind andere: Bei Ziegler arbeitet er 20 Jahre in sämtlichen Abteilungen –

Schleichender Tod

Ein großes Problem sieht Alexander Ende in den Monokulturen der Landwirtschaft: „Es gibt hier eigentlich nur noch Mais. Ein Maisfeld bedeutet Pestizide und Düngemittel pur. Die Gifte werden mit den Pollen von den Bienen in ihren Stock getragen, und das bedeutet einen schleichenden Tod.“ Für die Zukunft wünscht sich der Verkehrsleiter daher weniger Pestizide und noch mehr Unternehmen, die – genau wie sein Arbeitgeber – den so bedeutsamen Insekten einen geschützten Lebensraum geben. „Denn“ – und hier zitiert er Albert Einstein – „wenn die Bienen einmal aussterben, sterben vier Jahre später auch die Menschen.“ ◇

Mit den **Incoterms®** weltweit auf der **sicheren Seite**

Bereits seit 1936 regeln die sogenannten Incoterms® der Internationalen Handelskammer ICC eindeutig und einheitlich die Rechte und Pflichten im Verhältnis zwischen Handelspartnern – und zwar weltweit. Am 1. Januar 2020 trat eine neue Fassung in Kraft.



Wenn doch alles nur so einfach wäre: Drei Buchstaben wie EXW, FOB oder DPU genügen, um komplexe Lieferbedingungen eindeutig zu beschreiben. Mit ihnen vereinbaren Verkäufer und Käufer beziehungsweise Ex- und Importeur weltweit einheitlich bezüglich eines Transports, welche Kosten und welches Risiko die jeweilige Partei zu tragen und welche Sorgfaltspflichten sie zu erfüllen hat. Also, wer beispielsweise die Waren- und Transportdokumente beschafft, die Sendung versichert und eventuelle Zollkosten trägt.

Risikobegrenzung

Zwar besitzen sie weder Gesetzesstatus noch ersetzen sie einen Kaufvertrag. Wird jedoch in einem nationalen oder internationalen Vertrag auf sie Bezug genommen, verleiht ihnen dies Wirksamkeit. Die klaren Regeln beugen Missverständnissen und kostenintensiven Streitigkeiten vor und vermindern das Risiko rechtlicher Komplikationen für beide Parteien.

Mehr Nutzerfreundlichkeit

Insofern ist es ratsam, sich mit den Neuerungen auseinanderzusetzen. Die zum 1. Januar 2020 eingeführten Änderungen betreffen hauptsächlich die Darstellung und Reihenfolge der Klauseln sowie einige Anwendungshinweise. Ziel der Überarbeitung war in erster Linie eine verbesserte Nutzerfreundlichkeit

gegenüber der letzten Fassung aus dem Jahr 2010. Drei Änderungen stechen jedoch hervor: die unterschiedlichen Deckungshöhen in CIF und CIP, die Umbenennung von DAT in DPU und die Aufnahme sicherheitsbezogener Anforderungen.

Unterschiedliche Deckungshöhen in CIF und CIP

Gemäß den Klauseln CIF und CIP ist der Verkäufer weiterhin dazu verpflichtet, auf eigene Kosten eine Transportversicherung abzuschließen. Anders als in den Incoterms® 2010 sind für die Versicherungen, die den beiden Klauseln entsprechen, nun allerdings unterschiedliche Mindestdeckungen nötig. Dabei bleibt die Mindestdeckung, die bei Vereinbarung der Klausel CIF zu beachten ist, unverändert. Das heißt: Die Transportversicherung, die durch den Verkäufer bis zum benannten Empfangshafen abzuschließen ist, muss auch weiterhin zumindest der Deckung gemäß den Institute Cargo Clauses (C) oder ähnlichen 

Fortsetzung auf Seite 14

Tipp:

Da die alten Incoterms® nach wie vor Gültigkeit haben, empfiehlt die ICC bei der Verwendung der Version 2020 folgende Formulierung:

„[gewählte Incoterms®-Klausel] [benannter Hafen, Ort oder Stelle] Incoterms® 2020“.
Dito bei Verwendung bspw. der Incoterms® 2010 „[gewählte Klausel] Incoterms® 2010“.

Versicherungspflicht, Gefahr- und Kostenübernahme

							
Verkäufer	Zoll	Beladung	Carrier	Cargo-Terminal	Hafen	Transport	Hafen
EXW (EX WORKS = Ab Werk)							
Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Orange	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
FCA (FREE CARRIER = Frei Frachtführer)							
Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
CPT (CARRIAGE PAID TO = Frachtfrei)							
Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO = Frachtfrei versichert): 110 % All-risk bis zum Bestimmungsort							
Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
			Pflicht				
DAP (DELIVERED AT PLACE = Geliefert benannter Ort)							
Ware gilt als geliefert, wenn sie dem Käufer auf dem ankommenden Beförderungsmittel entladebereit am benannten Bestimmungsort							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
DPU (DELIVERED AT PLACE UNLOADED = Geliefert benannter Bestimmungsort entladen)							
Ware gilt als geliefert, sobald sie vom ankommenden Beförderungsmittel entladen und dem Käufer am benannten Bestimmungsort							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
DDP (DELIVERED DUTY PAID = Geliefert verzollt): Maximalverpflichtung des Verkäufers!							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
FAS (FREE ALONGSIDE SHIP = Frei Längsseite Schiff)							
Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue	Light Blue
FOB (FREE ON BOARD = Frei an Bord)							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue
CFR (COST AND FREIGHT = Kosten und Fracht)							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue
CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT = Kosten, Versicherung und Fracht)							
Red	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue
Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Light Blue	Light Blue
						Pflicht	

Alle Angaben ohne Gewähr. Es gilt der Wortlaut der Incoterms® 2020 der ICC-International Chamber of Commerce.

nach den Incoterms® 2020

 Benannter Bestimmungs-ort	 Carrier	 Zoll	 Entladung	 Käufer
--	---	--	---	--

zur Verfügung gestellt wird.

zur Verfügung gestellt wurde.

Was man über die aktuellen Incoterms® wissen sollte

Die Incoterms® bestehen aus insgesamt elf Handelsklauseln, von denen sieben auf alle Transportarten und vier auf den See- und Binnenschiffstransport angewandt werden können:

- EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU und DDP für alle Transportarten
- FAS, FOB, CFR und CIF für Seefracht und Binnenschiffahrt

Die Klauseln ersetzen keinen Kaufvertrag, sondern konkretisieren einzelne Vertragsgegenstände wie bestimmte Pflichten der Kaufvertragspartner, Gefahrenübergang und Aufteilung der Kosten.

Incoterms® sind nur rechtskräftig, wenn sie ordnungsgemäß vereinbart wurden. Dazu müssen die Vertragspartner konkret festlegen, welche Klausel und welche Fassung gelten. Sie abzuändern gefährdet die Rechtssicherheit.

Die Klauseln eignen sich ausschließlich für das B2B-Geschäft.

