CargoTime

2/2019 Das Magazin der CargoLine

DIGITALISIERUNG ERLEBEN

CargoLine weitet Onlineservices für Kunden aus

Wahrer Luxus
Duscholux und die Spedition Borne punkten mit Qualität und Kreativität

Fest verankert
Kein Logistiker kennt Eurasien und Nordafrika so gut wie Militzer & Münch

Ahoi Stückgut!
SeaLine bietet One-Stop Shopping zu Lande und zu Wasser

AUTOMATIKLAGER EINFACH STEUERN

BR_CKEN F_R L_CKEN

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.

EIKONA Logistics Solutions | Am Alten Bahnhof 8 | 97332 Volkach | vertrieb@eikona.de | www.eikona-logistics.de | +49 (0) 9381 / 71 77 8-0

Liebe Leserinnen und Leser,

vor nicht allzu langer Zeit feierten wir den 20. Geburtstag von Cepra – in die Jahre gekommen ist unsere Sendungsverfolgung allerdings nicht! Ganz im Gegenteil! Schließlich haben wir das Track-&-Trace-System kontinuierlich den Anforderungen unserer Auftraggeber angepasst und jüngst zu einem servicereichen Kundenportal ausgebaut, das zahlreiche Vorteile offeriert. Welche? Das erfahren Sie im aktuellen Fokus (ab Seite 6). Hier finden Sie auch alles Wissenswerte über die dahinterliegende zukunftsweisende IT, unsere neue Onlinespedition Cargoboard und unsere Digitalisierungsstrategie, auf der all diese Entwicklungen beruhen.

Darf es nach diesem Ausflug in die digitale Welt etwas Wellness sein? Bitte sehr: Ab Seite 10 entführen wir Sie in luxuriöse Badezimmer: Dort setzt Duscholux mit wortwörtlich ausgezeichneten Duschwänden seit Jahrzehnten Trends. Sonderanfertigungen sind für den Markenhersteller selbstverständlich – ebenso wie für seine Spedition Borne Logistik: Sie entwickelte eigens Palettengestelle für den sicheren Transport der gläsernen Fracht. Mit Samthandschuhen ist gleichfalls CargoLiner Hartmann International unterwegs, wenn er für Digital Wishes in der Vorweihnachtszeit tausende Displays mit Geschenkgutscheinen transportiert: Da muss alles nicht nur pünktlich am Point of Sale eintreffen, sondern es darf auch nichts verrutschen (siehe Seite 12 und 13).

Ab Seite 14 geht die Reise dann weiter in den eurasischen Raum und nach Nordafrika. Wie man hier logistische Herausforderungen meistert, weiß niemand besser als Militzer & Münch. CargoLine-Kunden profitieren aber nicht nur von den individuellen Kompetenzen unserer Partner, sondern ebenso von standardisierten Produkten: So offeriert nun die gesamte Kooperation mit SeaLine den weltweiten Im- und Export von Stückgutsendungen per Seefracht (Seite 16).

Einen ganz anderen Blick über den Tellerrand gewährt unser Beitrag auf Seite 18. Dort beleuchten wir den Weg von Ibrahim Kamara, der aus Sierra Leone flüchtete und bei der bayerischen Spedition Graßl eine Festanstellung fand. In Hautnah wiederum lernen Sie Peter Limmer kennen: Während er beruflich für Kochtrans unterwegs ist, tourt er privat mit einem umgebauten Feuerwehrwagen durch Europa (Seite 19).

Es erwartet Sie also eine abwechslungsreiche Ausgabe –
viel Spaß beim Lesen wünscht

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: iStock.com/Yuri_Arcurs
Seite 6: Wright Studio/Shutterstock.com
Seite 9: Kirsten Bucher/vor-ort-foto.de
Seite 10, 11: Duscholux
Seite 12: Rido/Shutterstock.com
Seite 13: Digital Wishes GmbH
Seite 14: PhiloPhotos/Shutterstock.com
Baturina Yuliy/Shutterstock.com
Seite 16: CargoLine
Seite 18: Privat
Seite 19: Sveinn Baldvinsson

6

10

14

16

FOKUS

Digitalisierung für Kunden erlebbar machen

6 Sei es der Überblick über den Sendungsstatus aller Aufträge, ihre Erfassung oder Verwaltung: Das neue Kundenportal der CargoLine bietet seinen Anwendern zahlreiche Services, die permanent ergänzt und optimiert werden. Möglich wird dies dank einer komplexen, modularen IT. An sie ist auch die neue Onlinespedition Cargoboard angedockt, die gleichfalls die Digitalisierung der Stückgutkooperation unmittelbar erlebbar macht.

Wir haben noch viele Ideen

9 Was ist an der Digitalisierungsstrategie von CargoLine so besonders? Welche Ziele verfolgt sie? Und wie holt man unterschiedlichste Kooperationsmitglieder ins Boot, um diese Ziele zu erreichen? Geschäftsführer Jörn Peter Struck verrät im Interview spannende Details.

PRAXIS

Wahrer Luxus beginnt im Badezimmer

10 Kaum ein anderer Anbieter hat die Ausstattung von Badezimmern so geprägt wie Duscholux. Neben erstklassiger Qualität, Funktionalität und modernster Gestaltung zählt die Logistik zu den Erfolgsfaktoren des Familienunternehmens. Hier weiß die Spedition Borne mit Zuverlässigkeit und kreativen Lösungen zu punkten.

Wünsch Dir was!

12 Als das Start-up Digital Wishes vor rund einem Jahr an Hartmann International herantrat, erwartete es von dem Transportunternehmen einen logistischen Kraftakt. Doch schon in kürzester Zeit waren beide ein eingespieltes Team. Nun wollen sie ihre Zusammenarbeit ausbauen.

INTERNATIONAL

Fest verankert in Eurasien und Nordafrika ...

14 ... ist Militzer & Münch. Während andere diese Märkte meist nur mitbedienen, verfügt der Logistiker über eigene Organisationen in den Regionen und einzigartiges Know-how. Genau damit ergänzt er das Netzwerk der CargoLine perfekt. Und zwar seit genau zehn Jahren.

STRATEGIE

Ahoi Stückgut!

16 Mit SeaLine hat CargoLine ihre Kernkompetenz jüngst von der Straße aufs Wasser übertragen. Dabei überzeugt das neue Produkt mit vereinfachtem One-Stop Shopping und attraktiven Konditionen.

SOZIALES

Pingpong in Deggendorf

18 Fast ein halbes Jahr dauerte das bürokratische Hin und Her, das die Spedition Graßl auf sich nahm, um Ibrahim Kamara einzustellen. Doch die Mühen waren es wert: Der aus Sierra Leone stammende Flüchtling muss jetzt nicht mehr um sein Leben fürchten. Und für Graßl ist er ein echter Gewinn!

HAUTNAH

Wheels of Steel

19 Selbstständige Fuhrunternehmer mit nur einem Fahrzeug gibt es nur selten. Peter Limmer ist so eine Seltenheit: Er ist seit 15 Jahren unter anderem für Kochtrans unterwegs, aber auch privat mit großem Gefährt auf Tour: einem lilafarbenen Feuerwehrauto, das er zum Wohnmobil umfunktionierte.

20 PARTNERKARTE

Digitalisierung für Kunden erlebbar machen

Ein servicereiches Kundenportal, eine eigene Onlinespedition und eine zukunftsweisende IT-Architektur: Verlader finden bei CargoLine umfangreiche digitale Lösungen für ihre Logistik.

Als CargoLine 1997 mit Cepra die papierlose Sendungsverfolgung auf Packstückebene einführte, war dies Pionierarbeit. Zugleich setzte die Kooperation damit eine Digitalisierung in Gang, die bis heute – und auch zukünftig – mit großen Schritten fortgeschrieben wird. Ein wesentlicher Aspekt dabei ist die kontinuierliche Anpassung des Track-&-Trace-Systems an sich wandelnde Kundenbedürfnisse und Marktanforderungen.

Von der Sendungsverfolgung zum Kundenportal

Dies gilt auch für den jüngsten Meilenstein: Cepra wurde mit weiteren Anwendungen zu einem servicereichen Portal ausgebaut. „Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten jede Menge Mehrwert!“, freut sich Sebastian Grollius. Als IT-Leiter der Systemzentrale hat er diese Entwicklung wesentlich vorangetrieben. Den Verlader erwarten im neuen Kundenportal nun unter anderem folgende Funktionen:

- Aufträge und ihre Sendungsverfolgung laufen dort zusammen.
- Mittels eines Tarifrechners lässt sich der Transportpreis einer Sendung sofort auf Basis der aktuellen Kundenkonditionen für unterschiedliche Produkte ermitteln.
- Eine Dokumentenverwaltung erlaubt, dass unter anderem Tarife, Rechnungen oder Vertragsdokumente eingesehen und verwaltet werden können.
- Eingerichtet sind automatische Gefahrgut- und Compliance-Checks.
- Die Kommunikation zwischen CargoLine-Partner und Kunde kann ins Portal verlagert werden. Damit findet jeglicher Austausch zu einer Sendung an einem Ort statt – E-Mails sind weitgehend entbehrlich.

