

in motion



SYSTEM ALLIANCE
United Logistics

Das Kunden- und Mitarbeitermagazin der System Alliance

03/2009

SAHCO Hesslein GmbH & Co. KG:

**Schöner leben
mit schönen Stoffen**

GABA GmbH:

**Morgens aronal,
abends elmex**

Waldemar Behn GmbH:

Norddeutsche Originale



Überall in Ihrer Nähe.

- 1 zentraler HUB
- 40 Betriebe bundesweit
- 10.000 Mitarbeiter
- 6.000 Verteilerfahrzeuge
- Über 9,4 Mio. nationale Sendungen *
- Über 3,5 Mio. Tonnage *

* ohne Teilladungen / Ladungen, Stand 2008



Herzlich willkommen liebe Leserin, lieber Leser!



Georg Köhler, Geschäftsführer

System Alliance ist eine der führenden deutschen Stückgutkooperationen. Die Gesellschafter unseres nationalen Transportnetzwerks sind auch international sehr erfolgreich. Und das nicht nur im klassischen Landverkehr, sondern auch in den Bereichen Luft- und Seefracht. Regional verankert und global vernetzt sorgen sie dafür, dass Waren- und Güterströme rund um den Globus reibungslos funktionieren.

Wer global aufgestellt ist, hat auch international erfolgreiche Kunden. Das wird in dieser Ausgabe der „in motion“

besonders deutlich: So erzählen wir in unserer Titelgeschichte auf den Seiten 6 und 7 von einem fränkischen Unternehmen, dessen Stoff-Kreationen weltweit wegen ihrer hohen Qualität geschätzt werden. Die Wohntextilien der Firma SAHCO werden in den bekanntesten Webereien Europas gefertigt und von der Nürnberger Niederlassung der Raben Logistics Germany beschafft.

Auch die Produkte der GABA GmbH sind weltweit in aller Munde: Mit den bekannten Zahnpastamarken aronal, elmex und meridol gehört das Unternehmen in der Colgate-Gruppe zu den Weltmarktführern im Bereich der Zahnpflegeprodukte. Auf den Seiten 8 und 9 lesen Sie, welche logistischen Herausforderungen die Streck Transportgesellschaft als Hausspediteur meistert.

Und auch die nächste Doppelseite (10 und 11) widmen wir einer Marke, deren Bekanntheit weit über die deutschen Grenzen hinaus strahlt. Es geht um den „Kleinen Feigling“. Die beliebte Fun-Spirituose der Waldemar Behn GmbH erfreut sich in vielen geselligen Runden großer Beliebtheit.

Interessant finde ich übrigens, dass es sich bei allen genannten Unternehmen um Mittelständler handelt – genau wie bei unseren Gesellschaftern und Systempartnern. Viel Spaß beim Lesen!

Georg Köhler

Geschäftsführer der System Alliance GmbH, Niederaula

Inhalt

News/Produkte

transport logistic 2009: Positive Signale aus München	4
Kunze GmbH: Von Karlsruhe nach Karlsdorf	5
Transland Spedition GmbH: Jubiläum am Umzugstag	5
Premium Service (Quick-) Nachnahme: Sichere Kaufabwicklung	5

Titel

SAHCO Hesslein GmbH & Co. KG : Schöner leben mit schönen Stoffen	6 – 7
--	-------

Praxis

GABA GmbH: Morgens aronal, abends elmex	8 – 9
Waldemar Behn GmbH: Norddeutsche Originale	10 – 11

Europa

ATLAS AES: Ratschläge für die elektronische Ausfuhr	12
„Premium Heavy“ von SystemPlus: Gewichtige Argumente	12

Intern

Kiss: Neubau setzt Streck in Szene	13
Neuer Systempartner in Kempten: Lebert verteilt im Allgäu	13
Kay Espy im Gespräch: „Wir bleiben auf dem richtigen Weg“	14
Wissenswert	15
Gewinnspiel: Gewinnen Sie ein Überraschungspaket	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

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:

Titel, 6, 7: SAHCO; 8, 9: GABA; 10, 11: Waldemar Behn



transport logistic 2009:

Positive Signale aus München

Gut besucht war der Stand von System Alliance und der Partner SystemPlus, System Alliance Europe und CargoNetwork auf der diesjährigen transport logistic in München. Auf der 270 Quadratmeter großen Präsentationsfläche mit ihren unterschiedlichen Bereichen waren anregende Gespräche an der Tagesordnung.