Sie lassen sich auch im nationalen Handel anwenden.

Seit ihrer Erstveröffentlichung 1936 hat die Internationale Handelskammer (ICC-International Chamber of Commerce) das Regelwerk siebenmal überarbeitet. Die jüngste Fassung wurde zum 1. Januar 2020 wirksam.

 Der Verkäufer trägt das Risiko

 Der Verkäufer trägt die Kosten

 Der Verkäufer hat eine Transportversicherung abzuschließen

 Der Käufer trägt das Risiko

 Der Käufer trägt die Kosten

 Klauseln für See- und Binnenschiffstransport



Klauseln entsprechen (Versicherung benannter Gefahren). Bei Vereinbarung der Klausel CIP hingegen muss der Verkäufer nun den Versicherungsschutz, der den Institute Cargo Clauses (A) entspricht (Allgefahrendeckung), bis benanntes Empfangsdepot eindecken. Sowohl bei Verwendung der Klausel CIF als auch der Klausel CIP steht es den Vertragsparteien allerdings frei, eine abweichende Versicherungsdeckung zu vereinbaren.

Umbenennung von DAT in DPU

Nach der Klausel DAT (Delivered at Terminal) der Incoterms® 2010 hatte der Verkäufer die Ware geliefert, sobald sie vom Beförderungsmittel an einem „Terminal“ entladen worden war. Gemäß den Anwendungshinweisen 2010 war mit diesem Begriff explizit jeder beliebige Entladeort gemeint. Dies wurde jedoch häufig missverstanden beziehungsweise tatsächlich nur als „Terminal“ interpretiert. Diesem Umstand tragen die Incoterms® 2020 Rechnung, indem die bisherige Klausel DAT in das neutrale DPU (Delivered at Place Unloaded) umbenannt wurde.

Aufnahme sicherheitsbezogener Anforderungen

In die Regeln A 4 und A 7 jeder Klausel der Incoterms® 2020 wurden sicherheitsbezogene Anforderungen an den Transport der Ware aufgenommen. Wie in Bezug auf die weiteren Klauseln der Incoterms® ist auch hier zu berücksichtigen, dass sie unmittelbar nur für die Parteien des Kaufvertrags gelten und nicht Gegenstand des Beförderungsvertrags sind.

Weitere Änderungen gegenüber den Incoterms® 2010 betreffen die Konnossemente mit An-Bord-Vermerk unter der FCA-Klausel, die Organisation des Transports mit eigenen Transportmitteln des Verkäufers oder Käufers in FCA, DAP, DPU und DDP, die Nichtberücksichtigung der VGM (Verified Gross Mass; bestätigte Bruttomasse) und die Warnung vor Verwendung der Klauseln DDP und EXW im grenzüberschreitenden Warenverkehr. ◇

Tipps

DDP:

Anstatt DDP zu liefern, ist es für einen Absender ratsam, DAP oder DPU (ehemals DAT) zu liefern. Hintergrund ist, dass DDP eine Maximalverpflichtung des Absenders darstellt, das heißt, er übernimmt alle Kosten und Gefahren bis zum Bestimmungsort der Ware und ist verpflichtet, sie für die Aus- und Einfuhr freizumachen, alle Abgaben dafür zu zahlen und sämtliche Zollformalitäten zu erledigen. Bei DDP muss sich ein Versender darüber im Klaren sein, dass er einen Partner für die Verzollung im Bestimmungsland benötigt.

EXW:

Sowohl für den Empfänger als auch für den Absender empfiehlt sich die Verwendung von FCA (benannter Ort) anstelle von EXW: FCA schützt den Empfänger der Ware davor, selbst die Verladung organisieren und die Exportdokumente erstellen zu müssen. Außerdem bietet FCA besseren Schutz bei Schäden, die im Zuge der Verladung entstehen. Soweit es aufgrund gesetzlicher Vorgaben im Exportland nur den Exporteuren gestattet ist, Ausfuhrgenehmigungen zu beantragen, ist die EXW-Klausel aus Sicht des Käufers sowieso völlig ungeeignet. Aber auch der Absender profitiert von der eindeutigeren Regelung hinsichtlich Haftung, Kosten und Umfang der Aufgaben.

Ein PDF zum Download finden Sie unter www.cargoline.de/incoterms



Quelle: Speditions- und Logistikverband Hessen/Rheinland-Pfalz e. V.

Ein Ultraschallgerät nach Afrika bringen? Das ist für Vasilios Papavramidis zunächst nichts Ungewöhnliches. „Als ich jedoch erfuhr, dass das Gerät komplett aus Spenden finanziert worden war und die Mitglieder des Vereins ‚Partnerschaft Bukuumi/Uganda‘ die Transportkosten aus eigener Tasche bezahlen, war für mich klar, wir müssen hier helfen“, erklärt der Luftfrachtmitarbeiter der Spedition Rüdinger in Krautheim nahe Heilbronn. Daraufhin sprach er mit Roland Rüdinger, dem Inhaber des Unternehmens. Schnell waren sich die beiden Männer darüber einig, den Verein zu unterstützen, und sagten die Kostenübernahme für den Transport sowie die Zollabwicklung zu. Im Januar dieses Jahres übergaben Vertreter des Vereins das medizinische Gerät im Rahmen eines Besuchs in Uganda. Dort leistet es nun auf einer Entbindungsstation wertvolle Dienste bei der Untersuchung schwangerer Frauen.



Hilfe zur Selbsthilfe – von klein auf

Das Hauptaugenmerk der „Partnerschaft Bukuumi/Uganda“ liegt jedoch eigentlich auf der Unterstützung von rund 180 Kindern in einer schulischen Ganztageseinrichtung. Sie tragen fleißig durch Arbeit in Landwirtschaft und Garten zur Versorgung ihrer Gemeinschaft bei, benötigen allerdings auch finanzielle Unterstützung, beispielsweise für den Bau von Gebäuden und ihre Einrichtung. Das vom Verein gesammelte Geld wird – auch dank Unterstützern wie der Spedition Rüdinger – zu 100 Prozent für ausgesuchte Zwecke in Bukuumi verwendet. Es fallen keine Verwaltungskosten an, und die Vereinsmitglieder tragen bei Besuchen alle anfallenden Aufwendungen selbst. 

Wer mehr über das Projekt erfahren und helfen möchte, findet hier alle notwendigen Informationen:

<https://bukuumi.weebly.com>



Medizinische Unterstützung für Uganda



Schmidt-Gevelsberg tut gut

Seit fast 40 Jahren können sich die Caritas, die Evangelische Stiftung Volmarstein sowie die Städte Gevelsberg und Schwelm über eine jährliche Zuwendung der Hans-Grünewald-Stiftung freuen. Und sie fällt nicht zu knapp aus: Mit der Ausschüttung 2019 knackte die Gesamtspendensumme die Marke von zehn Millionen Euro – von denen deutlich mehr als

acht Millionen aus dem versteuerten Reingewinn des Schwelmer CargoLine-Partners Schmidt-Gevelsberg stammen!