Bestens geeignet für die komplette Supply Chain

Vor der Erstaufschaltung des Portals stimmt der jeweilige CargoLine-Partner mit seinen Auftraggebern ab, welche Funktionalitäten eingerichtet werden und welche Informationen auf der Startseite auf einen Blick sichtbar sein sollen.

Auch an die vor- oder nachgelagerten Geschäftspartner wurde gedacht. So lässt sich eine Unterseite des Portals im Corporate Design des Verladers gestalten und für dessen Lieferanten wie auch Kunden freischalten. Das erhöht den Informationsfluss, die Transparenz und in letzter Instanz auch die Bindung zwischen den Beteiligten (siehe Kasten zu TA Triumph-Adler auf Seite 8).

Flexible Erfüllung unterschiedlicher Bedürfnisse

„Das Portal ist wirklich extrem komfortabel, weil unsere Auftraggeber dort äußerst viel auf einen Blick erfassen können“, erläutert Heinz-Peter Beste, Geschäftsführungsmitglied des CargoLine-Gesellschafters Koch. „Zugleich offerieren wir ihnen damit eine Plattform, anhand derer sie und ihre Lieferanten sämtliche Prozesse ihrer Supply Chain abbilden können. Im Ergebnis ist das Portal genau so umfangreich oder schlank, wie ein jeder es braucht.“

Wer möchte, kann beispielsweise über eine Schnittstelle (API, Application Programming Interface) Informationen wie den Sendungsstatus in Echtzeit in seine eigenen IT-Systeme übernehmen. Das ist besonders für Kunden mit großem Sendungsvolumen interessant.

Zur Gestaltung des Portals hat Heinz-Peter Beste entscheidend beigetragen: Er ist Leiter des Arbeitskreises IT der CargoLine, der die Konzeption und Entwicklung der Plattform mit verantwortet hat. Dabei richtete der Arbeitskreis den Fokus auf bestehende Kundenanforderungen und nahm die Anregungen eines Bestandskunden auf, der zudem Teilbereiche des Kundenportals testete. Zugleich fasste das Gremium mögliche zukünftige Bedürfnisse ins Auge. So sind bereits weitere Funktionen in Arbeit, um Nutzen und Service für Verlader weiter zu erhöhen. Dazu zählen zum Beispiel folgende:

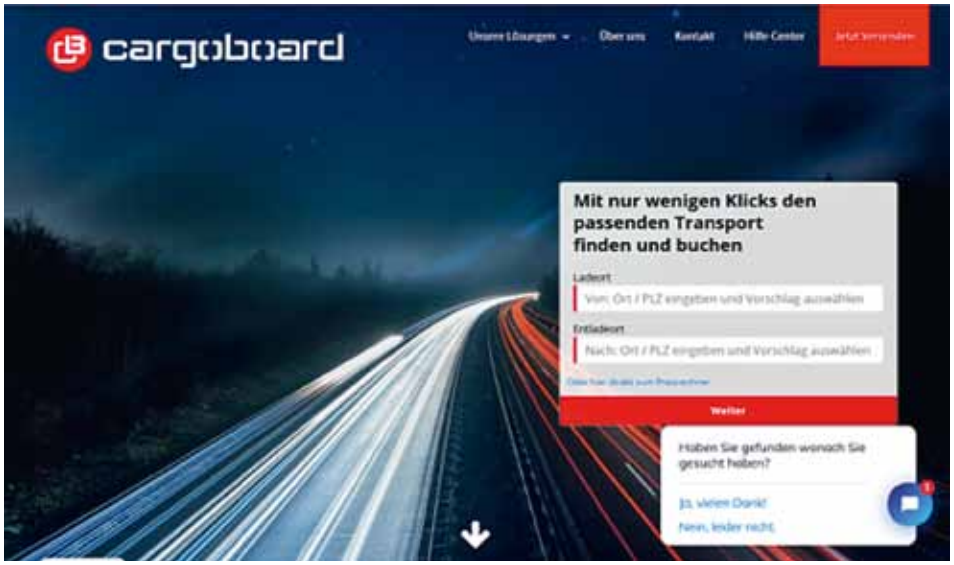
- Lieferanten von CargoLine-Kunden sollen ihre Sendungen über die Plattform nicht nur verfolgen, sondern auch eigene Aufträge erfassen können. Mit dieser Funktionalität ist die Stückgutkooperation IT-technisch in der Branche ganz vorn mit dabei.
- Weitere Geschäftsbereiche wie Seefracht, die unter dem Namen „SeaLine“ seit Kurzem netzweit angeboten wird (siehe Seite 16), werden in das Kundenportal integriert.
- Bei der Auftragserfassung soll die Software künftig erkennen, ob ein vergleichbarer Auftrag bereits in der Vergangenheit eingegeben wurde. In diesem Fall werden vom System ähnliche Daten automatisch vorgeschlagen. Sie können bei Richtigkeit einfach übernommen werden.
- Geplant ist ferner ein gemeinsames Zahlungsmanagement von CargoLinern und ihren Kunden über die Plattform.

„Wir versuchen stets, so nah wie möglich am Puls der Zeit zu sein, und nehmen Anregungen von Verladern auf, um daraus auch weiterhin neue und sinnvolle Anwendungen für das Portal zu entwickeln“, verspricht Sebastian Grollius.

Know-how gepaart mit dem Blick von außen

„Neu und sinnvoll“ – diese Attribute gelten gleichfalls für Cargoboard, die noch junge Onlinespedition der Stückgutkooperation. Sie ermöglicht Verladern, die nur geringe Mengen versenden, über keine Logistikexpertise verfügen und/oder bevorzugt online unterwegs sind, mit wenigen Klicks einen für sie passenden Transport über CargoLine zu buchen.

Neben der einfachen Handhabung überzeugt die Plattform mit sofort verfügbaren Preisen sowie der Anbindung an das Track-&-Trace-System der Kooperation. Entstanden ist Cargoboard aus der Zusammenarbeit mit „Garage 33“. Dies ist ein Start-up-Inkubator und Spin-off der Universität Paderborn, mit dem CargoLine Anfang 2018 eine Partnerschaft für drei Jahre eingegangen ist. Der Wunsch ist, eigene Ideen wie die Onlinespedition und andere Projekte durch den frischen, unvoreingenommenen Blick teilnehmender Studenten zu bereichern und ihnen die Möglichkeit zur Umsetzung ihrer Ideen zu bieten, neue Impulse zu erhalten und bestehende Prozesse hinterfragen zu lassen.



Besonders interessant für Verlader, die nur geringe Mengen versenden, über keine Logistikexpertise verfügen und/oder bevorzugt online unterwegs sind: die Sendungsbuchung mit nur wenigen Klicks auf www.cargoboard.de.

Komplexe Architektur, maximaler Kundennutzen

Sei es der Ausbau der Sendungsverfolgung zum umfangreichen Kundenportal oder die Onlinespedition Cargoboard: Sie sind Teile einer umfassenden Digitalisierungsstrategie (siehe Interview auf Seite 9), bei der die modulare IT-Infrastruktur von CargoLine eine bedeutsame Rolle spielt. Das System ist seit 2018 im Einsatz und wird konstant ausgebaut.

Ein Ziel dabei ist, hier möglichst alle vorhandenen sowie neuen Services zu integrieren und den Kundennutzen damit zu maximieren. Diese komplexe Architektur mitsamt ihren Schnittstellen bietet die technologische Basis, flexibel auf neue Entwicklungen und Anforderungen reagieren zu können. „Dabei sind wir in der Lage, nicht nur unterschiedlichste Anwendungen einzubinden, sondern auch immer den Dienstleister zu wählen, der die passendste Umsetzung garantiert. Damit wird die Entwicklung von Insellösungen in den Partnerbetrieben überflüssig“, erklärt Sebastian Grollius.

Neben diesem Zugewinn an Unabhängigkeit bringt die ausgefeilte IT weitere Vorteile mit sich: So verarbeitet sie enorme Informationsmengen äußerst schnell, zuverlässig und sicher. Einheitliche Datensätze werden dabei so verteilt, wie sie für die jeweilige Anwendung benötigt werden. So sorgen beispielsweise sogenannte INF-Datensätze für beschleunigte Prozesse und erhöhte Transparenz: Relevante Informationen zum Warenversand gehen sehr viel früher an das zuständige Zustelldepot als bislang. Verlader sehen ihre Aufträge früher im Sendungsverfolgungssystem, den Empfängern kann die Ware zeitiger avisiert werden.