Noch größer als bisher präsentierte sich die bedeutendste Fachmesse des Transport- und Logistikgewerbes vom 11. bis zum 15. Mai auf dem Gelände der Neuen Messe München. So wurde die Ausstellungsfläche diesmal um zwei zusätzliche Hallen erweitert. Und auch die Besucherzahl erreichte einen neuen Rekord: 48.000 Fachbesucher zog es in die Stadt an der Isar.

Ein Trend, den auch System Alliance ausgemacht hat. Im Gesprächsgarten und in den Gesprächsräumen knüpften die Marketing-Experten und Vertriebspezialisten eine Vielzahl neuer Kontakte. Und auch zahlreiche Kunden der Gesellschafter und Partnerbetriebe machten sich auf den Weg nach München. „Hier können wir Verhandlungen, die wir zu Hause begonnen haben, auf neutralem Boden voranbringen.

Der Stand bietet einfach eine sehr produktive Gesprächsbasis“, berichtet Günter Sieber, Verkaufsleiter bei der Honold Logistik Gruppe. Deshalb hat er die Möglichkeiten umfassend ausgeschöpft und sich mit vielen Kunden am System Alliance-Stand getroffen. Ein deutliches Zeichen dafür, dass sich die nationale Stückgutkooperation trotz oder gerade wegen der Wirtschaftskrise eines breiten Interesses erfreute, setzte auch das

Pressegespräch. Für den Gedankenaustausch von System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler und dem Aufsichtsratsvorsitzenden Klaus Hellmann mit den Vertreterinnen und Vertretern der Fachpresse musste sogar der eigens von der Standfläche abgeteilte Bereich erweitert werden. Im Verlauf der Veranstaltung wies Georg Köhler auf die Stabilität des Transportnetzwerkes hin: „Unsere Partnerbetriebe sind in ihren Regionen bestens verankert und allesamt lokale Größen – die bringt nichts so leicht ins Wanken“, zeigte er sich überzeugt. Und Klaus Hellmann bekräftigte: „Als mittelständisches Unternehmen sind wir so eng mit unseren Kunden verbunden. Das sind gewachsene Beziehungen.“

Auch in der Happy Hour am späten Nachmittag entwickelte sich der System Alliance-Stand zum echten Publikumsmagneten: Leckere Cocktails und das tägliche Gewinnspiel mit tollen Preisen aus dem Bereich der Unterhaltungselektronik sorgten für allerbeste Stimmung, während Dr. Feelgood jr. mit seinem samtweichen Gesang und einem breiten Repertoire an Blues- und Jazzmelodien eine entspannte Atmosphäre zauberte. Alle Beteiligten – Gesellschafter, Aufsichtsrat und Vertriebsprofis – waren sich einig über den erfolgreichen Messeauftritt der System Alliance United Logistics.





Transland Spedition GmbH: Jubiläum am Umzugstag

Am 1. Mai – exakt am Tag des 30-jährigen Firmenjubiläums – ist die Transland Spedition von Herborn-Seelbach an ihren neuen Standort in Haiger-Kalteiche umgezogen. An einem einzigen Wochenende brachten alle 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemeinsam die Büroeinrichtungen und Computersysteme in das neue Terminal. „Hier haben wir Wachstumssicherheit für die nächsten 15 Jahre“, freut sich Maja Stegmann, kaufmännische Leiterin bei Transland. Der ehemalige Standort in Herborn dient jetzt als zusätzliches Logistiklager.

Neue Adresse: Transland Spedition GmbH, Kalteiche-Ring 47, 35708 Haiger, Tel.: 02773/9166-0, www.transland.de

Kunze GmbH: Von Karlsruhe nach Karlsdorf

Auch die Spedition Kunze hat in diesem Frühjahr ihr neues 5.500 Quadratmeter großes Umschlagterminal in Karlsdorf-Neuthard bezogen. Die neue Niederlassung hat die Speditionsaktivitäten der alten Kunze-Standorte in Karlsruhe und Ettlingen übernommen. „Die neue Anlage bietet die Möglichkeiten, weiter zu expandieren“, berichtet Christoph Zimpel, Geschäftsführer der Spedition Kunze. Rund 190 Mitarbeiter arbeiten in Karlsdorf, 15 weitere bleiben am Standort Karlsruhe, der seitdem als Lager genutzt wird.