„Mit ihren Aktivitäten entspricht unsere alleinige Gesellschafterin, die Hans-Grünewald-Stiftung, dem letzten Willen von Auguste Grünewald: Sie gründete nach dem Tod ihres Mannes Hans die Stiftung, damit der Fortbestand ihrer Spedition Schmidt-Gevelsberg gesichert blieb und über ihrer beider Ableben hinaus Gutes bewirkt werden konnte. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind sehr stolz, diese großzügigen Zuwendungen durch ihren täglichen Einsatz zu ermöglichen“, erklärt Burkhard Frese, Geschäftsführer der Schmidt-Gevelsberg GmbH.

Der Geldregen kommt großen und kleinen karitativen Projekten der Kinder-, Alten- und Jugendfürsorge der erwähnten Organisationen und Städte zugute, die das Stiftungskuratorium persönlich auswählt. 



BTG Feldberg & Sohn lässt es krachen

Wenn schon feiern, dann richtig: Zum 125. Firmenjubiläum lud die BTG Bocholter Transport-Gesellschaft Feldberg & Sohn ihre Mitarbeiter ins 20 Kilometer entfernte holländische Winterswijk ein. Dort feierten sie mit kurzweiligen Teamwettkämpfen wie Kartfahren, Bubble-Fußball, Glow-Golf, LED-Bowling und einem 6-D-Kinoevent kräftig in den Geburtstag hinein.

Außergewöhnlich rasantes Geschenk

Auch die Mitarbeiter hatten sich etwas Besonderes einfallen lassen: Seit dem Geburtstag durchbricht ein riesiger BTG-Lkw die Wand im Treppenhaus des Verwaltungsgebäudes. Ihn hat ein von der Belegschaft engagierter professioneller Graffiti-Künstler kunstvoll gesprüht, während die Firma in Winterswijk feierte.

„Wir haben uns über das Geschenk unheimlich gefreut“, erklärt Jörg Feldberg, Mitglied der Geschäftsführung. „Die Botschaft ist



eindeutig und von Stolz geprägt: Nichts kann uns aufhalten! Außerdem zeigt die Geste, wie sehr unsere Belegschaft die Firma als Arbeitgeber schätzt – so wie uns ebenfalls bewusst ist, welchen Anteil das Team am Unternehmenserfolg hat.“

Vier Generationen Erfahrung

Gemeinsam mit seinem Bruder Jan (44) leitet der 42-Jährige das Unternehmen seit 2007

in vierter Generation. Ihnen steht Vater Clemens August (80) beratend zur Seite, der die Firma fast 50 Jahre lang lenkte. „Ihm haben wir viel zu verdanken: Er hat die BTG früh auf die Digitalisierungsschiene gesetzt, die Europaverkehre aufgebaut und die Entwicklung der Firma mit dem Beitritt zu CargoLine langfristig vorangebracht“, erläutert Jan Feldberg.

Europaweit erfolgreich unterwegs

Die am 10. November 1894 am Bahnhof in Bocholt gegründete Spedition schlägt täglich auf 45.000 Quadratmetern Fläche rund 1.500 Sendungen um. 280 Beschäftigte erwirtschafteten 2018 rund 30 Millionen Euro in den Bereichen Landverkehre, Kontraktlogistik, Gefahrstofftransporte und -lagerung sowie Umzüge. Seit 1996 ist das europaweit tätige Unternehmen Mitglied in der Stückgutkooperation CargoLine, seit 2014 als Gesellschafter. ◇

Glückliche Kindergesichter

Selbst in einer so wohlhabenden Stadt wie Frankfurt ist es nicht selbstverständlich, dass Kinder ein Weihnachtsgeschenk erhalten. Daher lassen sich die Mitarbeiter der CargoLine-Systemzentrale jedes Jahr eine Wunschliste der „Arche“-Kinder geben, um ihnen eine Freude zu machen. Jeder Wunsch ist so individuell wie das Kind, das ihn geäußert hat, und circa 20 Euro teuer. Den CargoLinern ist es eine Ehre, Präsente wie Müslischalen, Rucksäcke, Malkreide oder Jonglierteller zu besorgen, eigenhändig zu verpacken und dem Kinderprojekt in Frankfurt zu übergeben

„Im Rahmen unserer Weihnachtsfeiern ist es uns sehr wichtig, den Kindern zu erklären, was es mit diesem Fest auf sich hat und warum wir es feiern. Diesmal haben wir das

getan durch ‚Vater Martin‘ von Leo Tolstoi, das als Theaterstück für die Kinder inszeniert wurde. Somit war die Weihnachtsfeier mehr als die bloße Übergabe von Geschenken“, erklärt Daniel Schröder, Leiter der Archen in Frankfurt, und ergänzt: „Wir danken den Mitarbeitern der CargoLine-Systemzentrale und all unseren anderen Unterstützern, dass wir insgesamt rund 500 Kindern und Teenagern allein in Frankfurt an Weihnachten eine Freude bereiten konnten. Die Dankbarkeit und die ehrliche Freude der Kinder motivieren uns immer wieder zum Weitermachen.“ ◇



www.kinderprojekt-arche.de



Honig um den Mund

Seit April summt es auf dem Gelände der MTG Mannheimer Transport-Gesellschaft: Zwei Bienenvölker haben dort eine neue Heimat gefunden und schwärmen fleißig aus, um



Blütennektar zu sammeln und sogenannten Stadthonig zu produzieren.

„Es ist mittlerweile gut dokumentiert, dass neben der Varroamilbe die fortschreitende Umweltverschmutzung, eine schrumpfende Pflanzenvielfalt und die starke Belastung durch Insektizide das Bienensterben drastisch verstärken. Dem wollten wir etwas entgegen setzen. Deshalb haben wir uns nach einiger Recherche dazu entschieden, mit der Imkerei ‚Mannheimer Stadthonig‘ zu kooperieren und die Patenschaft für zwei Bienenvölker zu übernehmen“, erklärt Uwe Bayer, Geschäftsführer der MTG.

Bereits im ersten Jahr darf die Spedition als Gegenleistung für ihre Gastfreundschaft mit circa 20 Kilogramm eigenem Honig rechnen, den sie in erster Linie zu Weihnachten verschenken möchte. Darüber hinaus plant die MTG, ihre Mitarbeiter, deren Kinder und ihre Kunden an der Honigernte und der Verarbeitung teilhaben zu lassen. Wer weiß, ob sich nicht der eine oder andere Nachahmer findet? ◇

amm logistics unterstützt die Region

Jedes Jahr aufs Neue dürfen sich drei gemeinnützige Vereine über je 1.000 Euro aus der Hand von amm logistics freuen. „Als Spedition mit Sitz in Konradsreuth bedienen wir täglich Kunden im Dreiländereck von Bayern, Sachsen und Thüringen. Auch unsere Belegschaft kommt aus allen drei Bundesländern. Daher haben wir beschlossen, jeweils eine gemeinnützige Institution in jeder dieser Regionen zu unterstützen. Wer die dreimal 1.000 Euro jährlich erhalten soll, haben unsere Mitarbeiter im Rahmen einer Umfrage entschieden“, erklärt Niederlassungsleiter Alexander Prittig.