Von großem Nutzen können auch andere Instrumente sein. Als Beispiel nennt Sebastian Grollius die Entwicklung eines Werkzeugs, mit dem sich zukünftig Sendungsspitzen und -schwankungen prognostizieren lassen. Dadurch werden die CargoLiner in der Lage sein, den Einsatz von Personal und Fahrzeugen feiner zu planen, wovon auch die Empfänger profitieren. Intelligente Algorithmen erlauben es zudem, Rückschlüsse auf die optimierte Abwicklung von Sendungen in der Vergangenheit zu ziehen.

In der Champions League der Logistikbranche

„Mit unserem neuen System werden wir also nicht nur externen, sondern ebenso internen Unternehmensbedürfnissen mehr als gerecht“, ist sich Sebastian Grollius sicher. Dies ist umso bemerkenswerter, als es galt, unterschiedliche Strukturen und Datensätze in einem internationalen Verbund mit über 80 eigenständigen Partnerunternehmen weitestgehend zu vereinheitlichen. „Wir sind stolz, mit unserer Lösung alle Anforderungen unter einen Hut gebracht zu haben“, meint Grollius. „Zudem sind wir damit für die Zukunft bestens aufgestellt und spielen IT-mäßig in der Champions League der Logistikbranche.“

CargoLine baut für TA Triumph-Adler eine eigene Subdomain zur Sendungsverfolgung

„Auf unseren Wunsch hin hat CargoLine in Cepra eine Subdomain in unserem Corporate Design eingerichtet. Sie versetzt unsere Empfänger in die Lage, selbstständig den Versandfortschritt ihrer Sendungen zu verfolgen. Das nimmt eine Menge Dampf aus dem Kessel, weil sich die Anfragen nach dem Sendungsstatus reduzieren.

Der Empfänger gibt einfach die Kundenreferenz (erhält er auf Wunsch von TA Triumph-Adler) in Cepra ein und autorisiert sich mit seiner Postleitzahl für den Zugang. Hier kann er sofort den Sendungsstatus sehen und weitere Arbeitsschritte in seinem Prozess, wie die Inbetriebnahme und Auslieferung von Druckern und Multifunktionsgeräten, planen.

TA Triumph-Adler blickt auf eine lange Zeit der Zusammenarbeit mit Sander Logistics, vormals Jeschke Spedition, zurück und ist zufrieden, wieder einen Schritt in Richtung Kundenzufriedenheit und Vertiefung der Zusammenarbeit getan zu haben.“

Burkhard Tödter, Leiter Logistik, TA Triumph-Adler GmbH, Norderstedt

Wir haben noch viele Ideen

CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck gibt im Interview einen detaillierten Einblick in die Digitalisierungsstrategie der Kooperation.

Herr Struck, verraten Sie uns bitte, welche grundlegende Strategie sich hinter der Digitalisierung verbirgt.

Jörn Peter Struck: Wir unterscheiden zwischen der Digitalisierung und damit Optimierung bestehender Prozesse und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Zwecks Digitalisierung und Optimierung beschäftigen wir uns konkret mit dem Ausbau unseres modularen IT-Systems. Das ist ein flexibles Werkzeug auf sehr hohem Niveau und eines der modernsten innerhalb der Branche, das auch als Basis für unser umfangreiches Kundenportal dient. Als neues Geschäftsmodell haben wir unsere eigene Onlinespedition Cargoboard im April auf den Markt gebracht.

Was hat Sie zur Gründung der Onlinespedition bewogen?

Bisher war es Verladern nicht möglich, uns per Internet direkt Aufträge zu erteilen. Das konnten nur die Bestandskunden über die jeweiligen Internetseiten unserer Partner. Diese Lücke haben wir mit Cargoboard geschlossen: Im ersten Monat erhielten wir über das Portal bereits rund 300 Aufträge. Für die Zukunft rechnen wir mit 100 Eingängen täglich – insbesondere von Onlinehändlern, Start-ups oder kleineren Verladern, die nur selten eine Palette versenden oder uns bislang nicht kannten.

Mit Ihrer Strategie beschreiten Sie für eine mittelständische Kooperation ungewohnte Wege. Wer entscheidet darüber, wohin die Reise geht?

Das entscheiden unsere Gesellschafter auf Empfehlung unserer Arbeitskreise IT und Innovation. Dabei konzentrieren wir uns auf das, was realistisch und erfolgversprechend ist. Anders als ein Konzern können wir Neuerungen jedoch nicht einfach verordnen, sondern müssen unsere Partner in geplante Projekte einbeziehen und sie von ihrer Notwendigkeit überzeugen. Dass sie als eigenständige Unternehmen mit zum Teil unterschiedlichen IT-Systemen allesamt unsere Digitalisierungsstrategie stützen, zeigt, welch enormen Zusammenhalt es in unserem Netzwerk gibt. Belegt wird das auch durch die finanziellen Mittel, die wir investiert haben und die für eine mittelständische Kooperation außergewöhnlich hoch sind.

Welche Rolle spielen die Kundenanforderungen bei der Digitalisierung?

Eine große, denn die Erwartungen der Kunden steigen ständig und werden immer individueller. Dank unserer Struktur haben wir jedoch eine große Kundennähe und kurze Wege bei der Umsetzung neuer Anwendungen. So können wir rasch reagieren und nach passenden Lösungen suchen. Nehmen Sie unser Kundenportal: Hier ist die erste Phase bereits abgeschlossen. In die Weiterentwicklung sollen nun die Erfahrungen, die die Kunden damit machen, ihre Wünsche und unsere eigenen Erkenntnisse aus dem Arbeitsalltag einfließen. Außerdem zielen wir darauf ab, vorausschauend zu agieren.

Wie meinen Sie das?

Wenn sich bei einem Kunden der Zustelltermin häufiger von 10 auf 16 Uhr verschiebt, bekommt das ein Disponent nicht unbedingt mit. Eine Software schon. Derartige Abweichungen von Standardprozessen schauen wir uns genau an und überlegen, ob bzw. wie wir sie digitalisieren können. So könnte die Software bei wiederholter Terminverschiebung beispielsweise automatisch den späteren Termin anbieten. Diesbezüglich haben wir noch eine Menge Ideen.

Wahrer **Luxus** beginnt im **Badezimmer**

Seit mehr als 50 Jahren prägt Duscholux die Gestaltung von Badezimmern im In- und Ausland. Den hohen Anspruch, den das schweizerisch-deutsche Familienunternehmen an sich und seine Produkte stellt, überträgt es auch auf seine Logistikdienstleister. Einer, der diese Herausforderung mit Bravour meistert, ist der CargoLiner Borne.

Wer eine Altbauwohnung in einer deutschen Großstadt sucht, begegnet selbst heute noch manchmal dem sogenannten Frankfurter Bad. Damit bezeichnet man eine winzige Nische mit kleiner Wanne oder Dusche, die von der Küche abgeknapst und nur durch einen Vorhang optisch abgetrennt wurde. Obwohl alles andere als luxuriös, stellte dies Anfang des 20. Jahrhunderts die Revolution des Komforts im Bereich der Körperhygiene dar.

Funktionalität modern gestaltet

Heute ist ein Badezimmer mehr als eine funktionale, platzsparende Nasszelle. „Es ist so individuell wie sein Besitzer", erklärt Sebastian Greifendorf, Leiter Export und Logistik von Duscholux. „Ob Glaswände bis zur Decke, minimalistisches Design, farbige Scharniere und Profile oder Gläser mit Mustern – der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt."

Kein Wunder, schließlich geht der Badspezialist mit Sitz im schweizerischen Thun seit Jahrzehnten regelmäßig mit innovativen Ideen voran: Bereits 1970, im dritten Jahr seines Bestehens, revolutionierte er die Branche durch die Erfindung der faltbaren Duschwand.

Mehr Zeit, weniger Kosten

Seither setzt das Familienunternehmen immer wieder Maßstäbe: So hat es den Hebe-/Senkmechanismus, der für ein leichtes, leises Öffnen und Schließen der Kabinentür sorgt, im Scharnier perfekt verborgen. Soft-Close-Mechanismen betonen die Hochwertigkeit der Duschwände. Die „Push & Clean"-Funktion wiederum verspricht ein bequemes Reinigen, indem die Tür auf leichten Druck von außen ausschwenkt, während die Glasveredelung DUSCHOLUX CareTec® Pro von vornherein die Bildung von Kalk- und anderen unschönen Streifen reduziert.