Neue Adresse:
Spedition Kunze GmbH
Simon-Hegele-Straße 5
76689 Karlsdorf-Neuthard
Tel.: 07251/9292-0
www.kunze.de

Premium Service (Quick-)Nachnahme: Sichere Kaufabwicklung

Für Versender, die – etwa im Internethandel – eine besonders sichere Transportoption benötigen, hat System Alliance den Premium Service Nachnahme im Programm. Hier zahlt der Kunde direkt beim Zusteller. Und wer es eilig hat, dem bietet die Variante Quick-Nachnahme einen noch schnelleren Weg zum Geld.

Bei Gütern ab einer gewissen Preiskategorie, wie etwa Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte und Möbel, genügt das reine Vertrauen zwischen Versendern und ihren Kunden häufig nicht als Geschäftsgrundlage. Denn beiden Seiten drohen bei einem nicht eingehaltenen Liefer-

oder Zahlungsverprechen finanzielle Einbußen. Für solche Fälle bietet System Alliance den Versendern den Premium Service Nachnahme als Alternative an. Denn hier gewinnen beide an Sicherheit. Der Empfänger, weil er nicht durch Vorkasse in Vorlage treten muss. Und der Versender, weil er sich darauf verlassen kann, dass dem Kunden sein Produkt nur dann ausgehändigt wird, wenn er die Ware auch bezahlt. So findet hier das Geschäft nach guter alter Sitte noch Zug um Zug statt. Mit dem Premium Service Nachnahme können Versender ihr Geld entweder gegen Verrechnungsscheck über das System der nationalen Stückgutkooperation zustellen lassen. Oder sie haben die Möglichkeit, bis zu einer Grenze von 2.500 Euro die Bar-Nachnahme auszuwählen. Dabei erhalten



sie den Betrag per Gutschrift oder Überweisung. Und beim Premium Service Quick-Nachnahme erhalten Versender in einem beschleunigten Verfahren ihr Geld bereits drei Tage nach der ordnungsgemäßen Zustellung. Voraussetzung dafür ist: Sie müssen schon vor der Zustellung ihre Bankverbindung bei System Alliance angegeben haben. ■ www.systemalliance.de

SAHCO Hesslein GmbH & Co. KG:

Schöner leben mit schönen Stoffen

„Unser Ziel ist es, das Leben der Menschen zu verschönern. Mit hochwertigen Stoffen, die das Auge erfreuen und die man gerne anfasst.“ Christoph Häußler, geschäftsführender Gesellschafter

In Hotels der oberen Kategorien, auf diversen Luxusyachten und in vielen Privathäusern auf der ganzen Welt findet man die exklusiven Stoff-Kreationen von SAHCO. In Nürnberg entwirft und vertreibt der Mittelständler hochwertige Bezugs- und Dekorationsstoffe und liefert diese in über 100 Länder der Erde. Produzieren lässt das Unternehmen überwiegend in den traditionellen Weber-Manufakturen Europas. Die Beschaffungslogistik organisiert seit 2003 die Nürnberger Niederlassung von Raben Logistics Germany.



„Grundphilosophie unserer Kollektion ist es, klassische Stoffe modern zu interpretieren, wobei sich die Qualität der Materialien mit ausgefallenen Dessins verbindet“, erzählt Reinhard Bogenberger. Bei der SAHCO Hesslein GmbH & Co. KG fühlt sich der kaufmännische Leiter sowohl der fast 170-jährigen Firmengeschichte, als auch der textilen Zukunft verpflichtet.