Die Wahl fiel auf Schutzhöhle e. V. mit Sitz im bayerischen Hof, die Plauener Tafel der Arbeitsloseninitiative Ali (Sachsen) und Viel Farbe im Grau e. V. aus Greiz (Thüringen). Die Schutzhöhle engagiert sich gegen die sexuelle Ausbeutung von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen, betreibt eine



Kurz vor Weihnachten überreichten Alexander Prittig (Niederlassungsleiter amm logistics, Zweiter von rechts) und Dominik Söllner (amm logistics, Verkauf, links) den Vereinsvertreterinnen Marion Schneider und Jana Morawetz (Plauener Tafel e. V.) sowie Kristina Grefe und Yvonne Bänsch (Schutzhöhle e. V.) je 1.000 Euro. Auf dem Foto fehlt ein Vertreter von Viel Farbe im Grau.

Fachberatungsstelle für Opfer sexueller Gewalt und arbeitet in der Prävention. Die Plauener Tafel unterstützt bedürftige Personen mit Lebensmitteln und Waren des täglichen Bedarfs. Der Schwerpunkt von Viel Farbe im Grau liegt auf der Unterstützung von Familien mit schwerkranken Kindern, unter anderem indem der Verein ihnen Wünsche erfüllt. ◇

13 Fußballplätze für Kissel Spedition



„Ende 2020 bündeln wir alle bestehenden Aktivitäten am neuen Standort im Industriegebiet von Aschaffenburg-Mainaschaff. Damit tragen wir der positiven Entwicklung der vergangenen Jahre Rechnung, schaffen Platz für weiteres Wachstum und optimieren unsere Umschlagprozesse“, erzählt Michael Kissel. Stolz skizziert der Geschäftsführer der Kissel Spedition die Dimensionen der neuen Anlage, die in unmittelbarer Nähe zur A3 und zu mehreren Bundesstraßen entsteht: 93.000 Quadratmeter Grundfläche, was mehr als 13 Fußball-Bundesligaplätzen entspricht, darauf eine Stückgutumschlaghalle von 8.800 Quadratmetern mit 84 Andocktoren, eine Kontraktlogistikhalle von 5.000 Quadratmetern mit 6.000 Palettenstellplätzen im Hoch- und 800 im Blockregal, ein Verwaltungsgebäude, eine Werkstatt und eine eigene Tankanlage. Beachtliche 73.000 Kubikmeter Erde werden dafür bewegt.

Einziger Wermutstropfen für die Brüder Michael, Joachim, Stefan und Thomas Kissel, die das Unternehmen zusammen leiten: dass ihr Vater Edwin, der die Spedition 1979 gegründet und bis zu seinem Tod im Jahr 2017 erfolgreich geführt hat, diesen Meilenstein nicht mehr erlebt.

Der CargoLine gehört Spedition Kissel übrigens seit 1. Juli 1994 an, genau elf Jahre später wurde sie Gesellschafter der Kooperation. 2015 errang sie aufgrund qualitativer und quantitativer Bestleistungen den Titel „Partner des Jahres“. ◇

Aus dem Land der Morgenröte



Ihre exklusiven Kosmetikpinsel lässt die Firma Barbara Hofmann seit Jahrzehnten in China herstellen. Verlässlicher Partner ist ihr dabei die John Spedition in Eichenzell, die den Import und die Verteilung in Europa aus einer Hand abwickelt.

Ansprechendes Aussehen ist nicht nur von der Natur gegeben, sondern auch eine handwerkliche Kunst, die es zu pflegen gilt. Darauf setzt der familiengeführte Betrieb „Barbara Hofmann GmbH“ mit Sitz in Fliesen, der als einer der innovativsten Anbieter von Kosmetikaccessoires in ganz Deutschland gilt. Spezialisiert hat sich die Firma vorrangig auf hochwertige Pinsel, denn schließlich ist solch ein haariges Instrument das Geheimnis hinter jedem perfekt sitzenden Make-up. Barbara Hofmann bietet eine besonders große und exklusive Auswahl für jeden Typ, jedes Styling und jeden Trend an. Besonders Visagisten und Make-up-Begeisterte schätzen die teils selbst designten neuartigen Formen – wie den Foundation-Pinsel „Edge“; aber vor allem die hochwertigen Materialien und die perfekte Verarbeitung aller Produkte.

Doch nicht nur auf die äußeren Werte kommt es bei hochwertigen Kosmetikpinseln an. So ist die Wahl des richtigen Pinselhaars für einen perfekten Look entscheidend. Dank der etwas rauerer Struktur eignen sich Echthaarpinsel

aus Rinder-, Ziegen- oder Pferdehaar beispielsweise besonders gut für pudrige Konsistenzen. Kosmetikpinsel aus Synthetikahaar stehen Echthaarpinseln heute jedoch in nichts mehr nach – im Gegenteil: Wegen der glatteren Oberfläche eignen sie sich besonders gut für flüssige Produkte wie etwa Foundation. Zudem sind sie aufgrund der glatteren Textur einfacher zu reinigen, vegan und auch für Allergiker geeignet.

Kunsthhaar aus Asien

„Echthaarpinsel spielen heute eine untergeordnete Rolle auf dem Markt“, konstatiert Andreas Weckesser, Mitbegründer und Geschäftsführer des renommierten Unternehmens. „Vor 35 Jahren wurde durchweg mit Echthaarpinseln gearbeitet. Heute hingegen werden fast nur noch Produkte aus Synthetika-haaren gewünscht. Zum einen sind sie günstiger, zum anderen ganz klar robuster und pflegeleichter als Echthaarpinsel“, erklärt Andreas Weckesser weiter.

Darüber hinaus bietet die Verarbeitung von Kunstfasern deutlich mehr Möglichkeiten: So

können die Haare nicht nur in unterschiedlichen Stärken produziert werden, auch das Einfärben in jeden Wunshton ist möglich – wie bei der Pastellserie von Barbara Hofmann. Die Pinselstiele und -haare leuchten in Mint, Hellblau, zartem Gelb und Rosa.

„Unsere Pinsel werden in China gleich in mehreren Fabriken produziert. Nur so kann beste Qualität zum attraktivsten Preis umgesetzt werden“, erklärt Barbara Röder, ebenfalls Mitbegründerin und Geschäftsführerin. „Neben allen denkbaren Farben und Looks können unsere Pinsel zudem mit Private Labels versehen werden.“ So kreiert Christian Herbert, Sohn der Geschäftsleitung, in der hauseigenen Grafikabteilung individuelle Designs nach den Wünschen der Kunden.