„All unsere Produkte werden intensiv getestet und erfüllen Standards, die über die gängigen Normen hinausgehen. Das macht sie wartungsarm und langlebig. Die Reinigungsfreundlichkeit der Duschwände bewirkt zudem eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis. Somit sind sie sowohl für öffentliche Gebäude wie Hotels als auch für private Bauherren interessant", erläutert Greifendorf.

Darüber hinaus sind sie sehr schön anzuschauen. Davon zeugen zahlreiche Auszeichnungen wie Red Dot Design Award, iF Design Award, Plus X Award sowie der Innovationspreis Architektur + Technik/ISH, die herausragendes Design und Funktionalität gleichermaßen belohnen.

Individualität als Norm

Neben dem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis und der Ästhetik trägt ein dritter Baustein zum Erfolg des Unternehmens bei: Der Markenhersteller bietet auch den vor- und nachgelagerten Service an. Dazu gehören die Maßaufnahme vor Ort, die Beratung, selbstverständlich die Produktion der Dusche und zu guter Letzt ihre Montage durch den eigenen Kundendienst. Das unterscheidet ihn beispielsweise von einem Glaser oder einem preisgüns-

tigeren Anbieter. So verwundert es denn auch nicht, dass über 80 Prozent aller von Duscholux produzierten Duschen Sonderanfertigungen sind. Sie spiegeln die Wünsche und Bedürfnisse von Bauherren und Architekten wider und tragen darüber hinaus dazu bei, Renovierungskonzepte stilvoll umzusetzen, die der Badezimmerspezialist plant.

Logistik als Erfolgsfaktor

Jene Sonderanfertigungen sind jedoch oft unhandlich, und auch ihr Material – Glas – stellt die Logistik vor besondere Herausforderungen. „Doch gerade das macht einen Kunden ja erst so richtig spannend", findet Jörg Otto. Der Speditionsleiter von Borne im rheinland-pfälzischen Trierweiler hat extra Palettengestelle für den Versand entwickelt, die auch stückgutnetzwerktauglich sind. „Außerdem wird unsere 2.500 Quadratmeter große, erst zwei Jahre alte Umschlaghalle nach der aus Japan stammenden 5S-Methode betrieben. Das bedeutet mehr Ordnung, schnellere Abwicklung und vor allem weniger Schäden", ergänzt er stolz.

Sebastian Greifendorf weiß das Engagement zu schätzen: „Mit Borne haben wir einen Partner gefunden, der in vollem Umfang auf unsere Ansprüche eingeht und ein tolles Gesamtpaket abliefert. Perfektes Handling, schnelle Lieferzeiten, hohe Termintreue und ein umfangreiches Track & Trace über das CargoLine-Netzwerk hinweg. Kurz: Die Spedition bietet einen Service, der zu unserem Image und unseren Erzeugnissen passt. Denn was nutzt das tollste Produkt, wenn es zu spät oder beschädigt beim Kunden ankommt?"

Die Chemie stimmt

Dabei ist die Zusammenarbeit eher zufällig entstanden: Probleme mit dem vorherigen Dienstleister zwangen Duscholux, auf die Suche nach einem neuen Partner zu gehen. Für Borne sprachen im ersten Schritt die Unternehmensgröße und die räumliche Nähe zum

Zentrallager des Badezimmerspezialisten in Luxemburg. Im zweiten Schritt überzeugte der CargoLine-Partner, indem er die Anliegen des Markenherstellers unkompliziert, lösungs- und teamorientiert anging.

„Die Anfangsphase war sicherlich für beide Seiten eine Herausforderung. Bis alle Prozesse, Routen und Besonderheiten geklärt und aufgesetzt waren, habe ich mit Jörg Otto unzählige Stunden am Telefon verbracht. Dabei haben wir einander sehr gut kennengelernt. Dass es erfreulicherweise zwischen uns auch menschlich passt, macht das Miteinander umso angenehmer", freut sich Greifendorf.

Zusammenarbeit mit Potenzial

Heute zeichnet Borne für die Verteilung der Sendungen ab dem luxemburgischen Zentrallager verantwortlich. Die Empfänger auf seinen Relationen sind Großhändler, Installateure, Monteure oder auch Bauobjekte selbst – unter anderem in Deutschland, Österreich, Polen, Russland, Ungarn, der Slowakei, der Tschechischen Republik und der Ukraine.

Sein Engagement und die gute Qualität zahlen sich für den Logistikdienstleister aus: Zusätzlich zur Verteilung wird Duscholux in Kürze bestimmte Verkehre zwischen Werk und Zentrallager ebenfalls über Borne abwickeln. Ferner sind weitere Routen, die das Unternehmen mit dem CargoLine-Partner aufsetzen möchte, aufgrund der guten Zusammenarbeit bereits in Planung.

Aus Prinzip innovativ

Duscholux gehört zu den Vorreitern der Branche. Zu den Erfindungen des Badezimmerspezialisten gehören unter anderem die faltbare und die befestigungsfreie Duschwand, das Gleit-Falt-System, Gleittüren, die Viertelkreisdusche und Wandpaneele, die sich auf bestehende Untergründe wie Fliesen montieren lassen.

DUSCHOLUX

... legte Ende der 60er Jahre die Basis für moderne Duschabtrennungen in Europa. Die Duscholux-Gruppe hat fünf Fertigungsstandorte (Schweiz, Deutschland, Spanien, Thailand, Vereinigte Arabische Emirate) und zahlreiche Vertriebsorganisationen. Über sie vertreibt der Duschwandhersteller seine Produkte rund um die Welt. In Thun – am Tor zum Berner Oberland – liegt der Hauptsitz der Gruppe.

www.duscholux.com

Borne Logistik- und Speditionsgesellschaft

... ist aus dem Werksverkehr der Unternehmensgruppe Borne hervorgegangen, zu der auch die Türelemente Borne GmbH und Borne Furniture Sp. z o.o. gehören. Die international ausgerichtete, inhabergeführte Spedition mit Sitz im rheinland-pfälzischen Trierweiler ist seit 2017 CargoLine-Partner.

www.borne-logistik.de

Wünsch Dir was!

Die Firma Digital Wishes mischt den boomenden Markt der Geschenkgutscheine mit einem innovativen Verkaufskonzept auf. Dabei spielen Displays und ihre Logistik eine wichtige Rolle: Hier verlässt sie sich voll und ganz auf die punktgenaue Zustellung durch den CargoLiner Hartmann International.

Hand aufs Herz: Wer kennt den genauen Modegeschmack oder die exakten Größen seiner Partnerin oder seines Partners? Seinen Liebsten eine Freude zu bereiten ist manchmal gar nicht so einfach – einen Wertgutschein für einen Onlineshop oder ein Restaurant zu verschenken schon. Zudem ist dies persönlicher und netter als schnödes Bargeld und vermeidet so manchen Umtausch. Dieser Ansicht sind immer mehr Menschen: Nach Angaben des Handelsverbands Deutschland (HDE) kauften im Weihnachtsgeschäft 2018 rund 58 Prozent der Deutschen einen Gutschein zum Verschenken. Tendenz steigend.

Einer für alle

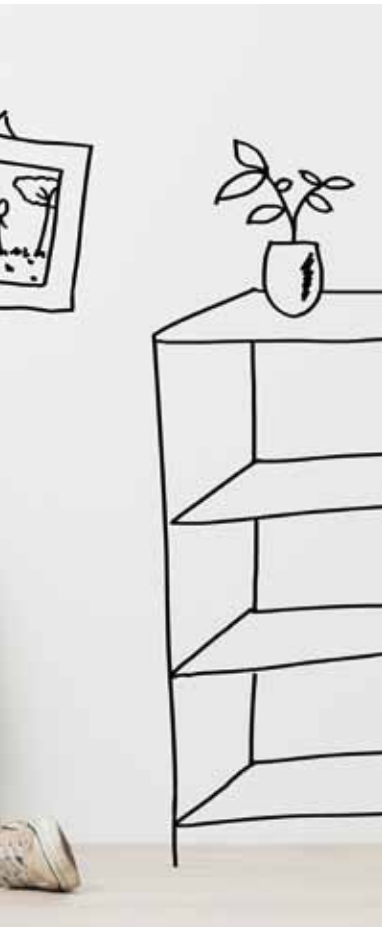
Der Gesamtwert der gekauften Gutscheine kann sich folglich sehen lassen. Er summiert sich auf über drei Milliarden Euro jährlich. Doch längst nicht alle Gutscheine werden genutzt: Viele verschwinden in der Schublade, da sie an einen bestimmten Shop gebunden sind oder schlicht vergessen werden. Hier setzt die bislang einmalige Idee von Digital Wishes mit der Plattform www.wunschgutschein.de an: Über sie kann man nicht nur Geschenkgutscheine im Wert von 15 bis 100 Euro kaufen, sondern sie auch in über 500 Onlineshops einlösen. Der Universalgutschein lässt sich einfach über eine Codenummer auf besagter Plattform freischalten. Nun braucht man sich nur noch für einen Markenshop – vom Anbieter von Autozubehör über den Buchhandel bis hin zum Schuhvertrieb – entscheiden und kann dort den jeweiligen Betrag ausgeben.

