

Sichern Sie sich ein Stück Logistikgeschichte...

System Alliance – das sind 50 Jahre Logistikgeschichte der ganz besonderen Art. In Kooperationen und Netzwerken wurde das Speditionswesen auf betriebswirtschaftliche Füße gestellt. Ihre Mitglieder – allesamt mittelständische Unternehmen – erfanden und gründeten den ersten privaten Paketdienst Deutschlands und einen der ersten Stückgut-Expressdienste. Sie optimierten betriebliche und speditionelle Abläufe, dachten sich technische und ökonomische Innovationen aus und führten sie anschließend in die Praxis ein. Und sie schufen viele Standards, die bis heute gelten: in EDV, Abrechnung, Planung und Servicequalität. Das Buch „System Alliance – Logistik in der Zeitmaschine“ stellt also eine ganz besondere Form der wirtschaftlichen Zusammenarbeit vor: die mittelständische Kooperation.

ISBN 978-3-574-26070-4

Erhältlich im Buchhandel oder
direkt bei System Alliance unter www.systemalliance.de

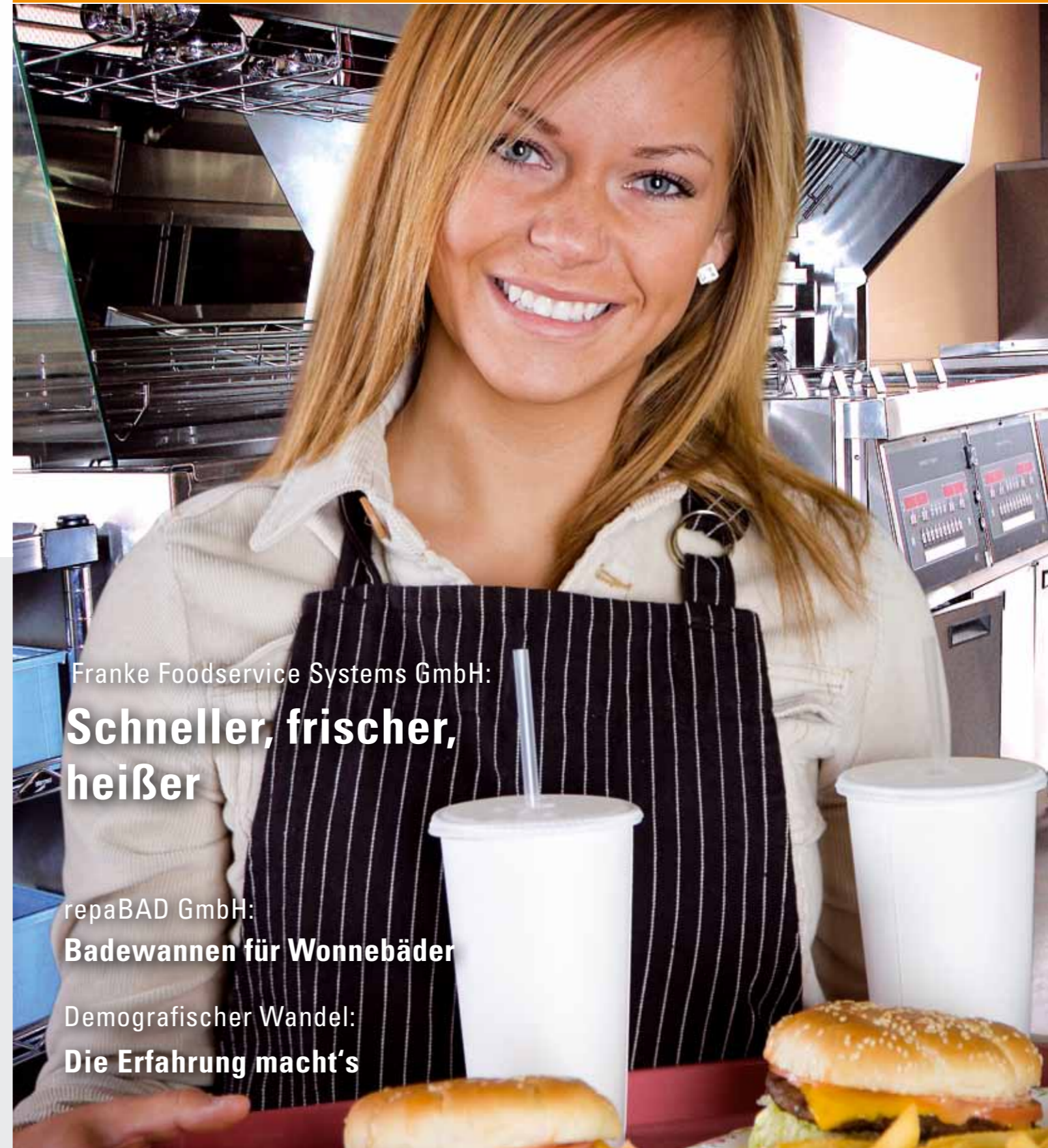


in motion



Das Kunden- und Mitarbeitermagazin der System Alliance

01/2010



Franke Foodservice Systems GmbH:

**Schneller, frischer,
heißer**

repaBAD GmbH:

Badewannen für Wonnebäder

Demografischer Wandel:

Die Erfahrung macht's



Überall in Ihrer Nähe.

- 1 zentraler HUB
- 40 Betriebe bundesweit
- 10.000 Mitarbeiter
- 6.000 Verteilerfahrzeuge
- Über 8,4 Mio. nationale Sendungen*
- Über 3,1 Mio. Tonnage*

* ohne Teilladungen / Ladungen, Stand 2009



Herzlich willkommen liebe Leserin, lieber Leser!



Georg Köhler, Geschäftsführer

Kennen Sie „Daisy“? Gemeint ist hier nicht die Comicfigur „Daisy Duck“ von Walt Disney, sondern das frostige Sturmtief, das im vergangenen Winter ganz Deutschland unter Schnee und Eis begrub. Auch für die Transportbranche hielt „Daisy“ eisige Überraschungen bereit. Die gute Nachricht: Unser Premium Service Thermo verzeichnete dank der klirrenden Kälte ein kräftiges Sendungs-Plus von fast 153 Prozent (Seite 5).

Gestiegen ist in den letzten Jahren auch die Zahl der Schnellrestaurants.