„Möbeltextilien und Dekorationsstoffe unterliegen wie Bekleidung jährlichen Trends“, weiß Bogenberger. Deshalb müssen Design und Qualität im gehobenen Preissegment höchsten Ansprüchen und dem Zeitgeist gerecht werden. Rund 420 verschiedene Artikel in mehr als 4.000 unterschiedlichen Farben führt das Unternehmen. Jährlich kreieren das hauseigene Design-Team und die beiden international renommierten und mehrfach

ausgezeichneten Designer Ulf Moritz und Lori Weitzner neue Kollektionen für Polsterbezüge, Dekorationsstoffe zur Raum- und Fenstergestaltung sowie Accessoires wie Raffhalter und Borten. Die Fertigung übernehmen Webereien zum Beispiel in Italien, Frankreich und Deutschland. Nur rund 20 Prozent der Stoffe, überwiegend Seide, kommen aus Indien oder anderen

Erdteilen. „Wir benötigen für unsere ungewöhnlichen Dekore und Muster das gesamte Spektrum moderner Webkunst“, schildert Einkäuferin Birgit Gstöttner. Damit die Verständigung mit den wichtigsten Lieferanten reibungslos funktioniert,

hat sie sogar Italienisch gelernt. Denn: „Europas beste Webereien sitzen in Italien. Sie verfügen über spezielles Know-how, das unsere Designer bei ihren Gestaltungslinien voraussetzen.“

In der Nürnberger Hauptverwaltung arbeiten insgesamt 115 Mitarbeiter. Hier befindet sich auch das Großlager, in dem die Bestellungen aus aller Welt eingehen, Stoffe zugeschnitten

Von Nürnberg in die ganze Welt

und wieder auf Reisen geschickt werden. 80 Prozent aller Stoffe ordern Kunden außerhalb Deutschlands. So sind die Suiten des berühmten Burj al Arab Hotels in Dubai mit Textilien aus dem Hause SAHCO ausgestattet. In Mailand, Amsterdam, London sowie Brüssel und Paris unterhalten die Textilspezialisten eigene Vertriebsniederlassungen, die für die anspruchsvolle Kundschaft in attraktiven und einheitlich gestalteten Showrooms die Kollektionen präsentieren. „Unser größtes Wachstumspotenzial sehen wir in Asien, Osteuropa und im Mittleren Osten“, erklärt Reinhard Bogenberger. Der amerikanische Markt wird durch die eigene Tochtergesellschaft „Bergamo Fabrics“ mit einem Flagship-Store in New York sowie 20 weiteren Showrooms im Lande bearbeitet. Auch in Dubai gibt es einen eigenen Showroom. Birgit Gstöttner: „In der arabischen Welt schätzen die Menschen unsere hochwertigen Stoffe wegen ihrer Qualität.“

Seit 2003 liegt die Verantwortung für die europaweite Beschaffungslogistik bei der Nürnberger

Raben-Niederlassung. Vor allem aus Oberitalien holt der System Alliance-Gesellschafter die sensible Ware von den Webereien ab und stellt diese meist innerhalb von 48 Stunden zu. Abgeholt wird auch bei Webereien in der Türkei, Frankreich und Deutschland.

„Stoffe müssen große Distanzen überwinden und sind bisweilen ein heikles Geschäft, denn häufig erwarten unsere Kunden eine termingerechte Lieferung“, berichtet Reinhard Bogenberger. SAHCO hält den Lagerbestand so gering wie möglich.

„Wenn ein Stoff geordert wird, müssen unsere Webereien und unser Logistikpartner reibungslos funktionieren“, beschreibt Birgit Gstöttner die hohen Anforderungen. Raben bedient mehrmals wöchentlich fast alle europäischen Länder.

Außerdem profitiert der fränkische Stoff-Primus von der täglichen Italien-Linie. Dabei stimmt der italienische Speditionspartner von Raben Nürnberg die Routen und Abholzeiten selbständig mit den Lieferanten ab. „Diese proaktive Kommunika-

tion der Raben-Leute stärkt uns im Einkauf den Rücken“, lobt

Birgit Gstöttner die Zusammenarbeit. Zusätzlich organisiert Raben einen besonderen Service bei der Anlieferung. Die Rampe bei SAHCO ist für 40 Tonnen-Lastzüge nicht geeignet. Deshalb werden die Sendungen in kleine Lkw geladen, die das Lager im Industriegebiet von Nürnberg-Langwasser direkt bedienen. Besondere Vorsicht müssen die Fahrer während des Transports der empfindlichen Ware walten lassen: Die hochwertigen Textilien sind in unterschiedlich langen Kartonagen verpackt, in die die Stoffrollen freischwebend eingehängt sind. Aus Stabilitätsgründen dürfen sie nicht hochkant aufgestellt werden. „Es können maximal vier Kartons übereinander gestapelt werden. Ein Knick durch falsche Belastung – und schon ist ein teurer Veloursstoff nicht mehr zu gebrauchen“, weiß Gerhard Ledel, Vertriebsmitarbeiter bei Raben in Nürnberg. Und so lassen die Raben-Mitarbeiter auch beim Handling der SAHCO-Sendungen allergrößte Sorgfalt walten. Gerhard Ledel: „Für uns ist Qualität ein Grundprinzip.“ ■ www.sahco.de