Ein logistischer Kraftakt

Das erst Anfang 2015 an den Markt gegangene Start-up-Unternehmen mit Sitz in Nordrhein-Westfalen (Brilon und Düsseldorf) hat sich mit diesem Geschäftsmodell in wenigen Jahren in die Spitzengruppe seiner Branche katapultiert. 60 Prozent ihres Umsatzes macht die Firma allein im Weihnachtsgeschäft. Dann müssen Tausende von fertig gepackten Verkaufsdisplays mit den als Grußkarten samt Umschlag gestalteten Gutscheinen in den Geschäften sein. Denn: Sie kann man nicht nur online erwerben, sondern auch in zahlreichen Supermarktketten, Tankstellen, Drogeriemärkten und Lottoannahmestellen. „Unsere Kunden wollen die Displays nicht zu früh, aber auch nicht zu spät am Point of Sale haben. Konkret bedeutet dies: Die Displays müssen innerhalb von nur einer Woche an Tausende unterschiedliche Verkaufsstellen in Deutschland gelangen“, erklärt Hubertus Teutenberg. Der Leiter Einkauf, Produktion und Logistik bei Digital Wishes wandte sich mit dieser ambitionierten Aufgabe im September 2018 an Hartmann International in Paderborn. Der Logistiker reagierte zunächst mit etwas Skepsis, denn das junge, bislang unbekannte Unternehmen Digital Wishes verlangte von ihm nicht weniger als einen logistischen Kraftakt.

Tipp: Incentive mit Steuereffekt

Der Gutschein kann auch der Mitarbeiterbindung dienen, indem ein Unternehmen ihn mit individuellem Firmenmotiv als Incentive verschenkt. Dies hat den Vorteil, dass der Gutschein bis 44 Euro im Monat als „Sachbezug“ für den Arbeitnehmer steuerfrei ist. Das klappt auch in Form einer Gehaltsumwandlung auf ein Extrakonto. Nähere Infos: www.steuersparcard.de



Die Aufgabe für den CargoLine-Gesellschafter bestand konkret darin: Innerhalb von nur einer Woche sollte er rund 6.500 fertig konfektionierte und mit Ware bestückte Pappdisplays an den Handel in ganz Deutschland und Österreich liefern. Mehr als drei Viertel der Displays sollten auf passenden Chep-Paletten direkt an die Verkaufsstellen gebracht und der Rest auf Europaletten über diverse Regionallager verteilt werden. „Da in der Zeit vor Weihnachten sowieso immer Hochbetrieb herrscht, hatten wir Bauchschmerzen, einen eng getakteten Auftrag mit einem solchen Volumen zu übernehmen“, erinnert sich Ilias Davidis, Vertriebsleiter bei Hartmann International. „Da wir Herrn Teutenberg aber aus anderen Zusammenhängen bereits kannten, gingen wir das Risiko des Neuen ein.“

Heute ist er froh über diese Entscheidung: „Alles lief dank guter Vorbereitung völlig unproblematisch. Wir haben vor Weihnachten 60 Lkw-Ladungen ausgeliefert. Und vor Ostern konnten wir den ersten Folgeauftrag mit 16 Ladungen abwickeln. Jetzt sagen wir: gern mehr davon!“

Mehr als nur Stückgut

Mit dem Transport allein ist es allerdings nicht getan. Denn Hartmann stellt auch die Europaletten zur Verfügung, koordiniert die Abwicklung über eigene Ladelisten und labelt die einzelnen Displays pro Lkw mit entsprechenden Barcodes. „Das ist zwar Mehrarbeit, bringt aber den Vorteil, dass keine komplizierte Sortierung der Displays in der Halle nötig ist. Auf diese Weise bleiben wir flexibel und können alles so verladen, wie wir es gerade brauchen“, erläutert Davidis. Dennoch ist das Handling alles andere als einfach, da die in Folie eingeschweißten Displays wie rohe Eier behandelt werden müssen: „Sie haben eine geringe Grundfläche, sind innen hohl, und das Gewicht konzentriert sich nur auf das obere Drittel. Zudem müssen die eingefügten Gutscheinkarten im richtigen Fach liegen bleiben. Sie dürfen nicht verrutschen, was gar nicht so leicht ist, da wir die Displays auf dem Weg vom Hersteller bis zur Verkaufsstelle mindestens zweimal umladen müssen“, erklärt der Vertriebsleiter.

Hubertus Teutenberg weiß, warum er für diese Aufgaben Hartmann gewählt hat – er kommt selbst aus der Branche: „Ich habe schon mit vielen Logistikern zusammengearbeitet. Gerade im Stückgutbereich ist Hartmann in der Region der Beste. Bei anderen Speditionen hatte ich oft terminliche Zustellprobleme – auch die Organisation ließ teils zu wünschen übrig. Die Zusammenarbeit mit dem Innendienst von Hartmann indessen ist hervorragend, und auch die Onlineservices von CargoLine, beispielsweise die Sendungsverfolgung, sind sehr informativ gemacht und gut zu handlen.“

Nach Weihnachten ist vor Weihnachten

Die Zusammenarbeit schreitet weiter voran – nun steht das Weihnachtsgeschäft 2019 vor der Tür: Diesmal sollen gleich 8.500 Displays auf Chep-Paletten und weitere 3.000 bis 4.000 als Palettenware ausgeliefert werden. Ein enormes Wachstum, dem Hartmann und Digital Wishes – dank der gemachten Erfahrungen – gelassen entgegensehen. Was wünscht man sich mehr?

Digital Wishes

... ist ein Start-up der beiden Düsseldorfer Unternehmer Valentin Schütt und Tom Schröder (Seven Miles Group) mit Sitz im sauerländischen Brilon. Ihr Produkt „Wunschgutschein“ ist online sowie

an über
70.000
Verkaufsstellen erhältlich

in mehr als
500
Onlineshops einlösbar

Produktionskapazität:
100.000
Gutscheine am Tag

35
angestellte Beschäftigte

www.wunschgutschein.de

Hartmann International

... wurde bereits Mitte des 19. Jahrhunderts in Paderborn gegründet. Das Familienunternehmen wird heute in fünfter Generation von den Geschwistern Sabine und Andreas Hartmann als moderner Logistikdienstleister und Ausbildungsbetrieb geführt.

480
Beschäftigte in Paderborn und Ibbenbüren

50.000
Quadratmeter bewirtschaftete Lagerfläche

37.000
Palettenstellplätze

4.500
Quadratmeter separate Umschlaghalle

www.hartmann-international.de

Fest **verankert** in **Eurasien** und **Nordafrika**

Ob im Maghreb, in Russland, Weißrussland oder der Ukraine – Militzer & Münch ist überall vertreten. Mit seiner Kombination aus regionaler Kenntnis und internationaler Kompetenz passt der Logistikspezialist wie ein perfektes Puzzleteil ins CargoLine-Netzwerk. Im Oktober feiern beide Partner ihre zehnjährige Kooperation.

Können Sie sich vorstellen, auf 17 Millionen Quadratkilometern Transporte zu organisieren? Thomas Winter kann. „Die unendlichen Weiten Russlands gehören für mich zu den täglichen Herausforderungen, die ich bei meiner Arbeit so liebe“, sagt der 39-Jährige lächelnd. Seit Mai 2019 verantwortet er – gemeinsam mit einem zweiten Geschäftsführer in Deutschland, Holger Seehusen – die Bereiche Road, Air & Sea, Rail bei Militzer & Münch, wobei er sich vor allem auf den Landverkehr konzentriert. Ihn reizen die Märkte in Eurasien und Nordafrika, auf die sich M&M spezialisiert hat. Während andere diese Regionen meist nur mitbedienen, verfügt der Logistiker hier über ein breit aufgestelltes Netzwerk eigener Organisationen. „Ich fand diese Ausrichtung schon immer faszinierend. Und in CargoLine, die sich auf den europäischen Markt fokussiert, haben wir die ideale Ergänzung gefunden“, so Winter.

Zwischen Wien und Wladiwostok – die Drehscheibe Eichenzell

Mit besagter Ergänzung spielt der Geschäftsführer auf die stabile Partnerschaft des Speditionsunternehmens mit der Logistikkooperation an, die in diesem Oktober ihr zehnjähriges Bestehen feiert. Zehn Jahre, in denen man von Kirkenes bis Casablanca und von Wien bis Wladiwostok gemeinsam die unterschiedlichsten Industrie-, Handels- und Gefahrgüter auf den Weg gebracht hat.