Damit Burger, Pommes & Co. frisch und knusprig serviert werden können, kommt modernste Küchentechnik zum Einsatz. Auf den Seiten 6 und 7 lesen Sie, was die Firma Franke Foodservice Systems so alles auf der Pfanne hat. Um Wannebäder geht es auf den Seiten 8 und 9. Mit ihren hochwertigen Bade- und Duschwannen bedient das schwäbische Familienunternehmen repaBAD höchste Ansprüche an eine ästhetische und funktionale Badkultur. Künftig möchten wir in der „in motion“ auch Themen aufgreifen, die sich mit wichtigen ökonomischen und ökologischen Zukunftsfragen befassen. In der neuen Rubrik „Fokus“ geht es diesmal um den demografischen Wandel und den Fachkräftemangel, der auch in der Speditions- und Logistikbranche zu spüren ist. Durch innovative Personalentwicklungskonzepte geht der Mittelstand hier mit gutem Beispiel voran. Zu den Zukunftsthemen gehört auch die Tourenoptimierung von Linienverkehren. Auf den Seiten 12 und 13 stellen wir Ihnen unseren Partner CargoNetwork vor. Die Spezialisten helfen dabei, Linienverkehre wirtschaftlich zu organisieren. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und freue mich gemeinsam mit Ihnen auf einen wunderbaren Frühling.

Georg Köhler

Georg Köhler
Geschäftsführer der System Alliance GmbH, Niederaula

Inhalt

News/Produkte	
House of Logistics and Mobility: Wissenschaft trifft Wirtschaft	4
Premium Service Thermo: Tief „Daisy“ treibt die Zahlen hoch	5
Premium Service Lieferscheintransfer: Immer den Schein bewahren	5
Titel	
Franke Foodservice Systems GmbH: Schneller, frischer, heißer	6 – 7
Praxis	
repaBAD GmbH: Badewannen für Wannebäder	8 – 9
Fokus	
Demografischer Wandel: Die Erfahrung macht's	10 – 11
Intern	
CargoNetwork: Die Optimierungsspezialisten	12 – 13
Qualitätsranking 2009: Die Bestplatzierten	13
Ulrich Bitterschulte im Gespräch: „Ohne Qualität kein Markenerfolg“	14
Wissenswert	15
Gewinnspiel: Gewinnen Sie den großartigen Pocket-Camcorder Flip Ultra	15

Impressum

Herausgeber:
System Alliance GmbH
Industriestraße 5
36272 Niederaula
Telefon 0 66 25 / 107 - 0
Telefax 0 66 25 / 107 - 499
E-Mail: mail@systemalliance.de
www.systemalliance.de

V.i.S.d.P.:
Georg Köhler, Geschäftsführer System Alliance

Redaktion:
Mainblick – Agentur für Öffentlichkeitsarbeit,
Frankfurt am Main

Konzept, Gestaltung, Bildredaktion und Lektorat:
K2 Werbeagentur GmbH, Frankfurt am Main

Auflage:
7. 200 Stück

Copyright:

© by System Alliance
Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere das Recht auf Verbreitung, Nachdruck von Text und Bild, Übersetzung in Fremdsprachen sowie Vervielfältigung jeder Art durch Fotokopien, Mikrofilm, Funk- und Fernsehsendung für alle veröffentlichten Beiträge einschließlich aller Abbildungen. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Bildquellen:
6, 7: Franke Foodservice Systems, Mainblick
8, 9: repaBAD GmbH

House of Logistics and Mobility: Wissenschaft trifft Wirtschaft

Zukunft auf den Weg bringen – das ist der Auftrag des „House of Logistics and Mobility“ (HOLM). Ab 2012 entsteht auf einem weitläufigen Areal in unmittelbarer Nachbarschaft zum Frankfurter Flughafen ein Gebäudekomplex, der es in sich hat: Auf 20.000 Quadratmetern werden sich Wirtschaft und Wissenschaft in einem kreativen Umfeld begegnen und an gemeinsamen Projekten arbeiten. Als erste deutsche Stückgutkooperation ist die System Alliance der HOLM-Gründungsinitiative beigetreten.



HOLM-Chef Prof. Dr. Stefan Walter und Georg Köhler, Geschäftsführer der System Alliance, üben den Schulterschluss.

„Wir schaffen eine Wissensinfrastruktur für neue Ideen und fördern gleichzeitig die interdisziplinäre Zusammenarbeit“, sagt Prof. Dr. Stefan Walter. Der Logistikexperte ist Geschäftsführer der HOLM-Gründungsinitiative. Gemeinsam mit seinem achtköpfigen Team arbeitet Walter an der Realisierung eines Projektes, das es so in Deutschland noch nicht gegeben hat. Unterstützt wird der umtriebige Wissenschaftler dabei von Politik, Wissenschaft und Wirtschaft. Zu den Förderern gehören unter anderem das Land Hessen, die Stadt Frankfurt und verschiedene Hochschulen aus dem Rhein-Main-Gebiet, die Studiengänge in den Bereichen

Verkehr, Logistik oder Materialfluss anbieten. Die Lehrstühle sollen künftig ihre Zelte im HOLM aufschlagen und dort – zusammen mit Unternehmen und Organisationen aus Verkehr und Logistik – an gemeinsamen Projekten arbeiten. „Das HOLM versteht sich als Keimzelle für Innovationen. Wir bringen unterschiedliche Experten zusammen und schaffen eine Plattform für regen Austausch“, erklärt Walter. Das Konzept gefällt: Bislang haben sich der Gründungsinitiative über 130 Förderer angeschlossen.

Seit Januar 2010 gehört auch die System Alliance dazu – als erste nationale Stückgutkooperation. „Wir sind davon überzeugt, dass sich wichtige Zukunftsfragen nur durch gemeinschaftliches Denken und Anpacken lösen lassen“, begründet System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler das Engagement. „Für unsere mittelständische Kooperation bietet das HOLM viele Anknüpfungspunkte.“ ■ www.holm-frankfurt.de