GABA GmbH:

Morgens aronal, abends

Seit über 40 Jahren stehen die Marken der GABA GmbH für Premium-Zahnpasta. Der Hersteller hochwertiger Zahnreinigungsprodukte fertigt in Lörrach Mundpflege der Marken aronal, elmex und meridol – und ist als Unternehmen selbst kaum bekannt. In der Regel sind nur Zahnärzte und Apotheker mit dem Namen GABA vertraut.

„Unsere Produkte sind in aller Munde“, freut sich Michael Schwald, Logistics Manager für Deutschland und die Schweiz bei der GABA GmbH im badischen Lörrach. Von hier aus werden die Mundspülungen, Zahnbürsten und Zahnpasten des deutsch-schweizerischen Unternehmens in 17 Länder weltweit versandt. Produkte, die jeder kennt – aber außerhalb des Insiderkreises von Zahnärzten und Apothekern kaum jemand mit dem Namen GABA in Verbindung bringt. Das Unternehmen steht für die konsequente Verbindung von innovativer Produktentwicklung mit dem Know-how aus klinischen Studien. Heimliche Stars der Pro-

duktpalette sind das Zahnpflege-Doppel aronal und elmex. aronal kräftigt das Zahnfleisch mit Vitamin A, elmex härtet den Zahnschmelz mit Aminfluorid. Damit beide Inhaltsstoffe ihre volle Wirksamkeit entfalten können, ist es notwendig, sie in zwei unterschiedlichen Zahnpasten unterzubringen. Anlass genug für die Kombination zweier sich ergänzender Zahnpflegeprodukte, für die eine der erfolgreichsten Marketing-Kampagnen überhaupt entwickelt wurde.

Seit 2004 ist die GABA-Gruppe mit Hauptsitz in Therwil bei Basel in der Schweiz ein Toch-

Jährlicher Umschlag von 50.000 Paletten mit Mundpflegeprodukten

terunternehmen von Colgate, dem internationalen Marktführer für Mund- und Zahnpflege. Weitere Niederlassungen gibt es ebenfalls in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Belgien und Italien. Der Versand aller Produkte der GABA-Gruppe erfolgt aber zentral aus dem badischen Lörrach.

Hier betreibt GABA ein modernes Logistikzentrum, das über ein vollautomatisches Hochregal-Lager mit 5.000 Paletten-Stellplätzen und mehrere automatische und halbautomatische Kommissionierstraßen verfügt. Rund zehnmal im Jahr wird hier der komplette Lagerbestand umgeschlagen. Damit der Versand zentral aus Lörrach erfolgen kann, vertraut GABA schon seit mehr als 30 Jahren auf die Streck Transportgesellschaft,

Gesellschafter und Systempartner im Netzwerk von System Alliance. Das Unternehmen mit Stammsitz in Lörrach ist der Hausspediteur der Mundpflege-Spezialisten und hat neben dem internen Verkehr, also dem Zusammenführen der gesamten Produktion in Lörrach, und dem kompletten internationalen Versand auch Logistikaufgaben im der Produktion vorgelagerten Bereich übernommen. Gut 5.000 Paletten mit leeren

Zahnpasta-Tuben eines Schweizer Herstellers, in den Sprachen aller

17 Länder beschriftet, in denen aronal, elmex und meridol gefragt sind, lagern bei Streck in Lörrach. Sie alle sind brandneu und aus eigens gehobeltem Holz, weil sie bei GABA bis in produktionsnahe Bereiche vordringen. Auch Tuben für den israelischen Markt finden sich hier.