Ein Großteil von ihnen macht dabei kurzfristig Halt in Eichenzell: Hier sitzt der CargoLine-Zentralhub, der auch bei vielen Transporten in Zusammenarbeit mit M&M als europäischer Umschlagplatz dient. „Die Abwicklung ist denkbar simpel: Die Sendung wird an unser Hub in Eichenzell geschickt. Von hier aus geht sie dann gemäß festen Abfahrtsplänen in die Ukraine, nach Russland, Weißrussland, Tunesien oder Marokko. Und die Preise dafür sind transparent und vorab kalkulierbar“, erklärt Bernd Höppner, verantwortlicher Geschäftsführer der CargoLine für Internationales.

Act global – speak local

Damit Stückgut termingerecht auch an die entlegensten Orte gelangt, hat die M&M-Gruppe in langjähriger Aufbauarbeit zahlreiche Tochtergesellschaften gegründet. Kurze, einfache Kommunikationswege sind dabei

Tief im Osten

Als Militzer & Münch Belarus 1992 mit seinen Geschäftsaktivitäten begann, war man ein Pionier in Weißrussland. Seitdem hat sich das Unternehmen mit Hauptsitz in Minsk zu einem der führenden Logistiker des Landes entwickelt und hat heute 14 Niederlassungen. In der Ukraine ist man in Kiew und Odessa ansässig. Und in Russland ist M&M seit 1994 tätig. Hier zählt der Spezialist rund 400 Mitarbeiter an sechs Standorten. Zudem bietet M&M mit einem Kompetenzzentrum im deutschen Stockstadt seinen Kunden umfassende Beratung an, die vom einfachen Transport bis zum Aufbau eigener Produktionsstätten in Russland und den GUS-Staaten reicht.

Leistungen:
Warehousing, Zollmanagement, Projektlogistik, Luft- und Seefracht sowie Landverkehr

Lagerflächen (Auswahl):
in Russland 20.000 Quadratmeter, in Weißrussland in Kürze 2.000 Quadratmeter

der Schlüssel zum Erfolg. „Unsere Mitarbeiter stehen im ständigen Kontakt mit den Kollegen im Ausland. Dabei hilft, dass hier fast jeder fließend Deutsch, Russisch, Englisch und auch Französisch spricht. Zudem arbeiten wir nur mit Spezialisten“, erklärt Thomas Winter. Und die braucht man auch, denn während innerhalb der EU viele Prozesse nach vorgegebenem Schema verlaufen, benötigt man andernorts zum Beispiel ständig irgendein bestimmtes Dokument.

„Vor allem in einem so großen Land wie Russland ticken die Uhren überall anders“, gibt der M&M-Manager zu bedenken. „Aber genau das ist es, was uns auszeichnet: Wir kennen die örtlichen Gegebenheiten und kümmern uns bereits im Vorfeld um alles Notwendige: vom Versicherungsservice über den Zoll bis hin zu möglichen Sondergenehmigungen. Zudem werden jede Sendung und jedes einzelne Dokument geprüft, bevor sie rausgehen.“ Hinzu kommen eigene Mitarbeiter an strategisch wichtigen Grenzübergängen, die eine ordnungsgemäße und zügige Zollabwicklung sicherstellen.

Wie sich spannende Wirtschaftsstandorte weiterentwickeln

Vor Ort zu sein heißt auch, politische Entscheidungen hautnah zu spüren: Mit Beginn des Handelsembargos gegen Russland sank die Menge der Sendungen dorthin spürbar. Derartige Entwicklungen gleichen sich dank der breiten Aufstellung von M&M jedoch rasch wieder aus. So wirken Länder wie Weißrussland oder die Ukraine, die von den Sanktionen nicht betroffen sind, auf Investoren weiterhin attraktiv. Dazu trägt auch der Ausbau der Neuen Seidenstraße bei, in deren Verlauf Weißrussland einen wichtigen Knotenpunkt zwischen Asien und Europa bildet. Grund genug für Militzer & Münch, dort weiter zu investieren – unter anderem in eine 2.000 Quadratmeter große Lagerhalle nördlich von Minsk, die speziell auf den Umschlag von Express- und Stückgut ausgerichtet ist.

Ein spannender Wirtschaftsstandort, mit dem die EU schrittweise auf ein Freihandelsabkommen hinarbeitet, ist auch der Maghreb. Hier ist Militzer & Münch bereits mehr als drei Jahrzehnte beheimatet, wobei der Nischenliebhaber seine Position permanent ausbaut. Immerhin hat sich der Warenaustausch per Lkw innerhalb M&M zwischen Deutschland und Marokko beziehungsweise Deutschland und Tunesien allein im Zeitraum 2015 bis 2018 verdreifacht.

Auch von Belgien, Großbritannien, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal und der Türkei aus bestehen traditionell enge Verbindungen in die Region. Ergo wandern beliebte Handelsgüter wie Stoffe bzw. Textilien permanent hin und her. „Für die perfekte Abwicklung der Sendungen haben wir in Paris extra eine neue Anlage errichtet, da der alte Standort nicht mehr ausreichte, um das Volumen zu handlen“, sagt Thomas Winter. „Außerdem wurde kürzlich unser Status als zugelassener Wirtschaftsbeteiligter in Marokko bestätigt, sodass wir für das Land nun über ein AEO-S-Zertifikat verfügen. Dies ist in der Branche eine Seltenheit.“

Auf Lorbeeren wie diesen möchte sich M&M jedoch nicht ausruhen. So hat sich Thomas Winter einige neue Ziel gesetzt: „Als Unternehmen mit langer Firmengeschichte sind wir vor allem älteren Auftraggebern ein Begriff. Bei jüngeren Generationen ist die Marke indes weniger bekannt – hier müssen wir präsenter werden. Außerdem möchten wir den Kontakt von M&M Deutschland zu den deutschen CargoLine-Partnern intensiveren.“ Angesichts solcher Vorhaben freuen sich alle Beteiligten auf ein weiteres Jahrzehnt erfolgreicher Kooperation.

M&M – Militzer & Münch in Zahlen

1880
gegründet

> 100
Standorte in 27 Ländern

> 2.100
Mitarbeiter weltweit

Circa 120.000
Quadratmeter Lagerhallen und Terminals

Circa 200 Lkw und 300 Trailer
in Weißrussland, Russland und dem Maghreb

www.mumnet.de

Marktführend im Maghreb

Seit 1986 bietet Militzer & Münch Transporte von und nach Nordafrika an. Den Auftakt machte ein Standort in Casablanca (Marokko), dem weitere in Tanger (ebenfalls Marokko) folgten: 2016 kam hier ein großes Zollterminal dazu. In Tunesien begann M&M 1990. Neben Niederlassungen in Sousse und am Flughafen Tunis bereichert ein Logistikterminal im Hafen von Radès das umfangreiche Speditionsgeschäft. Auch in Algerien ist das Unternehmen mit einer eigenen Landesgesellschaft vertreten (seit 2017).

Leistungen:
Warehousing, Zollmanagement, Projektlogistik, Luft- und Seefracht sowie Landverkehr

Lagerflächen:
42.000 Quadratmeter (Marokko), ca. 10.000 Quadratmeter (Tunesien)

Ahoi Stückgut!

CargoLine hat ihr Produktportfolio um „SeaLine“ erweitert. Damit bringt die Kooperation Stückgutsendungen per Seefracht auch auf andere Kontinente oder beschafft sie von dort. One-Stop Shopping wird für Verlader so noch einfacher – und CargoLine zeigt einmal mehr, was in ihr steckt.

Bei Stückguttransporten per Lkw durch ganz Europa ist CargoLine schon lange eine feste Größe im Markt. Nun hat die Kooperation ihre Kernkompetenz aufs Wasser übertragen: Mit dem Produkt SeaLine bietet sie weltweit den Export und Import von Stückgutsendungen per Seefracht an (LCL – Less than Containerload).

Dieses neue Angebot dürfte insbesondere diejenigen Verlader interessieren, die die etablierten Strukturen des Netzwerks für Distribution und Beschaffung im Landverkehr bereits nutzen beziehungsweise mit dem Gedanken spielen, dies zu tun. Sie sind nun in der Lage, ihren Seefrachtbedarf nahtlos über die Häfen Hamburg, Bremen, Rotterdam oder Antwerpen anzuschließen. Die dadurch mögliche gemeinsame Abholung beziehungsweise Anlieferung ihrer Sendungen vereinfacht Abläufe und spart Zeit.