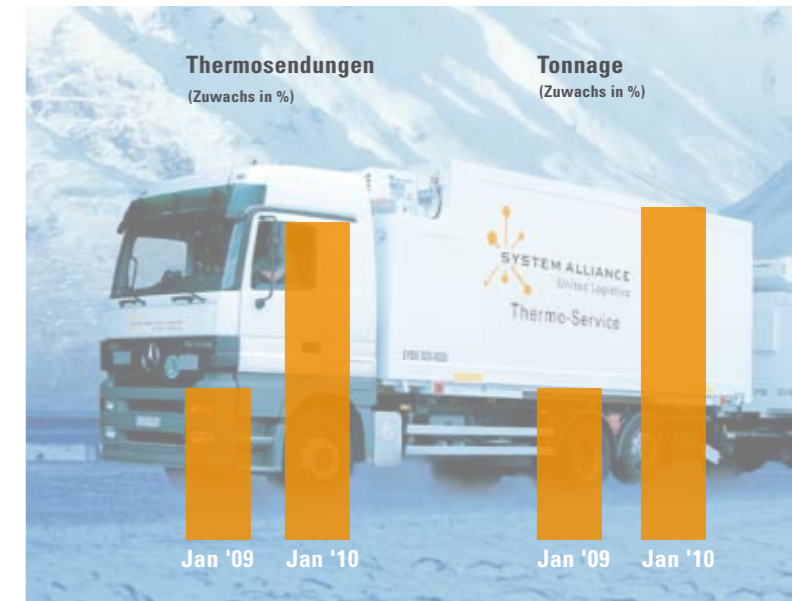
Wer sich für Zukunftsfragen interessiert, sollte das Buch „System Alliance – Logistik in der Zeitmaschine“ lesen. Im Kapitel „Nachlauf“ wagen die Autoren auf 30 Seiten einen Blick in die Zukunft.

- 160 Seiten
- ISBN 978-3-574-26070-4
- Springer Transport Media GmbH
- Preis: 39,80 €



Premium Service Thermo: Tief „Daisy“ treibt die Zahlen hoch

Keine Frage: Der Winter 2009/10 war streng. Tief „Daisy“ brachte Schneechaos und klirrenden Frost. Zeitgleich registrierte System Alliance zwischen November 2009 und Januar 2010 einen deutlichen Zuwachs beim Premium Service Thermo. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum legte die Zahl der temperaturgeführten Sendungen um 152,9 Prozent zu und ihre Tonnage um 144,5 Prozent. Im Vergleich zum ebenfalls recht kalten Januar 2009 fällt für den Januar 2010 der Zuwachs an Thermo-Sendungen mit einem Plus von 210 Prozent (Tonnage: plus 220 Prozent) sogar noch deutlicher aus. „Durch den anhaltenden Frost erkennen immer mehr Kunden die Vorteile temperaturgeführter Transporte. Bei einer Regeltemperatur von +18 Grad Celsius kommen auch temperaturempfindliche Güter ordnungsgemäß an“, bilanziert System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler. ■ www.systemalliance.de



Premium Service Lieferscheintransfer: Immer den Schein bewahren

In der Beziehung zwischen Versendern und Empfängern hat er einen wichtigen Stellenwert: der Lieferschein. Mit dem Premium Service Lieferscheintransfer bietet System Alliance verschiedene Alternativen zur Weitergabe der Lieferscheindaten, die den Informationsfluss optimieren.

Anstatt den Lieferschein in Papierform zu erstellen und ihn an die Verpackungseinheiten anzubringen, hat der Versender beispielsweise die Möglichkeit, die Lieferscheindaten digital zusammen mit dem Speditionsauftrag per elektronischem Datenaustausch (EDI) zu übermitteln. Dafür werden die Lieferscheindaten vom Absender an dessen System Alliance-Partner gesendet und über das Rechenzentrum der System Alliance direkt an die Empfangsbetriebe übertragen, wo sie für die Auslieferung der Sendung ausgedruckt und dem Zustellfahrer mitgegeben werden. Noch kürzer ist der

Weg von Lieferscheindaten, die der Sendung vorauslaufen und per EDI, E-Mail oder Fax direkt beim Empfänger eintreffen – und somit in Kombination mit den Track & Trace-Daten auch eine avisierende Funktion haben. Die ist vor allem für Unternehmen vorteilhaft, die komplexe Beschaffungslogistiksysteme mit mehreren Empfangsstellen unterhalten: Sie können mit dem Premium Service Lieferscheindaten die genau vereinbarten Informationen zu einer Lieferung elektronisch per Schnittstelle bequem in ihre firmeneigenen Warenwirtschaftssysteme übernehmen. Wenn ein Versender noch keine EDI-Anbindung zu System Alliance hat, übernehmen auch die Mitarbeiter der Stückgutkooperation die Erfassung der Lieferscheindaten, um den Datentransfer zum Empfänger sicherzustellen. ■ www.systemalliance.de





München, 1972
– die amerikanische Restaurantkette McDonald's eröffnet europaweit ihr erstes Restaurant. Stiller Star im Hintergrund: Eine Küchenausstattung, in der Pommes frites und Burger in einem damals unbekanntem Rekordtempo zubereitet wurden. Was im Olympia-Jahr begann, ist längst zu einem äußerst erfolgreichen Geschäftsmodell der Franke Foodservice Systems GmbH geworden. Mehr als 3.000 Küchen haben die Spezialisten aus dem badischen Bad Säckingen seitdem an Restaurants der Systemgastronomie geliefert.

„Wir wissen genau, wie man perfekte Pommes frites zubereitet“, ist Karl-Heinz Fuchs überzeugt. „Der Pommes frites-Portionierautomat mit integrierter Waage und Tiefkühlinheit ist eine Erfindung von Franke Foodservice“,

Innovationen für Systemgastronomie

berichtet der Logistics Manager. Dieses Wunderwerk der Küchentechnik nimmt bis zu 36 Kilogramm gefrorener Kartoffelstäbchen auf, um bei Bedarf eine exakt abgewogene Menge direkt in den Frittierkorb abzugeben. Das spart nicht nur Zeit, sondern es steigert auch ganz erheblich die Qualität. Denn das so abgemessene Frittiertgut verwandelt sich in goldgelbe, knusprig gebackene Pommes frites. Erfolgsgeheimnis: die geschlossene Kühlkette.

„Unsere Produkte optimieren wir kontinuierlich. Immer mit dem Ziel, den Gästen von Restaurants der Systemgastronomie in möglichst kurzer Zeit frische und leckere Speisen exakt nach Wunsch zubereiten zu können“, unterstreicht die Marketingverantwortliche Stefanie Eggs das Engagement der „Küchenpioniere“. Und so liest sich auch die Kundenliste des badischen Unternehmens wie ein „Who's who“ der Systemgastronomie: McDonald's, Burger King, Yum! (Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut), Ikea und Vapiano – Produkte aus dem Hause Franke gehen nur an die Branchenführer. „Hierfür haben wir in Bad Säckingen eine Versuchsküche eingerichtet, in der wir mit unseren Kunden ihre eigenen Systemküchen und Standards entwickeln. So können wir überprüfen, dass die Laufwege stimmen“, erklärt Stefanie Eggs. Mit dem optimal für eine rasche Zubereitung ausgelegten Equipment hilft Franke Foodservice Systems den Restaurants, die Qualität ihrer Speisen kontinuierlich zu steigern. Noch schneller, noch frischer, noch individueller – hier werden Trends gesetzt.