4.800 Seemeilen bis zum Ziel

Von China bis Deutschland ist es ein weiter Weg: Damit die Pinsel unbeschadet und

Aus Liebe zur Schönheit

Neben erstklassigen Kosmetikpinseln beinhaltet die Produktpalette von Barbara Hofmann noch zahlreiche weitere Kosmetikaccessoires wie Make-up-Schwämme, Puderquasten, Pinselreiniger, Kosmetiktaschen & Co. Stolz ist das Unternehmen auf eine Vielzahl umweltfreundlicher Produkte und Prozesse. So finden sich beispielsweise Wattestäbchen aus reinem Bambus im Sortiment, die wie die anderen Produkte nur in Kartons mit komplett plastikfreien Versandtaschen verschickt werden. Vertrieben werden die Produkte im eigenen Onlineshop sowie in zahlreichen Parfümerien, Drogerien und Kaufhäusern.



rechtzeitig vom Produktionsstandort in der boomenden Millionenstadt Shenzhen in der Bucht von Hongkong in die Drogeriemärkte in Deutschland gelangen, arbeitet die Kosmetikfirma seit über 20 Jahren eng mit dem CargoLiner John Spedition im nahen Eichenzell zusammen.

Anfangs nur für die innereuropäische Verteilung zuständig, wickelt John mittlerweile auch den Import samt Zollabfertigung ab. „Wir können dank des CargoLine-Netzwerks alles aus einer Hand anbieten“, erläutert Oliver Troßbach, Bereichsleiter internationale Verkehre bei John. „Insgesamt wickeln wir für Barbara Hofmann rund 20 Importaufträge pro Monat ab. Dazu kooperieren wir mit einem Agenten beziehungsweise einem schiffsbuchenden Verfrachter – auch Non-Vessel Operating Common Carrier genannt (NVOCC). Der managt den Kontakt auf der chinesischen Seite für uns, bestückt einen Sammelcontainer mit den Kartons und schickt ihn auf die lange Reise“, erklärt Troßbach.

Im Seehafen Hamburg übernimmt der Fahrer der John Spedition die Schönheitshilfen aus dem Land der Morgenröte und stapelt sie auf Paletten. „Dabei haben wir klare Vorgaben von Barbara Hofmann“, betont der Speditionsleiter, „wie viele Kartons auf eine Palette gehören, dass sie immer mit dem Logo nach außen gerichtet werden und die schwereren nach unten gepackt sind.“

Alles aus einer Hand

Anschließend bringt die Spedition die Pinsel in die Lagerhalle der Kosmetikfirma in Fliesen oder manchmal auch direkt zum Endkunden. Für die Abholung und Verteilung der in Deutschland hergestellten Beauty-Produkte

ist ebenfalls John zuständig, darüber hinaus drei- bis viermal im Monat für die extra gewünschte Luftfracht. „Wir bewegen insgesamt bis zu 50 Paletten die Woche, voll mit Kartons und Displays. Die eine Hälfte liefern wir innerhalb Deutschlands aus, die andere international – hauptsächlich in die Schweiz, die Benelux-Staaten und Frankreich“, berichtet Troßbach.

Falls der Schuh mal drückt ...

Worin liegt nun das Geheimnis dieser jahrzehntelangen engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit? „Es sind die kurzen Wege und die klare Kommunikation mit John“, sagt Geschäftsführerin Barbara Röder. „Auf einen guten Logistiker kann ich mich immer verlassen. Ich rufe einfach an und sage, ich habe dieses oder jenes Problem. Und dann ist eine Lösung schnell gefunden. Wir kennen uns über die Jahre und alles ist viel einfacher. Das macht für mich angenehmes Arbeiten aus!“ Das sieht auch John-Geschäftsführerin Birgit Bergemann so und betont: „Wir besprechen uns regelmäßig und wissen, wenn irgendwo mal der Schuh drückt.“ Auf die Frage hin, ob sie denn nicht auch selbst einmal nach China reisen wolle, antwortet Birgit Bergemann mit viel Sympathie für die Idee: „Wenn es passt und es noch besseren Abläufen dient, wollen wir den einen oder anderen Lieferanten persönlich besuchen, gern zusammen mit dem Team von Barbara Hofmann.“ 

¹ Private Labels (zu Deutsch: Handelsmarken) sind eigens für einen Händler hergestellte und mit seinem Namen oder einem eigenen Markennamen versehene Produkte.

Barbara Hofmann

... ist ein vor 35 Jahren gegründetes Familienunternehmen in Fliesen bei Fulda. Schwerpunkt der Firma ist die Herstellung und der Vertrieb von Kosmetikpinseln und Kosmetikzubehör, auch mit individuellen Aufdrucken und Verpackungen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Lohndienstleistungen wie Umpacken, Etikettieren, Displaybestückung und Grafikservice für kleine bis mittelständische Unternehmen an.

70

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

über 4.000

Quadratmeter Fläche

www.barbarahofmann.de
www.lohn-konfektionierung.de

John Spedition

... erfüllt an ihrem Sitz in Eichenzell alle logistischen Anforderungen, von Stückguttransporten über Teil- und Komplettpartien, Kontraktlogistik, Luft- und Seefracht bis hin zur Ver Zollung und Versicherung. Seit 1996 betreibt die Spedition den Zentral-HUB und seit 2012 auch den Europa-HUB von CargoLine. Jede Nacht fertigt sie innerhalb von nur fünf Stunden über 100 Lkw ab und schlägt ca. 5.000 Packstücke um.

200

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

300.000

Sendungen im Jahr

20.000

Quadratmeter Logistiklager

10.000

Quadratmeter Umschlagfläche

www.john-spedition.de

Äußerst „elastyczny“

Seit Anfang des Jahres ist Rohlig SUUS Logistics offizieller CargoLine-Partner für Polen. Der inhabergeführte Allrounder agiert äußerst dynamisch, wobei ihm in Polen ein eigenes Vertriebsnetzwerk und modernstes Warehousing zugutekommen.



Was darf's denn sein: die Lieferung von Kaffeemaschinen oder eine Palette Haushaltsgeräte? Ein Gefahrguttransport oder doch lieber die Flügel für ein Windrad? Für Rohlig SUUS Logistics alles kein Problem. Bei dem vielseitigen Unternehmen, das zu den fünf führenden Logistikern Polens zählt, erhält man sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand – vom einfachen Door-to-Door-Service bis zur Verschiffung von 210 Containern, gefüllt mit fragilen Glaselementen für den Bau eines New Yorker Hotels.