Attraktive Konditionen

Basis des neuen Produkts sind Einkaufsvereinbarungen mit etablierten Anbietern von Sammelcontainertransporten (NVOCC – Non-Vessel Operating Common Carrier) im Im- und Export. Dank der gebündelten Frachtenmengen konnte die für diese Produktentwicklung zuständige Arbeitsgruppe der CargoLine attraktive Konditionen aushandeln, die den Kunden zugutekommen.

Eine wichtige Rolle spielen darüber hinaus zum einen eigene bestehende LCL-Dienste mit Abgangshäfen in China, Indien, Südkorea und Taiwan sowie in Richtung Vereinigte Arabische Emirate und Ägypten, zum andern die Möglichkeit des Co-Loading. Die regelmäßigen Verladungen über die Häfen Hamburg, Bremen, Antwerpen und Rotterdam sorgen dabei für zuverlässige Laufzeiten. Mittel- bis langfristig sieht die Arbeitsgruppe deutliches Potenzial, die eigenen Linien weiter auszubauen.

Skalierbare Mehrwertdienste

Natürlich endet das Angebot der Kooperation nicht bei der Abwicklung des Transports: Je nach Bedarf der Kunden übernimmt der zuständige CargoLine-Partner auch die Verzollung, die Transportversicherung, Kontraktlogistikaufgaben und mehr. One-Stop Shopping wird damit ganz einfach.

„Aber wie kommen Landverkehrsspediteure dazu, auch Seefracht anzubieten? Können die das?“, mag sich der eine oder andere Leser an dieser Stelle fragen.

„Ganz klar: Ja! CargoLine wurde zwar als Netzwerk für Stückguttransporte per Lkw gegründet. Doch viele unserer Partner sind auch in anderen Geschäftsfeldern sehr erfahren und erfolgreich. Dieses Wissen bringen sie zugunsten aller in die Kooperation ein“, erklärt Jörn Peter Struck, Vorsitzender der CargoLine-Geschäftsführung.

Breit gefächerte Kompetenz

So haben es sich die seefrachtversierten CargoLine-Partner BHS in Bremen, Bursped in Hamburg, Interfracht in Pratteln (Schweiz), Koch International in Osnabrück, Rotra in Doesburg (Niederlande) und Schäfer & SIS Interlogistik in Neunkirchen (Siegerland) zur Aufgabe gemacht, die Verbundkollegen bei der Umsetzung von Seefrachtprojekten zu unterstützen.

Im Zuge dessen haben die Köpfe hinter SeaLine die übrigen Kooperationsmitglieder hinsichtlich der Abläufe und Herausforderungen in diesem Bereich geschult, umfangreiche Unterlagen erarbeitet und eine Patenfunktion übernommen, um bei Fragen auf dem kleinen Dienstweg zu helfen. Darüber hinaus können die Partner die operativen Strukturen nutzen, die die Seefracht-Experten in einem transparenten Rahmen geschaffen haben. Sie sind also nicht länger darauf angewiesen, individuelle und damit womöglich teurere Lösungen einzukaufen.

„Die Arbeitsgruppe hatte von Anfang an zwei Ziele: zum einen jedem CargoLiner Zugriff auf

SeaLine – die Vorteile auf einen Blick

- LCL-Stückgut in gewohnt hoher CargoLine-Qualität
- Gemeinsame Abholung oder Anlieferung von Stückgut per Seefracht und per Lkw
- Attraktive Konditionen durch Frachtenbündelung
- Auf Wunsch mit Zusatzleistungen wie:
  - nahtloser Vor- und Nachlauf zum/vom Seehafen
  - Verzollung
  - Transportversicherung
  - maßgeschneiderte Beschaffungs- und Distributionslogistik
  - Kontraktlogistik
  - und mehr

wettbewerbsfähige Einkaufsraten zu ermöglichen. Zum andern wollten wir ihn dazu befähigen, Verlader zu ihrem LCL-Transporten konkret beraten zu können. Dazu gehört auch, dass er ihnen den Mehrwert in Form vereinfachter eigener Abläufe aufzeigt, den wir ihnen durch die Kombination von Land- und Seetransporten anbieten", erklärt Matthias Vogt. Der Leiter der Seefracht-Import-Abteilung der Schäfer & SIS Interlogistik steht zugleich der Arbeitsgruppe Seefracht der Kooperation vor.

Mehr drin, als man denkt

SeaLine ist nicht das erste Produkt, das so entstand. So steckten beispielsweise 2010 die CargoLiner BTG (Bocholt), Finsterwalder (Halle/Saale), Fritz (Heilbronn), Interfracht (Pratteln, Schweiz), Koch (Osnabrück), Lebert (heute Lebert-Noerpel, Kempten), Nellen & Quack (Mönchengladbach), Schäflein (Röthlein) und Wackler (Göppingen) die Köpfe zusammen und machten die übrigen Kooperationsmitglieder fit(ter) in Sachen Kontraktlogistik. Schließlich lag es auch hier nahe, Abläufe und Administration für den Kunden zu vereinfachen, indem Stückguttransporte und Kontraktlogistik aus einer Hand angeboten werden.

„Es zeichnet uns als Kooperation aus, dass jeder Partner über seine eigenen Belange hinaus darüber nachdenkt, wie die Kollegen von seinem Wissen profitieren können und wie dies wiederum das Netzwerk als Ganzes stärkt", ergänzt Struck. „Diesen Umstand haben wir sogar einmal mit dem Claim ‚Mehr drin, als man denkt' auf unserem Wandkalender 2014 zum Ausdruck gebracht. Durch Erweiterungen wie Kontraktlogistik in der Vergangenheit oder jüngst SeaLine stellen wir dies immer wieder unter Beweis. Doch auch in anderer Hinsicht demonstrieren wir, dass in uns mehr steckt, als man gemeinhin von einem mittelständischen Netzwerk erwartet. So zeigen wir auch mit unserer fortschreitenden Digitalisierung, zu der die Einrichtung einer flexiblen IT-Architektur und unsere digitale Spedition Cargoboard gehören, welche internen Potenziale wir haben. Und wie zukunfts- und wettbewerbsfähig wir als Verbund sind!"

Arbeitskreise – aus der Praxis für die Praxis

Bei CargoLine gibt es keinen Elfenbeinturm. Stattdessen existieren zehn Arbeitskreise (AK) und darunter diverse Arbeitsgruppen (AG), in denen sich Praktiker aus den Gesellschafterunternehmen der Kooperation engagieren, sowie Dienstleistungen und Prozesse weiterzuentwickeln.

So hat der

- AK IT die Entwicklung der zukunftsweisenden modularen IT-Architektur des Verbunds gesteuert und die Umsetzung begleitet (siehe auch Artikel „Digitalisierung für Kunden erlebbar machen" ab Seite 6)
- AK Technik das Produkt ThermoLine eingeführt (temperaturgeführte Transporte bei mindestens plus 5 °C)
- AK Marketing & Produktentwicklung gemeinsam mit dem AK Produktion/Hub/Qualität den Service B2CLine (automatische Avisierung und Lieferung an Endkunden) konzipiert und umgesetzt.

Und das sind nur einige Highlights.

Pingpong in Deggendorf

Seit März dieses Jahres beschäftigt die Spedition Graßl im bayerischen Plattling einen Asylbewerber aus Sierra Leone in ihrer Lagerhalle. Die Einstellung war wegen des verschärften Asylrechts nicht einfach, aber der Mühen wert.

Ibrahim Kamara ist begeisterter Tischtennisspieler und richtig gut. Auf Einladung eines Düsseldorfer Klubs kam er im März 2017 aus Sierra Leone zu einem Turnier an den Rhein und reiste anschließend weiter nach Holland, um auch dort zu spielen. Hier erreichte ihn per E-Mail eine entsetzliche Nachricht aus seinem westafrikanischen Heimatland: Ein Freund und Kollege war ermordet worden. Eine Videoaufnahme hing als Warnung an: Sollte er in sein Land zurückkehren, erwarte ihn dort das Gleiche. Daraufhin reiste Kamara, der sich in seinem Land aktiv für die Einhaltung von Menschenrechten engagiert hatte, nach Deutschland zurück, um dort Asyl zu beantragen. So kam er im Dezember 2017 ins Transitzentrum Deggendorf, das bundesweit für die Aufnahme von Menschen aus dem afrikanischen Land zuständig ist.

Die Zeit im heutigen Ankerzentrum und dessen Außenstelle in Plattling war für Kamara keine besonders gute: „Es war sehr voll und deprimierend. Ohne die Hilfe von Menschen aus dem Ort konnte man die Einrichtung nicht verlassen“, erinnert er sich. So ergriff er schon bald die Möglichkeit, in der VHS einen Deutschkurs zu belegen und im örtlichen Kirchenchor zu singen. Hier lernte er hilfsbereite Menschen kennen und bekam rasch Kontakt zu Tischtennisvereinen, die ihn gern als Jugendtrainer aufnahmen. Heute spielt er in Landau, Passau und Deggendorf.