Wer den Geschmack der Gäste am besten trifft, verschafft sich Vorteile im hart umkämpften Markt. Seit Jahrzehnten ist das Unternehmen, das auch Standorte in Nordamerika und Asien unterhält, an der Entwicklung von Gastronomieinnovationen wie der „Bridge Operated Plattform“ (BOP) oder der „Whopper Bar“ beteiligt. Ein besonderes Highlight der Unternehmensgeschichte bildete 1989 die Ausrüstung des ersten Hamburger-Restaurants im

Franke Foodservice Systems GmbH:

Schneller, frischer, heißer

gesamten Ostblock. Neben der Küchentechnik ging auch eine Theke mit Rekordmaßen nach Moskau. „Sechs Lkw voll mit Küchentechnik haben wir über die ehemalige DDR nach Russland gebracht“, erinnert sich Karl-Heinz Fuchs. Seit 31 Jahren tüftelt er an den idealen Versandwegen für die Küchenausrüstungen. Rund 16.000 Teile und Geräte für die Küchen der Systemrestaurants lagern am Logistikstandort in Bad Säckingen, wo sie auch konfektioniert und kommissioniert werden. Bis 1993 produzierte Franke am badischen Standort selbst. Mittlerweile stammen die eigengefertigten Edelstahlteile aus einem polnischen Produktionsstandort. Neben der Ausrüstung für den Aufbau und das Re-Modeling – also

Quick Service – für Gast und Restaurant

die komplette Modernisierung – ganzer Systemküchen bildet die Ersatzteilversorgung das zweite Standbein von Franke Foodservice Systems. Jeden Tag verlassen Sendungen mit Kleinteilen wie Messer und Zangen bis hin zu kompletten Grills und Fritteusen Bad Säckingen mit Zielorten in ganz Deutschland und Europa. „Alles ist auf Paletten verpackt und fast alles ist eilig“, berichtet Karl-Heinz Fuchs.



Franke Foodservice Systems GmbH:

- Teil der Franke Group mit weltweit 70 Standorten in 37 Ländern
- 1995 gegründet
- Standorte in Bad Säckingen, Gdynia bei Danzig/Polen (Produktion), Hesham City/China, La Verne und Smyrna/USA
- 150 Mitarbeiter in Bad Säckingen

„Denn wenn die Fritteuse oder die Milkshake-Maschine eines Quick Service Restaurants ausfallen, kostet das Geld“ erklärt der Logistikmanager. Seit Ende 2007 setzen er und sein Team auf den System Alliance-Gesellschafter Streck für den raschen Versand der Waren zu den Restaurants. Dank großer Zuverlässigkeit

und hoher Transportqualität ist die Streck Transportgesellschaft schnell zum Hauspediteur der Spezialisten für Systemküchen aufgestiegen. „Besonders die Premium Services ‚Next Day‘ und ‚Fix‘ sind für uns von entscheidender Bedeutung. Denn angesichts der straff organisierten Abläufe in den Restaurants ist es wichtig, dass der vereinbarte Liefertermin exakt eingehalten wird“, betont Eugen Egle,



Teamleiter Transport / Zoll bei Franke: „Außerdem müssen alle Nahverkehrsfahrzeuge mit Hebebühnen und Hubwagen ausgerüstet sein. Denn unsere Kunden haben keine Laderampen.“ Rund 2.500 Sendungen mit einem Durchschnittsgewicht von 90 Kilogramm transportierte Streck im Jahr 2009 zu deutschen Systemrestaurants. Weitere 2.000 Sendungen hatten Ziele in ganz Europa – bis im entfernten Aserbaidschan. „Täglich holen wir bei Franke zwei Wechselbrücken mit Stückgut ab. In Kombination mit den Retouren und Recycling-Rückläufern sowie der Teilebeschaffung hat sich das Auftragsvolumen seit Beginn unserer Zusammenarbeit kontinuierlich gesteigert“, freut sich Maik Refflinghaus, Vertriebsleiter bei Streck, über die große Zufriedenheit seines Kunden.

■ www.frankefs.eu



Maik Refflinghaus und Karl-Heinz Fuchs

repaBAD GmbH:

Badewannen für Wonnebäder

Mit der Reparatur von Emaille-Badewannen fing 1963 alles an. So entstand der Firmennamen repaBAD. Wenige Jahre später wurden Wanneneinsätze aus Acryl zum Verkaufsschlager. Mittlerweile verschafft das Unternehmen aus dem württembergischen Wendlingen auch mit hochwertigen Spezialanfertigungen im Wellnessbereich Entspannungserlebnisse pur. Die Spedition Diehl organisiert seit zehn Jahren die Distributionslogistik und sorgt dafür, dass Dusch- und Badewannen termingerecht und unversehrt am Bestimmungsort ankommen.

„Im Baumarkt finden Sie unsere Produkte nicht“, erklärt Harald Ege. „Wer ein neues Bad einbauen will, sucht eine Gesamtlösung – und dafür braucht er einen Installateur“, betont der Leiter EDV und Organisation von repaBAD. Der schwäbische Premiumanbieter verfolgt daher eine Vertriebsstrategie über den spezialisierten Fachhandel. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Whirlpools und Dampfbäder, deren anspruchsvolle Technik in ganz Europa von



Manfred Kuhn (Spedition Diehl) und Harald Ege (repaBAD)

einem firmeneigenen Montageservice direkt beim Kunden installiert wird. „Mit unseren Wellnessprodukten sprechen wir eine sehr

Acryl ist so sensibel wie Glas

anspruchsvolle Zielgruppe an, die häufig Einzelstücke von uns anfertigen lässt“, berichtet Gunther Stolz, der das Unternehmen mit seinen