Die Produkte für den Markt in dem Land zwischen Jordan und Mittelmeer erfüllen ganz besondere Anforderungen: Um auch



Maik Refflinghaus (links) und Michael Schwald besprechen Transportaufträge



elmex

den strengsten religiösen Regeln zu entsprechen, die manche orthodoxen Juden einhalten, werden sie „kosher pessach“ gefertigt. Das heißt, dass sie nur ganz bestimmte Inhaltsstoffe, etwa keine Hülsenfrüchte oder Soja,



enthalten dürfen und in der Produktion besonders behandelt werden müssen. „Wenn wir die einmal im Jahr herstellen, machen wir das unter der Aufsicht eines Rabbiners“ erklärt Logistik-

GABA GmbH:

- Sitz der GABA-Gruppe in Therwil/Schweiz
- Standorte in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Belgien und Italien
- Marken: aronal, elmex, meridol
- Produkte: Zahnpasta, Mundspülungen, Zahnbürsten



Leiter Michael Schwald. „Außerdem sind wir für den Prozess speziell zertifiziert.“ Versandt werden die kosheren Zahnpasten ausschließlich nach Israel.

Im Lörracher Logistiklager werden die Sendungen kommissioniert – von der kleinsten Einzelmengende, der Packung mit zwölf Zahnpastatuben, bis hin zu mehreren Paletten. Bei der Zusammenstellung der einzelnen Produkte

kommen unterschiedliche Kommissioniermethoden zum

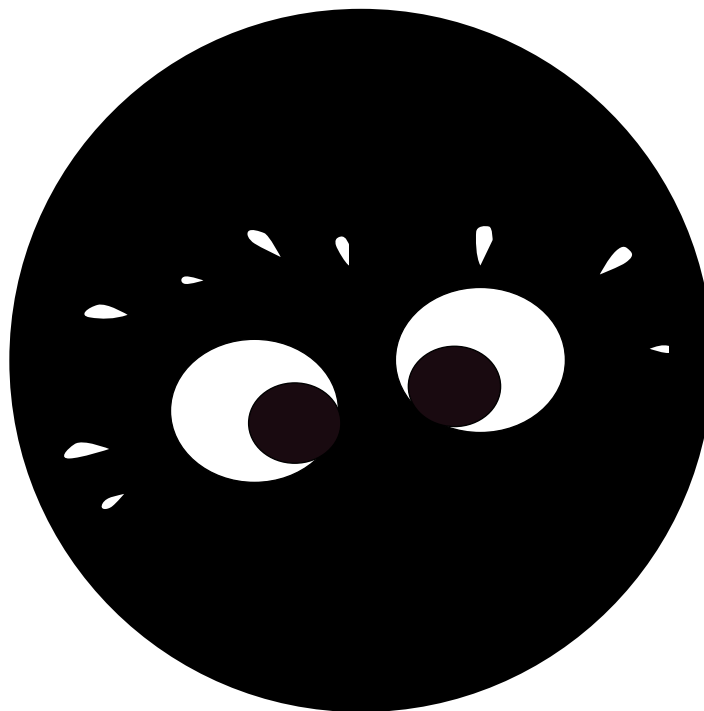
Einsatz, vom Pick-to-Light-Verfahren über den Einsatz von Scannern bis hin zum Kommissionierschein, jeweils ganz genau abgestimmt auf Bestellmenge und Sendungsgröße. Und die Displays, mit denen sich GABA im Einzelhandel präsentiert, bereitet der Verein Lebenshilfe e.V. im Obergeschoss des Logistik-Standorts schon seit mehr als 10 Jahren für den Versand vor. 25 geistig behinderte Menschen haben hier eine interessante und anspruchsvolle Aufgabe

gefunden, die sie mit Hingabe erfüllen. Wenn ab dem späten Vormittag die ersten Sendungen fertig zur Abholung an der Laderampe bereitstehen, holen die Nahverkehrsfahrzeuge von Streck die Zahnpasten, Mundspülungen und Zahnbürsten ab. In der Freiburger Umschlaghalle werden sie dann nach Bestimmungsort sortiert und in das Transportnetzwerk von System Alliance eingespeist. „GABA ist einer

Standorte in sechs Ländern

unserer wichtigsten Kunden“, weiß Streck-Vertriebsleiter Maik Refflinghaus. „Ihre Sendungen verteilen wir nicht nur deutschlandweit flächendeckend, sondern nach ganz Europa und Übersee.“ Und wenn es mal besonders schnell gehen muss, bucht GABA den Premium Service Next Day von System Alliance. „Dann erreichen unsere Produkte sicher pünktlich ihr Ziel“, freut sich GABA-Logistiker Michael Schwald.