Die jeweiligen Auftraggeber kommen aus den unterschiedlichsten Branchen – seien es Konzerne wie Whirlpool, Herlitz und Valeo oder kleinere und mittelständische Kunden. „Letztere sind sehr wichtig, denn immerhin machen sie 20 bis 25 Prozent unseres Umsatzes aus“, erklärt Patryk Świdorski, International Groupage Product Director von Rohlig SUUS Logistics. Er ist seit 15 Jahren für den Komplettanbieter tätig und erinnert sich: „Aufgrund der Bedeutung von Stückgut haben wir schon in meiner Anfangszeit mit einzelnen CargoLinern zusammengearbeitet. Diese bilateralen

Beziehungen wurden dann schrittweise ausgebaut, so dass wir heute allein in Deutschland mit elf Partnern direkt kooperieren.“

Auf einer Wellenlänge

Seit Januar dieses Jahres ist das Unternehmen nun selbst ein waschechter CargoLiner. Gründe für diesen Schritt gab es viele, wie der Manager erklärt: Zum einen stimmten Service und Kommunikation im bisherigen Miteinander, zum anderen schätzte man stets die Stabilität, Zuverlässigkeit und gute Reputation der Stückgutkooperation sowie ihre europaweite Abdeckung. Schließlich ist der polnische Dienstleister selbst international ausgerichtet, wie seine zahlreichen Standorte und Kunden zeigen. Auch Bernd Höppner, verantwortlicher Geschäftsführer für den internationalen Bereich der CargoLine, hält die Partnerschaft für äußerst gelungen: „Wir haben in Rohlig SUUS einen breit aufgestellten Logistikdienstleister gefunden, dessen mittelständische Werte ideal zu uns passen. Zudem können wir mit ihm die Linienverkehre zwischen Deutschland

und Polen weiter ausbauen und somit unsere Angebotspalette erweitern. Dabei macht uns seine Netzwerkstruktur in Polen noch flexibler – zum Vorteil der Kunden.“

So groß wie 35 Fußballfelder

„Flexibel“ – auf Polnisch „elastyczny“ – ist ein Schlüsselbegriff, der eng mit dem Erfolg von Rohlig SUUS Logistics verbunden ist. Denn wie viele CargoLiner ist der neue Partner ein inhabergeführtes Unternehmen. „Und das einzige unter den Top Ten in der polnischen Logistikbranche, das zu 100 Prozent auch in polnischer Hand ist“, betont Patryk Świdorski. Für Auftraggeber heißt das: Entscheidungen werden nicht über Umwege von ausländischen Gesellschaftern getroffen, sondern persönlich und schnell – je nach Bedarf. „Viele Kunden wünschen sich individuelle Lösungen. Und zwar nicht nur für den Transport, sondern auch für die Lagerung ihrer Produkte“, so Świdorski. „Dem können wir in der Regel entsprechen: durch ein rasches ‚Go‘ der Geschäftsführung und kontinuierliche Investitionen in Warehousing.“

Stolze 250.000 Quadratmeter Lagerfläche – das sind rund 35 Fußballfelder – offeriert Rohlig SUUS Logistics bereits. Sie verteilen sich auf 17 Terminals in ganz Polen, und immer wieder kommen neue Standorte dazu: Erst kürzlich eröffnete der Komplettanbieter ein Lagerzentrum im oberschlesischen Sosnowitz – ideal für Transporte von bzw. nach Süd- und Osteuropa.

Neben einer guten geografischen Position spielt die Ausstattung der Terminals eine große Rolle. 2018 beispielsweise nahm der Speditionsspezialist unter anderem zwei Hochregallager in Krakau und Stettin in Betrieb: Hier sind moderne Schmalgangstapler im Einsatz, deren schlanke Bauweise und enorme Leistungstärke ein raum-, zeit- und somit kostensparendes Warehousing erlauben. Einen weiteren Schritt in Sachen Effi-

zienz geht man mit Cross-Docking: Dieses Konzept sieht vor, dass Waren nicht gelagert, sondern direkt umgeschlagen und an die Kunden versendet werden – was gleichfalls Kosten senkt.

Das Netzwerk im Netzwerk

Für Auftraggeber ebenso attraktiv ist der Transport in nur 24 Stunden. „Wir zählen zu den wenigen Logistikdienstleistern, die in Polen über ein eigenes Vertriebsnetzwerk verfügen. Dazu gehören diverse Hubs und ausgesuchte Subunternehmer, die exklusiv für uns arbeiten und deren Lkw unser Logo tragen. Sie bedienen auch die letzte Meile und sind alle miteinander verbunden“, erläutert Patryk Świdorski. „Auf diese Weise können wir Sendungen hierzulande innerhalb eines Tages abwickeln, wobei wir eine Performance von 97 Prozent erzielen.“ Allnächtlich sind allein für diesen Service mehr als 250 Shuttle im Namen von Rohlig SUUS Logistics auf Polens Straßen unterwegs. Hinzu kommen die weiteren Transporte, sodass die gesamte Flotte rund 2.600 Fahrzeuge umfasst – verwaltet über ein zentrales Fuhrparkmanagement, das ihre Zuverlässigkeit und Effizienz gewährt.

Apropos Ziele ...

Für 2020 ist ein großer Umzug innerhalb Warschaus geplant. Statt der hier einst angemieteten Räumlichkeiten errichtet der CargoLiner auf einer Fläche von rund 48.500 Quadratmetern ein eigenes Logistikzentrum: ausreichend Platz für ein modernes, großzügiges Lager und eine ebenso moderne Firmenzentrale. „Sollten wir damit den Kundenbedürfnissen in einigen Jahren nicht mehr entsprechen, ziehen wir halt wieder um. Wir sind ja flexibel“, sagt Patryk Świdorski lächelnd.

Standorte in Polen



- Niederlassungen
- Lager und/oder Terminals
- Rail Terminal

Rohlig SUUS Logistics

... ist eines der größten Speditionsunternehmen in Polen. Der CargoLine-Partner ist auf Logistikmanagement sowie globale Lieferketten spezialisiert und bietet umfangreiche Transportdienstleistungen für Land- und Schienenverkehr sowie Luft- und Seefracht an. In den vergangenen fünf Jahren konnte er seine Einnahmen verdoppeln – das Geschäftsjahr 2018 schloss er mit einem Umsatz von 214 Millionen Euro ab. Derzeit beschäftigt das Unternehmen über 1.500 Mitarbeiter an 28 nationalen sowie internationalen Standorten und bewirtschaftet rund 250.000 Quadratmeter Lagerfläche.

30

Jahre auf dem polnischen Markt

100

Prozent in polnischer Hand (inhabergeführt)

250

tägliche Direktverkehre in Polen

200

wöchentliche Direktverkehre europaweit

2.600

Fahrzeuge über Subunternehmer

www.suus.com



Wir haben keine Lobby!

Mit dem Aktionsplan Güterverkehr und Logistik und dem Innovationsprogramm Logistik 2030 hat die Bundesregierung einen bunten Strauß an Zielen und Maßnahmen für die Logistikbranche gebunden. Doch für den Straßengüterverkehr greifen die Vorschläge zu kurz, meint CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck.



Herr Struck, am 4. September 2019 hat Verkehrsminister Andreas Scheuer das Innovationsprogramm 2030 vorgestellt. Es soll die weltweite Spitzenposition des Logistikstandorts Deutschland weiter stärken und ausbauen. Das heißt doch, der Bundesregierung ist die Bedeutung der Branche bewusst.