90 Mitarbeitern gemeinsam mit seinem Vater Kurt Stolz als Geschäftsführer leitet. In den Ausstellungsräumen am Wendlinger Firmensitz präsentiert repaBAD Hightech-Bäder, die unter anderem auch Jet-Düsen für Unterwassermassagen enthalten oder heilsame Dämpfe mit unterschiedlichen Aromen

abgeben. Wer will, kann über installierte Leuchtelemente die Wasserfluten in farbiges Licht tauchen, oder auch einen eingebauten iPod-Anschluss nutzen und über integrierte Lautspre-

cher Musik zum Erklingen bringen. „Unsere Kunden suchen außergewöhnlichen Komfort und individuelle Konzepte“, erläutert Gunther Stolz. Mehrfach wurde repaBAD auch für seine innovativen Bäder ausgezeichnet. 2009 erhielt etwa die Konstruktion „Easy-in“ den begehrten „iF product design award“, sowie eine Nominierung für den Designpreis Deutschland. Der Clou, der vom Kölner Büro für Industriedesign Uwe Spannagel entworfenen Dusch- und Badewannenkombination ist: Sie verfügt über eine im Wannenrand eingelassene, wasserdichte Schiebetür, die einen Einstieg auf Fußhöhe



aus 40.000 Bade- und Duschwannen sowie 1.200 Whirlpools und 650 Dampfbäder zu den Kunden. Alles in allem werden so jedes Jahr 18.000 Sendungen kommissioniert und europaweit versendet. Einen Teil der Transporte übernehmen die klassischen Paketdienstleister. Der große Rest – nahezu 14.500 Sendungen mit einem Gesamtgewicht von etwa 300 Tonnen – wird in große Kartonagen oder auf Paletten verpackt und als Stückgut über die Spedition Diehl versendet. Mit seinen nationalen und europaweiten Linienverkehren schafft der System Alliance-Gesellschafter die Verbindungen zu den Märkten. „Die meisten Kunden haben wir in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Aber auch unsere Kunden in Irland, Russland oder Polen erwarten eine pünktliche Lieferung“, begründet Harald Ege die Entschei-

ermöglicht. „Heute bildet das Wellnesssegment einen bedeutenden Umsatzanteil. Vor allem aber sind wir mit unseren Acrylwannen, mit deren Verkauf wir vor 45 Jahren begonnen

14.500 Stückgut-Sendungen pro Jahr

haben, einer der größten Anbieter“, beschreibt Gunther Stolz die aktuelle Situation. Produziert werden rund 160 verschiedene Wannenformen in Auftragsfertigung durch Partnerunternehmen. „Die technisch besonders anspruchsvollen Produkte stellen wir selber her, weil wir nur so unseren hohen Qualitätsanspruch umsetzen können“, sagt Gunther Stolz. Ein Werk in Brigachtal bei Donaueschingen fertigt Whirlpools. Die Dampfbäder wiederum entstehen in Kirchheim unter Teck, wo sich auch das Hauptlager befindet. Jährlich gehen von hier

dung für seinen wichtigsten Logistikpartner. Vor zehn Jahren hat Diehl-Vertriebsexperte Manfred Kuhn den Kunden repaBAD gewonnen. „Wir haben durch unser attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt und übernehmen zudem auch die Retouren. Und als Unternehmen im benachbarten Esslingen bieten wir eine räumliche Nähe und schnelle Kommunikationswege“, beschreibt Manfred Kuhn die gute Geschäftsbeziehung. Die meisten Sendungen, von denen rund 20 Prozent direkt auf Baustellen angeliefert werden,

erreichen die Empfänger innerhalb von 24 Stunden. Harald Ege: „Wir kennen die verlässlichen Laufzeiten bei Diehl und planen so unsere Auslieferung.“ Nur selten ist ein Versand zeitkritisch. „Sehr wichtig ist uns eher die Einhaltung der versprochenen Laufzeiten.“ Gerade bei Baustellenlieferungen wünschen sich viele repaBAD-Kunden, dass ein telefonisches Avis mit einer konkreten

Zeitangabe erfolgt. Und diese Dienstleistung bietet System Alliance mit dem Premium Service Avis. „Zudem müssen unsere Fahrer beim Laden und Transport äußerste Sorgfalt walten lassen und dabei die korrekte Lagerposition der Packstücke beachten“, ergänzt Manfred Kuhn. Die meisten Wannen sind in Kartonagen verpackt, die aufrecht gelagert und mit Hebebühne und Hubwagen ausgeliefert werden. Die Tatsache, dass ein Karton nur zwischen zehn und 30 Kilogramm wiegt, darf die Fahrer nicht dazu verleiten, ihn mal rasch zu schultern. Zwar sind die Kanten und Ränder der Wannen in Schaumstoff gelagert, doch Acryl ist so sensibel wie Glas. „Bei Diehl sind unsere Wannen in den besten Händen“, beschreibt Harald Ege die Zusammenarbeit mit dem System Alliance-Gesellschafter. ■ www.repaBAD.com

repaBAD GmbH:

- 1963 gegründet
- Zu 100 % in Familienbesitz
- 90 Mitarbeiter
- Standorte in Wendlingen, Kirchheim unter Teck und Brigachtal (bei Donaueschingen),
- Produkte: Badewannen, Duschwannen, Whirlpools, Dampfbäder, Spa-Pools, Wanne-auf-Wanne-Systeme

Demografischer Wandel:

Die Erfahrung macht's

Ein Gespenst geht um in Deutschland – das Gespenst des demografischen Wandels. Zahlreiche Studien kommen zu düsteren Prognosen für die deutsche Wirtschaft. Tenor: Die Deutschen werden immer älter, immer weniger Menschen arbeiten, die Fachkräfte werden knapp. Und das Bruttoinlandsprodukt – die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit – schrumpft zwangsläufig. Doch wer rechtzeitig die Segel auf den richtigen Kurs setzt, kann sein Unternehmen in ruhiges Fahrwasser steuern.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Die deutsche Bevölkerung schrumpft. Seit Jahren unaufhaltsam, trotz Zuwanderung. Immer weniger junge Menschen stehen immer mehr Alten gegenüber, die Alterspyramide steht Kopf. Für die Unternehmen heißt das, dass schon bald nicht mehr die 35- bis 49-Jährigen die größte Gruppe unter ihren Beschäftigten sein werden. Rund um das Jahr 2015 rechnen Forscher damit, dass die 50- bis 64-Jährigen in der Überzahl sein werden. Wenn man diese Entwicklung konsequent zu Ende denkt, wirken solche Personalstrategien kurzsichtig, die nur darauf abzielen, mit jungen hochqualifizierten Mitarbeitern produktiver zu arbeiten, um so Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Denn es gibt zu wenig junge Fachkräfte. Die Szenarien der Wirtschaftswissenschaftler sind eindeutig: Eine schrumpfende Erwerbsbevölkerung – so heißen die Berufstätigen im Wissenschaftsdeutsch – zieht unausweichlich den Rückgang

der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit nach sich. Eine Entwicklung, die auch durch mehr Zuwanderung nicht aufzuhalten ist. Im letzten Jahrzehnt konnte so, laut Statistik, die Abnahme der Bevölkerung nur verlangsamt werden. Manche „Propheten“, wie etwa die Autoren des „Focus“, rechnen deshalb mit

einem „Krieg“ um die jungen Hochqualifizierten. Denn für sie ist der Fachkräftemangel unausweichlich. Schließlich steigen, parallel zum Schrumpfen der Bevölkerung aufgrund des anhaltenden Strukturwandels hin zur Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft, die

Anforderungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ständig. So wird nach Ansicht des Hamburger Zukunftsforschers Horst Opaschowski bald die Hälfte der Beschäftigten doppelt so viel verdienen wie heute – aber auch dreimal so viel leisten müssen. Die Vorboten dieser Entwicklung zeigen sich bereits.

Laut einer Umfrage der VerkehrsRundschau in der Speditions- und Logistikbranche mussten bereits 2008 und 2009 zahlreiche Lehrstellen offen bleiben, weil sich keine Bewerber fanden. Und im vergangenen Jahr starteten sogar noch einmal rund ein Viertel weniger Auszubildende

in den Job als noch ein Jahr zuvor. Grund genug für die Unternehmen der Branche, mit den gängigen Vorurteilen über das Älterwerden zu brechen und verstärkt auf ihre älter werdende Belegschaft zu setzen. Denn die langjährigen Mitarbeiter bieten ihren Arbeitgebern auch eine ganze Reihe von Vorteilen. Mit der Erfahrung vieler Berufsjahre haben sie sich eine verlässliche Urteilsfähigkeit erworben und ein hohes Maß an sozialer Kompetenz erreicht. Kurz vor dem Ausscheiden aus dem Berufsleben befinden sich darüber hinaus ihre Fachkenntnisse auf dem höchsten Stand. Ausgeklügelte Weiterbildungs- und Personalentwicklungskonzepte helfen ihnen dabei, stets auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Und die Erkenntnisse

Viele Lehrstellen bleiben offen



Demografischer Wandel:

Als demografischen Wandel bezeichnen Wissenschaftler die Verschiebung der Altersstruktur in der Gesellschaft. Heute bilden die zwischen 30- und 49-Jährigen die größte Gruppe. In wenigen Jahren werden die über 50-Jährigen den stärksten Anteil ausmachen. Brisant ist die Entwicklung deshalb, weil dann etwa genauso viele Menschen im Ruhestand sein werden wie aktiv im Arbeitsleben stehen.

der modernen Arbeitsorganisation und Arbeitspsychologie ermöglichen es sogar, den negativen Folgen des Älterwerdens für die berufliche Leistungsfähigkeit entgegenzuwirken: Neue Modelle altersdifferenzierter Arbeitszeiten und Tätigkeitsprofile setzen die zur Verfügung stehenden Fähigkeiten optimal ein. Wer auf allzu hierarchische Führungsstrukturen verzichtet, erspart seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern leistungshemmende Stressfaktoren. Und wer darüber hinaus ihren Handlungsspielraum vergrößert, soziale Unterstützung gewährt und vermehrt Beteiligungsmöglichkeiten schafft, betreibt

Wer früher schon an später denkt, bemüht sich auch durch alle Krisen hindurch, seine Mitarbeiter an sich zu binden. Denn wenn sich das Wirtschaftsklima wieder aufhellt, zahlen sich

Der Mittelstand ist gut gerüstet

– so die Arbeitspsychologen – sogar aktive Gesundheitsförderung. Der wichtigste Faktor für die Entwicklung des eigenen Personals ist und bleibt aber die Aus- und Weiterbildung. Nur Unternehmen, die ihre Mitarbeiter in allen Altersgruppen und auf allen Qualifikationsebenen gezielt und individuell fördern, sichern sich deren optimale Leistungsfähigkeit. Berufsbegleitende Bildungsmodelle wie das Duale Studium verzahnen frühzeitig Theorie und Praxis. Weiterbildungsprogramme, die exakt auf den Bedarf des Unternehmens zugeschnitten sind, fördern die Innovationskraft und tragen so dazu bei, Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

die Investitionen in die Qualifikation des eigenen Personals aus. Loyalität auf beiden Seiten lohnt sich. Der Mittelstand ist also gut gerüstet für den demografischen Wandel. Denn was Zukunftsforscher als Strategien für die nächsten Jahrzehnte empfehlen, entspricht in weiten Teilen den Tugenden der mittelständischen Familienunternehmen. Sie übernehmen ihre Auszubildenden, wann immer es geht, bilden sie zu Führungskräften fort und stehen meist bis zum Eintritt in den Ruhestand fest zu ihnen. Weil es ihrer Unternehmenskultur entspricht und aus Verantwortung für die Gesellschaft.

■ www.arbeit-demografie.nrw.de

CargoNetwork: Die Optimierungsspezialisten

In der Welt der Logistik sind optimierte Touren das A und O. In der Praxis bedeutet dies: Jeder Tag bietet neue Herausforderungen und fragt nach neuen Lösungen. Wie das funktioniert, lässt sich anhand der Arbeitsweise von CargoNetwork beschreiben.