Bürokratische Hürden

Im Mai 2018 durfte Kamara endlich das Transitzentrum verlassen, bekam eine Aufenthaltsgestattung und damit die Erlaubnis, sich einen Job zu suchen. Im September bewarb er sich bei der Spedition Graßl auf eine Teilzeitstelle im Lager und macht dafür gleichzeitig mit finanzieller Hilfe seiner Tischtennisfreunde den Gabelstaplerführerschein. „Sein freundliches und offenes Auftreten und sein persönlicher Einsatz haben mich von Anfang an überzeugt“, sagt Personalleiterin Diana Gegenfurtner und gab ihm den Job. Bevor er aber die Arbeit aufnehmen konnte, musste die zentrale Ausländerbehörde des Landkreises erst noch die „Genehmigung zur Ausübung einer Beschäftigung“ erteilen. Und dies war eine „langwierige Geschichte“, erinnert sich Gegenfurtner. „Der Einstellungsprozess dauerte dadurch fast ein halbes Jahr. Es ging in diesem Fall immer hin und her. In der Tat eine große Herausforderung, aber es hat sich gelohnt“, bemerkt sie lächelnd.

Sierra Leone

… erholt sich nur allmählich von den Folgen eines lang anhaltenden Bürgerkriegs. Wirtschaftlich sind erste Anzeichen eines bescheidenen Aufschwungs zu erkennen, die Menschenrechtslage ist aber nach wie vor prekär. Dreieinhalbtausend Menschen flohen im Jahr 2018 aus Sierra Leone und stellten in anderen Ländern Asylanträge, 412 davon auch in Deutschland. Mit 51 positiven Entscheiden wurden nur 8,35 Prozent aller Neuanträge angenommen, der größte Teil der Antragsteller muss mit einer baldigen Abschiebung rechnen.

Individuelle Hilfe

Ibrahim Kamara arbeitet mittlerweile zur Zufriedenheit aller sechs Stunden pro Tag zum Tariflohn auf einer festen Stelle in der Lagerhalle. Er transportiert die Paletten, räumt auf und macht sauber. Aber er schaut auch danach, dass alle Sendungen ordentlich verladen wurden, und hilft beim täglichen Hallensturz. Er ist mit der körperlich anstrengenden, aber auch vielfältigen Arbeit „sehr zufrieden“, meint der 51-jährige ehemalige IT-Unternehmer. „Wir sind ein internationales Team, und ich fühle mich in der deutschen Sprache jeden Tag wohler“, sagt er nicht ohne Stolz. „Es ist eine Freude zu sehen, wie er an der Aufgabe wächst und sich integriert“, stellt Diana Gegenfurtner fest. „Wirtschaftliches und soziales Engagement gehören zusammen“, ergänzt Inhaber Philipp Graßl. „Lieber engagiere ich mich individuell für einen Menschen, der Hilfe benötigt, statt mein Gewissen mit unpersönlichen Spenden zu beruhigen.“ Ebenso wie für den Mann aus Sierra Leone ist Plattling nun auch für einen auszubildenden Kraftfahrer aus Eritrea zur zweiten Heimat geworden.

Wheels of Steel

Seit über 30 Jahren ist Peter Limmer in der Transportbranche tätig, davon seit 15 Jahren unter anderem für den CargoLine-Partner Kochtrans. Dabei sind selbstständige Fuhrunternehmer mit nur einem Fahrzeug selten geworden. In seiner Freizeit tourt der Münchner mit einem umgebauten Feuerwehrwagen durch Europa.

Was da um die Ecke kommt, fällt richtig auf: ganz in Lila, doppelstöckig, blaugrüne Außensonnenblende, weich abgerundete Frontpartie und zwei antennenartige Peilstäbe vor der kurzen Haube. Die Rede ist von einem Mercedes LAF 710 Baujahr 1967, der – nun ja – leicht verändert wurde. Das ehemalige Feuerwehrfahrzeug ist jetzt ein verrücktes Wohnmobil. Es bekam ein aufgeschweißtes zweites Oberteil von einem Opel Blitz verpasst, obendrauf noch ein Aufstelldach von einem VW-Bus mit knallbuntem Blümchenstoff und Blick in den Himmel. Im Inneren findet man Schnitzereien, Fotos und jede Menge Sticker und Fähnchen von all den Reisezielen. Seit 20 Jahren verbringen der selbstständige Fuhrunternehmer Peter Limmer und seine Frau Petra jeden Urlaub mit ihrem „Lila-Laune-Benz“: 175.000 Kilometer durch Irland, Schottland, Skandinavien, die baltischen Staaten bis runter nach Griechenland und die Türkei sind es geworden.

Der „geborene Rumfahrer“

Wegen seines grellen Mobils und seiner langen Haare halten viele Peter Limmer für einen verspäteten Hippie. Das ist er irgendwie auch, aber mehr noch ein Hard-Rocker. Seine Lieblingsband ist die britische Heavy-Metal-Band Saxon. Die erste LP der Gruppe, die er Anfang der 80er Jahre erworben hatte, hieß „Wheels of Steel“, dies wurde quasi sein Lebensmotto. Denn vier Stahlfelgen unter sich braucht er einfach, um glücklich zu sein. Das gilt nicht nur privat, sondern auch beruflich. Sich selbst sieht er als „geborenen Rumfahrer“.

Mehr als 30 Jahre ist der gelernte Stahlbauschlosser nun schon als selbstständiger Truck-Driver aktiv – davon 15 Jahre unter anderem für den CargoLiner Kochtrans. Während seiner Zivildienstzeit war er Schulbusfahrer. Damals schlug ihm ein Freund vor, einen alten Hanomag für Transporte herzurichten. Hier mal eine Couch abholen, da mal Filmrequisiten transportieren oder für Bekannte einen Umzug machen – das war der Start in seine bis heute ungebrochene selbstständige Existenz.

Vertrauen zählt

Peter Limmer arbeitet ausschließlich im Nahverkehr. An einem typischen Arbeitstag fährt er um vier Uhr früh mit seinem MAN Zwölftonner zu einer Spedition bei Moosburg, die das Regionallager für dm-drogerie markt führt. Deren Münchner Filialen werden komplett von Kochtrans bedient, wobei Peter Limmer seit zehn Jahren stets die dm-Filiale an der Münchener Freiheit beliefert. Dort ist er pünktlich um sechs Uhr und entlädt Kosmetika, Babysachen, Toilettenpapier und Co. – das gesamte Produktsortiment. Anschließend fährt er nach Neufahrn zu Kochtrans und lädt für andere Kunden Stückgut für den Münchener Norden, bis er um 14 Uhr Feierabend hat.

„Es ist zwar jeden Tag die gleiche Tour, aber für mich ist das nicht langweilig“, bemerkt er und ergänzt: „Mir sind vor allem die Beziehung zu den Kunden und das gegenseitige Vertrauen wichtig. Sie kennen mich gut und wissen, dass alles rundläuft – für sie bin ich Kochtrans. Wenn man jedoch mit verschiedenen Fahrern ankommt, geht dieser persönliche Kontakt verloren.“ Neben dieser Konstanz schätzt der 53-Jährige die offene und ehrliche Kommunikation, die er bei Kochtrans erfährt: „Wenn man ein Problem hat oder was braucht, sind immer Menschen da, die einem zuhören und helfen.“

Hobby: Mobile Klassiker

In seiner Freizeit pflegt Peter Limmer seine diversen Oldtimer. Neben dem Benz hat er einen „Buckel“-Volvo von 1956, einen R4 mit Faltdach und mehrere Motorräder. Seine beiden Söhne, Zwillinge, sind im lila Wohnmobil groß geworden. Jetzt sind sie 21 und studieren Jura, Politik und Philosophie. Sein Faible für Oldtimer und das Rumschrauben daran konnte er ihnen „leider“ nicht vererben, „aber das ist völlig okay so“, bemerkt er grinsend, während er seine grüne Kawasaki Z 1000 aus den späten Siebzigern startet.

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 Speditions-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

CargoLine Schwanebeck
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

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

Gate56 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

CargoLine Krautheim
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

HDLV GmbH
76189 Karlsruhe

Klumpp + Müller GmbH & Co. KG
77694 Kehl

CargoLine Aldingen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

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

Schäflein Spedition GmbH
97520 Röthlein

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 Speditions 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

Lazar Logistik Sp. z o.o.
PL-43-187 Orzesze

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

Alle Kontaktdetails und weitere Partner: www.cargoline.de/partner

CargoLine
LogisticsNetwork

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