Jörn Peter Struck: Sicher hat die Bundesregierung die Logistik als Jobmotor im Blick. Allerdings – wie der Titel des Innovationsprogramms schon andeutet – sind alle Maßnahmen langfristig gedacht.

Immerhin tut sich etwas im Straßenbau.

Allerdings! Man kann jedoch nicht all das, was über Jahre hinweg massiv vernachlässigt wurde, innerhalb kürzester Zeit sanieren. Es wird noch Jahre dauern, bis wir auf dem Stand der 80er Jahre sind. Und dann können wir wieder von vorn anfangen.

Wie sieht es bezüglich der übrigen Herausforderungen aus – geht das vorgestellte Programm darauf ein?

Offensichtlich hat die Politik erkannt, was uns Spediteuren das Leben erschwert: fehlende Parkplätze, Staus, drohendes Dieselfahrverbot, Komplikationen bei der Belieferung der



Städte, lange Wartezeiten an den Laderampen, Fahrer- und Fachkräftemangel. Aber die geplanten Maßnahmen helfen uns kurzfristig nicht, diese Probleme zu bewältigen.

Nennen Sie uns ein Beispiel?

Nehmen Sie ein Fahrzeug mit Elektroantrieb als Alternative zum Diesel-Lkw. Ein solcher Lkw kostet circa 50 Prozent mehr als ein konventioneller – die Subventionen diesbezüglich sind jedoch nicht adäquat und abhängig vom Bundesland. Mal abgesehen davon, dass nicht genügend Stromtankstellen existieren. Außerdem dürfen Sie nicht vergessen, dass unsere Partner und Fuhrunternehmer kürzlich erst in Lkw mit Euro-6-Dieselmotoren investiert haben.

Oder das Thema Rampe: Da spricht das BMVI¹ davon, unter anderem den Einsatz moderner Zeitmanagementsysteme zur Buchung von Zeitfenstern zu fördern. Doch was helfen diese Tools – die wir im Übrigen schon haben –, wenn sich die Empfänger nicht daran halten? Als mittelständische Spediteure bekommen wir noch dazu die unattraktiven Slots. Das zermürbt unsere Fahrer und bringt alle Dispositionspläne für einen Tag und gegebenenfalls auch den Folgetag durcheinander.

Es gibt jedoch bereits einige gute Ansätze wie eine Rampen-App, die die Fachzeitung „trans aktuell“ gerade gemeinsam mit Speditionen entwickelt.

Was könnte man sonst noch tun?

Wir haben zu viele Branchenverbände in Deutschland. Zwar macht der DSLV sehr viel für seine Mitglieder, doch die Wirkung, die er damit in der Öffentlichkeit erzielt, scheint mir gering. Es fehlt uns an einer starken Lobby, die sich für uns einsetzt. Und vielleicht sollten wir wie die Bauern auch mal streiken: Die sind selbstbewusst, die haben starke Verbände, da hört die Politik hin. Daran sollten wir uns ein Beispiel nehmen!



Wie schaut das auf EU-Ebene aus?

Da müssten dringend Hürden abgebaut und einheitliche Bedingungen geschaffen werden. Beispiel Kabinenschlafverbot für Lkw-Fahrer in ihrer regelmäßigen Wochenruhezeit von mindestens 45 Stunden am Stück. Der Gedanke ist zwar löblich, doch erstens fehlen ausreichend Unterkünfte, zweitens geht die Regelung häufig zulasten des Geldbeutels des Fahrers, drittens ist die eigene Kabine persönlicher als eine Unterkunft. Wer will da noch im Fernverkehr tätig sein?

Im Sinne des fairen Wettbewerbs wäre die Harmonisierung der Sozialvorschriften und des Mindestlohns wichtig. Die klaffen nämlich zwischen Ost und West nach wie vor deutlich auseinander. Außerdem sollte endlich Schluss damit sein, dass Staatskonzerne ihre Stückguttöchter quersubventionieren und ihnen damit Palettenpreise ermöglichen, die wettbewerbsverzerrend sind.

Noch mal zurück zum Innovationsprogramm: Insgesamt fällt auf, dass das BMVI gerade im Bereich Güterstraßenverkehr sehr auf Digitalisierung setzt.

Genau das halte ich jedoch für problematisch. Zum einen machen wir uns komplett

abhängig von Datenströmen. Was aber, wenn der Ausbau des 5G-Netzes nicht so schnell vorangeht wie gedacht? Oder ein Virus ein Netz lahmlegt? Ferner gehen die angedachten Maßnahmen zum Teil am Kern des Problems vorbei.

Erklären Sie uns das kurz ...

Durch intelligente Systeme sollen die vorhandenen Lkw-Parkplätze gleichmäßiger ausgelastet werden. Nach wie vor gibt es jedoch nicht genügend Parkplätze, gerade an den Hauptverkehrsachsen. Ihre Zahl sollte erst mal dringend erhöht werden.

Außerdem will man den Berufskraftfahrer langfristig zum Transportmanager aufwerten, um den Job künftig attraktiver zu machen. Das BMVI argumentiert, dass Fahrer im Rahmen des Platooning schließlich auch Aufgaben wahrnehmen wie Rechnungen schreiben, Termine vereinbaren und Routen planen. Es wird jedoch noch Jahre dauern, bis wir so weit sind. Was machen wir bis dahin? Und wo kommt der Nachwuchs her?

Was könnte die Bundesregierung denn da tun?

Es würde helfen, wenn seitens der Politik nicht nur in Zeiten von Corona positiv über den Güterverkehr gesprochen würde. Wenn er also nicht als Umweltbelastung, sondern als wichtiger Dienstleistungssektor und Wirtschaftszweig angesehen würde. Das könnte den Anstrengungen, die Expeditionen in ihrem Tagesgeschäft unternehmen, Nachdruck verleihen.

Welche sind das denn?

CargoLine-weit haben wir eine Umfrage unter unseren Berufskraftfahrern und Transportunternehmern durchgeführt, um ihre Bedürfnisse besser zu verstehen. Daraus resultierend setzen unsere Partner nun einzelne Maßnahmen um, mit denen wir die Wertschätzung der Fahrer zum Ausdruck bringen

wollen. Dazu gehören die explizite Einladung, die Kantine zu nutzen, die bessere Ausstattung von Ruheräumen, die Bitte an die eigenen Mitarbeiter, die Fahrer bei der Ent- und Beladung zu unterstützen, die Einbeziehung in Mitarbeiterfeiern oder die zuvor erwähnten Anstrengungen, die Situation an der Rampe zu verbessern. Die Fahrer, die ja meist für einen Frächter tätig sind, sollen sich so den Mitarbeitern der CargoLine-Partnerbetriebe gleichgestellt fühlen.

Einige unserer Mitglieder setzen auch auf Sponsoring, um die Jugendlichen da abzuholen, wo sie zu finden sind – auf Fußballplätzen, im Kino, in der Fahrschule ... Des Weiteren besuchen unsere Azubis Abschlussklassen, um Werbung für ihren Beruf zu machen.