Der frei agierende Systemcarrier – der wie System Alliance seinen Sitz in Niederaula hat – hilft dabei, dass Transportbewegungen sinnvoll reduziert werden. Der Arbeitsauftrag lässt sich in zwei Worte fassen: „Leerfahrten vermeiden“. In der Alltagspraxis werden deshalb spezielles Know-how und langjährige Erfahrung so miteinander kombiniert, dass alle Transporte kosteneffizient durchgeführt werden können. Die kleinste „Sendung“ ist dabei ein Ladungsträger – die Wechselbrücke,

von denen allein CargoNetwork 620 Stück zur Verfügung stellt. Für alle im System einbezogenen Gliederzüge (Lkw) heißt das: Bei den auf Monatsbasis vereinbarten Fahrten mit fest definierten und streng getakteten Zeitfenstern bewegen Lkw und Anhänger zusammen immer zwei Wechselbrücken, um einen wirtschaftlich und ökologisch sinnvollen Einsatz zu gewährleisten. Doch das ist nicht alles. Bei der Planung der täglichen Linienverkehre versuchen die Optimierungsspezialisten, die Ladungsausgänge an einem Standort mit derselben Zahl an Eingangsverkehren zu kombinieren, damit sogenannte „paarige“ Linien

Arbeitsauftrag: „Leerfahrten vermeiden“

entstehen. Ein vereinfachendes Beispiel: Sind bei einem Linienverkehr von A nach B die Rückfahrten nicht ausgelastet, werden die

Lkw von B über den Standort C nach A geführt, um weitere Rückladung aufzunehmen. Von den so eingesparten Leerkilometern profitieren dann alle Beteiligten. Dabei stehen die Optimierungspotenziale nicht nur den zehn CargoNetwork-Gesellschaftern zur Verfügung – darunter viele in der System Alliance organisierte Unternehmen. Seit 2002 steht das Dienstleistungsangebot auch Drittkunden im Speditions- und Paketdienstbereich offen. Sie tragen über ihre Aufträge zu einer erhöhten Auslastungsquote bei. Ein weiterer Service der Optimierungsprofis: Im Internet führen sie aktuelle, kurzfristig abrufbare Leerkapazitäten

auf. Geordert werden die sogenannten Charteraufträge über die Serviceabteilung, die 24 Stunden im Einsatz ist.

Zur System Alliance stehen die Tourenoptimierer in einem besonderen Verhältnis: Als Generaldienstleister organisiert CargoNetwork täglich von montags bis freitags alle 120 nationalen Linienaufträge vom HUB in Niederaula – das entspricht rund 30 Prozent aller täglichen CargoNetwork-Touren. Darüber hinaus organisiert CargoNetwork für System Alliance auch den Ausgang der Überhangwechselbrücken, die bis 23 Uhr gemeldet und dann am nächsten Morgen, gleichfalls innerhalb der vorgegebenen Zeitschranken, zugestellt werden.

■ www.cargonetwork.de



Auf ein Wort ...

Jürgen Klein, Geschäftsführer CargoNetwork GmbH & Co. KG

Wie funktioniert CargoNetwork?

Als Spezialisten für Tourenoptimierung sorgen wir dafür, dass Wechselbrücken auf dem schnellsten und sichersten Weg ihr Ziel erreichen. Wir wissen nicht im Detail, was in den Wechselbrücken geladen ist. Wir erhalten sie im verplombten Zustand und geben sie auch so wieder ab. Dabei sind wir am Markt neutral und haben keine Berührungängste gegenüber irgendwelchen Marktteilnehmern – sei es bei Speditions-

oder Paketdienstunternehmen, sei es bei den Transportunternehmen. Von unserer Neutralität profitieren alle Seiten gleichermaßen.

Welche aktuellen Trends registrieren Sie?

Im letzten Jahr gab es zahlreiche Überkapazitäten von Laderaum. Doch gerade im Hinblick auf die verringerte Gesamttransportmenge konnten und können wir besonders flexible Servicelösungen anbieten. Man könnte also sagen: In Sachen Anpassung sind wir „Weltmeister“.

Wie ist Ihr Verhältnis zu System Alliance?

Seit unseren Anfängen vor 13 Jahren hat sich eine langfristige Partnerschaft entwickelt – auch zu einzelnen Gesellschaftern von System Alliance. Alle kennen sich gut, und jeder schätzt die Kompetenzen des anderen. System Alliance ist außerdem Anteilseigner bei CargoNetwork.



1. Platz:
Axthelm + Zufall (Nohra)



2. Platz:
Hellmann Worldwide Logistics (Krostitz)

Zu Jahresbeginn steigt in den Betrieben der System Alliance regelmäßig die Spannung. Immer dann, wenn die Jahresrangliste der

Qualitätsranking 2009: Die Bestplatzierten

besten Regionalbetriebe erscheint. Erstellt wird sie auf Basis der statistischen Kennzahlen des Netzwerks. „In diesem Jahr war das Jahresranking spannend wie noch nie“, ist Raimund Hornung von Axthelm + Zufall in Nohra begeistert. „Qualität ist Teamarbeit. Viele Schultern tragen unser Qualitätskonzept und alle kennen die Inhalte“, erklärt der Bereichsleiter Nationale Spedition beim thüringischen Ranking-Ersten stolz. Auf dem zweiten Platz landete Hellmann Worldwide Logistics in Krostitz. „Wir legen größten Wert auf kurze Wege in der Kommunikation zwischen den Fachabteilungen. Aktuelle Ergebnisse werden sofort besprochen und nicht erst, wenn das Monatsranking vorliegt“, verrät der Qualitätsbeauftragte Walter Wojna über die Arbeit im

sächsischen Regionalbetrieb. Mit einem klaren Konzept hat Streck in Freiburg den dritten Platz der Jahresrangliste erobert: „Wichtig ist die Einbindung aller Mitarbeiter, deren Zuständigkeiten klar definiert sein müssen“, betont Speditionsleiter Sven Rauchholz. „Dabei haben die Führungsverantwortlichen eine besondere Vorbildfunktion für die Nachwuchsmitarbeiter.“

■ www.systemalliance.de



3. Platz:
Streck (Freiburg)

Ulrich Bitterschulte im Gespräch: „Ohne Qualität kein Markterfolg“

Ulrich Bitterschulte hat das Speditionsgeschäft von der Pike auf gelernt. Der 52-jährige Westfale ist bei der Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG unter anderem für das nationale Stückgutgeschäft verantwortlich. Der passionierte Motorradfahrer gehört dem Aufsichtsrat der System Alliance an.



Ulrich Bitterschulte (Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG)

Im Stückgutmarkt tobt ein harter Preiskampf. Warum sollten Verladere ihre Sendungen der System Alliance überlassen?

Weil wir in einer unglaublich hohen Qualität produzieren – und das flächendeckend. Natürlich spielt der Preis eine wichtige Rolle. Das spüren unsere Vertriebsmitarbeiter jeden Tag. Der Kosten-Nutzen-Aspekt ist wichtiger denn

onieren und jeder an seinem Platz sein Bestes gibt. Viele Verladere sind zudem international aufgestellt. Sie legen Wert auf definierte Schnittstellen und einen barrierefreien Zugang zu ihren globalen Märkten.

Was bedeutet das konkret?

Ganz einfach: In einer mittelständischen Kooperation wie der System Alliance bringt jeder

Standards auf einem exzellenten Niveau. Unser Netzwerk gehört ganz sicher zu den besten im Lande.

Ist Qualität das Zünglein an der Waage?

Qualität ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für unser Netzwerk. Seit den Anfängen der System Alliance im Jahr 2001 haben wir uns ständig weiterentwickelt. Was aber vor allem zählt, ist eine nachhaltige Systemstabilität. Die Kunden müssen sich darauf verlassen können, dass bei uns ein Rad ins andere greift, dass alle Prozesse reibungslos funkti-

Rhenus beispielsweise unsere internationalen Sendungen ein. Gleichzeitig organisieren wir die internationale Beschaffung über System Alliance. Manche Gesellschafter sind stark in Süd- oder Osteuropa und fungieren teilweise als Gateway. Andere wiederum unterhalten gute Verbindungen nach Skandinavien. Diese Form der Zusammenarbeit ist nur möglich, weil wir uns kennen und einander vertrauen.

Vertrauen als Geschäftsgrundlage? Das klingt altmodisch.

Das sehe ich anders. In einer Kooperation muss sich jeder blind auf den anderen verlassen können. Das hat viel mit jener Art von Unternehmenskultur zu tun, wie sie vor allem bei Mittelständlern zu finden ist. Doch unabhängig davon arbeiten wir auch nach einem gemeinsam verabschiedeten Regelwerk, in dem alle Prozesse minutiös beschrieben sind. Das passen wir regelmäßig den Anforderungen des Marktes an.

Apropos Markt. Wo steht die System Alliance in fünf Jahren?

Ich bin Logistiker und kein Hellseher. Aber fest steht, dass wir zu den stabilsten Netzwerken in Deutschland gehören. Diese Stabilität haben wir uns über Jahre hinweg erarbeitet. Durch die globale Wirtschaftskrise fand und findet außerdem eine Marktberreinigung statt. Davon profitieren wir.

■ www.systemalliance.de

„Jeder bringt seine Stärken ein“

je. Doch gerade in Zeiten wie diesen gibt es ohne Qualität keinen Markterfolg. Unsere Regionalbetriebe stehen für einheitliche

Partner seine Stärken auf den internationalen Märkten ein und stellt diese dem gesamten System zur Verfügung. So speisen wir von

Wissenswert:

Häufig gestellte Fragen und Antworten zu System Alliance

Welche Besonderheit bietet der Premium Service Lieferscheinttransfer von System Alliance?

Der Premium Service Lieferscheinttransfer bietet Versendern die Möglichkeit, die Lieferscheindaten digital zusammen mit dem Speditionsauftrag vorab elektronisch zu übertragen. Empfänger können diese Informationen zu einer Lieferung daher über eine Schnittstelle bequem in ihre firmeneigenen Warenwirtschaftssysteme übernehmen.

Wie viele Linienaufträge verlassen täglich den HUB von System Alliance in Niederaula?

Für System Alliance organisiert CargoNetwork montags bis freitags täglich 120 Linienaufträge in die Regionalbetriebe der Stückgutkooperation. Bei besonders hohem Sendungsaufkommen stellt der Dienstleister zudem weitere Überhangwechselbrücken bereit.

Welche Stellung nimmt System Alliance im HOLM ein?

Als erste nationale Stückgutkooperation ist System Alliance Mitglied des House of Logistics and Mobility (HOLM). Die Gründerinitiative vernetzt Hochschulen, Wirtschaft und die Öffentliche Hand mit internationalen Partnern und trägt so zur Entstehung von Innovationen bei.

Wodurch ermöglicht es der Premium Service Thermo, Sendungen frostfrei zu transportieren?

Mit dem Premium Service Thermo können Versender empfindliche Güter temperaturgeführt transportieren lassen. Dabei wird im Hauptlauf über eine Regeltemperatur von +18 Grad Celsius sichergestellt, dass alle frostsensiblen Waren der Kälte trotzen und ihr Ziel unverseht erreichen. Im Vor- und Nachlauf der Transporte sorgen geprüfte Mehrweg-Thermoschutzhauben für passiven Temperaturschutz.

Gewinnspiel:

Klein, aber oho – Gewinnen Sie den großartigen Pocket-Camcorder Flip Ultra!

Wer die „in motion“ mit scharfem Blick gelesen hat, kann jetzt dieses Glanzstück technischer Raffinesse im Taschenformat gewinnen!

Um wie viel Prozent hat der Premium Service Thermo im Januar 2010 gegenüber dem Januar 2009 bei der Sendungsanzahl zugelegt?

- a) 70 Prozent
- b) 130 Prozent
- c) 210 Prozent

Videos spontan in bester HD-Qualität aufnehmen, im Handumdrehen per USB-Stick auf Ihren PC laden und die schönsten Momente des Lebens noch einmal genießen – das ist der Flip Ultra. Durch das translektive TFT-Display und die bedienerfreundlichen Tasten macht ihm in Sachen einfacher Handhabung so schnell keiner etwas vor. Er ist der Pionier unter den Mini-Camcordern und liefert mit einer Aufnahmezeit von bis zu 120 Minuten die perfekte Grundlage für lange FilmSessions.



Wollen Sie Filmstar Ihrer eigenen Videoproduktion werden? Dann schicken Sie uns die richtige Lösung unter Angabe Ihrer Daten (Name, E-Mail, Adresse, Telefon) per E-Mail an:

gewinnspiel@k2werbeagentur.de

Sie können natürlich auch eine Postkarte schicken: K2 Werbeagentur GmbH, Schweizer Straße 102 H, 60594 Frankfurt am Main

Einsendeschluss ist der 10. Mai 2010. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir danken allen Teilnehmern unserer Verlosung der Ausgabe 04/09 und gratulieren Klaus Sehrig (Beck Gewürze und Additive); Hans-Dieter Dörflinger (DigiPos Store Service), Thomas Traub (RAYHER HOBBY), Michael Scholz (IC Medienhaus), Oliver Sikanowicz (Festo), Werner Plicht (Hellmann Worldwide Logistics), Stefan Bierwisch, Sven Gräfungholt (Friedrich Zufall), Sandra Morgenweg (Raben Logistics Germany) und Andreas Lerch (Rhenus Freight Logistics) zu einem Exemplar von „Logistik in der Zeitmaschine“. Wir wünschen viel Spaß!