Wenn Sie sich von unserem Bundesverkehrsminister etwas wünschen könnten, was wäre das?

Dass er sich für Bürokratieabbau einsetzt: Der Verwaltungsaufwand für die DSGVO und bei der Einstellung von Migranten ist nur ein Beispiel dafür, dass wir Mittelständler über Gebühr beansprucht werden. Darüber hinaus wäre es schön, wenn er in den Dialog mit kleinen und mittleren Spediteuren eintreten, sie in Gespräche über Ziele und Maßnahmen stärker einbinden würde. Ich könnte mir gut vorstellen, dass dann auch Steuerthemen zur Sprache kämen, denn vielfach handelt es sich bei Spediteuren um Familienunternehmen, die das derzeitige Steuerrecht gerade bei einer Firmenübergabe stark belastet. Stattdessen sitzen in der Kommission des Innovationsprogramms neben dem Staatssekretär im BMVI und den Vertretern der Länder fast ausschließlich Professoren und Konzernvertreter. Das ist nicht repräsentativ und würdigt nicht den Anteil, den der Mittelstand am Logistikerfolg Deutschlands hat. 

¹ Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur

Transportlogistik. Kontraktlogistik. Interkontinental.

Einer unserer Partner ist garantiert in Ihrer Nähe.

► 0....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
01723 Wilsdruff
Finsterwalder Transport und Logistik GmbH
06112 Halle/Saale
Franz Transport GmbH
07580 Ronneburg

► 1....

TLT Berlin GmbH
14478 Potsdam
Sander Logistics GmbH
18146 Rostock

► 2....

Sander Logistics GmbH
21129 Hamburg
KG Bursped Spedition-GmbH & Co.
22113 Hamburg
Sander Logistics GmbH
25524 Itzehoe
CargoLine Apen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
BHS Spedition und Logistik GmbH
28197 Bremen

► 3....

Carl Köster & Louis Hapke GmbH & Co. KG
31319 Sehnde
HARTMANN International GmbH & Co. KG
33106 Paderborn
Erich Schmelz GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
34123 Kassel
John Spedition GmbH
36124 Eichenzell
Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
37079 Göttingen
Ritter Logistik GmbH
39126 Magdeburg

► 4....

Nellen & Quack Logistik GmbH
41066 Mönchengladbach
BTG Feldberg & Sohn GmbH & Co. KG
46395 Bocholt
Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG
47229 Duisburg
Heinrich Koch Internationale Spedition
GmbH & Co. KG
49090 Osnabrück

► 5....

CargoLine Köln
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Borne Logistik und Speditionsgesellschaft mbH
54311 Trierweiler
Gustav Helmrath GmbH & Co. KG
55543 Bad Kreuznach
Gates6 Systemverkehre GmbH
56751 Polch
Leopold Schäfer GmbH, Spedition
57290 Neunkirchen
Schmidt-Gevelsberg GmbH
Internationale Spedition
58332 Schwelm
Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG
59425 Unna

► 6....

Kissel Spedition GmbH
63811 Stockstadt am Main

Hofmann Internationale Spedition GmbH
64584 Biebesheim am Rhein
CargoLine Saarlouis
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Mannheimer Transport-
Gesellschaft (MTG) Bayer GmbH
68169 Mannheim

► 7....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
73037 Göppingen
Fritz GmbH & Co. KG
74078 Heilbronn
Rüdinger Spedition GmbH
74238 Krautheim
HDLV GmbH
76189 Karlsruhe
Klumpp + Müller GmbH & Co. KG
77694 Kehl
Hugger GmbH Spedition + Logistik
78554 Aldingen
Streck Transportges. mbH
79108 Freiburg

► 8....

Hinterberger GmbH & Co. KG
Spedition u. Logistik
84503 Altötting
Kochtrans Patrick G. Koch GmbH
85375 Neufahrn
CargoLine Gersthofen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG
Lebert-Noerpel GmbH & Co. KG
87437 Kempten
Lebert-Noerpel GmbH
88255 Baienfurt
Honold International GmbH & Co. KG
89231 Neu-Ulm

► 9....

Amm GmbH & Co KG Spedition
90451 Nürnberg
Streit+Co Internationale Spedition GmbH
93083 Obertraubling
Spedition Georg Graßl GmbH
94447 Plattling
amm logistics GmbH
95176 Konradsreuth
Schäfflein Spedition GmbH
97520 Röhlein
AXTHELM + ZUFALL GmbH & Co. KG
99428 Nohra

► Internationale Partner

G. Englmayer Spedition GmbH
A-4600 Wels
Rotra Forwarding NV
B-1910 Kampenhout
M&M Militzer & Münch BG Co. Ltd.
BG-1336 Sofia
Interfracht Spedition AG
CH-4133 Pratteln
Lebert AG
CH-8280 Kreuzlingen
Rhenus Logistics s.r.o.
CZ-252 16 Nučice
LEMAN International System Transport A/S
DK-2670 Greve
SALVAT LOGÍSTICA S.A.
E-08040 Barcelona

Ziegler France, Région Nord
F-59223 Roncq (Lille)
Ziegler France, Région Alsace-Lorraine
F-67720 Hoerdt (Strasbourg)

Dimotrans Group
F-69330 Pusignan
DGS Transports S.A.S.
F-94456 Limeil-Brévannes
FREJA Transport & Logistics Oy
FI-20100 Turku

M&M Militzer & Muench S.A.
GR-19300 Aspropyrgos
Englmayer Hungária Kft.
H-2051 Biatorbágy
Englmayer Zagreb d.o.o.
HR-10000 Zagreb

Stante Srl
I-00040 Pomezia (RM)
Stante & Ecotrans Srl
I-22071 Cadorago (CO)
GRUBER Logistics SpA
I-37139 Verona

Brigl AG, Internationale Spedition
I-39100 Bozen
Geodis Ireland Limited
IR-Dublin 15

AD Services UAB
LT-06229 Vilnius
Cargomax SIA
LV-1012 Riga
Nortrail – Norsk Trailer Express AS
N-0614 Oslo

Rotra Forwarding BV
NL-6984 AA Doesburg
Rohlig SUUS Logistics SA
PL-62-080 Tarnowo Podgorne
Lusocargo (Sul) Transitários, Lda.
PT-2671-901 Loures (Lissabon)

Lusocargo-Transitários SA
PT-4470-777 Maia (Porto)
M&M Militzer & Munch Romania SRL
RO-077096 Jud. Ilfov
PostNord Sverige AB
SE-212 41 Malmö
Rhenus Logistics, s.r.o.
SK-922 10 Trebatice

Englmayer mednarodna spedicija
in logistika d.o.o.
SLO-1000 Ljubljana

Ekol Lojistik A.S.
TR-34934 Sultanbeyli/Istanbul
Europa Road Ltd
UK-Dartford, Kent DA1 5PZ



CargoLine
Logistics Network

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