■ www.gaba-dent.de



Waldemar Behn GmbH:

Norddeutsche Originale

Seit den neunziger Jahren sorgen sie in geselligen Runden für eine vertraute und unverkennbare Geräuschkulisse: „Kleine Feigling“-Flaschen, die mit dem Deckel im rhythmischen Takt auf den Tisch oder ein Brettchen geklopft werden, kurz bevor ihr Inhalt in den Kehlen der Konsumenten verschwindet. Doch die beliebte Fun-Spirituose ist nur eines von vielen Produkten der Waldemar Behn GmbH. Auch das übrige Sortiment des in Eckernförde beheimateten Unternehmens hat sowohl in Deutschland als auch im Ausland treue Anhänger.

„Der ‚Kleine Feigling‘ ist in der deutschen Bevölkerung so bekannt wie die Bundeskanzlerin“, ist Rüdiger Behn, Geschäftsführer der Waldemar Behn GmbH, überzeugt. Und die Fun-Spirituose ist nicht nur bekannt, sondern auch äußerst

beliebt. In einer Verbraucheranalyse, die der Axel Springer und der Bauer Verlag im Jahr 2008 durchführten, wurde das Wodka-Feige-Mischgetränk als fünftbeliebteste deutsche Spirituose unter den Konsumenten ermittelt. Doch „Kleiner Feigling“ steht in der Firmenhistorie nicht alleine da. Das 1892 gegründete Unternehmen blickte bereits auf eine erfolgreiche, hundertjährige Firmengeschichte zurück, als die fruchtige Miniaturspirituose – pünktlich zum Geschäftsjubiläum – der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Derzeit besteht die Behn-Gruppe aus drei Geschäftsfeldern: Neben der

Label „Behn Getränke“ als marktführender Getränkefachgroßhandel im Norden Schleswig-Holsteins tätig. Und seit dem Jahr 2000 ist Behn Alleingesellschafter der Salzburger Nannerl Nahrungsmittel-Spezialitäten GmbH & Co. KG, die neben Spirituosen auch Nahrungsmittel, Gewürze und Saftkonzentrate produziert. Dabei kann sich Behn, das in allen drei Gesellschaften mehr als 300 Mitarbeiter beschäftigt, in einem von großen Getränkekonzernen geprägten Marktumfeld als mittelständisches Unternehmen gut behaupten. „Wir denken in Generationen und nicht in Quartalszahlen“,

Waldemar Behn GmbH:

- 1892 in Gettorf gegründet
- In vierter Generation geführt
- Seit 1906 in Eckernförde beheimatet
- 300 Mitarbeiter (Behn Originale: 150 Mitarbeiter)
- Bekannteste Marken: Kleiner Feigling, Dooley's, Küstennebel

Vorreiter des Markenartikelgedankens

Spirituosensparte „Behn Originale“ ist das norddeutsche Unternehmen auch unter dem

beschreibt Rüdiger Behn, der das Unternehmen mit seinem Bruder Waldemar in vierter





Generation führt, das Geschäftsprinzip und ergänzt: „Nicht umsonst führen wir als Spirituosen-Hersteller das Wort ‚Originale‘ im Firmennamen.“ Denn das Behn-Spirituosensortiment besteht ausschließlich aus selbst entwickelten Produkten, die in ihren Markenkategorien führend sind oder gar neue Kategorien gebildet haben. Rüdiger Behn: „Bei uns gibt es keine Me-Too-Produkte, also keine abgekupferten Nachahmerprodukte.“

Seit den fünfziger Jahren gehört Behn zu den Vorreitern des Markenartikelgedankens und schaffte mit Produkten wie Kadeker-Doppelkorn



Gesamtgewicht von mehr als 106.000 Tonnen transportiert hat. „Seit den Anfängen haben wir uns immer gegenseitig unterstützt, zumal die Vorgaben sehr anspruchsvoll sind“, berichtet



gesteuerter Hochregallager und leistungsfähigem Horizontalkarussell bereit, wenn Aktionsware termingerecht kommissioniert werden muss. Eine besondere Herausforderung bereitet

auch der Transport von Verkaufs-Displays für einige Behn-Marken.

Die voluminösen Pappkonstruk-

tionen besitzen einen hohen Schwerpunkt und erfordern bei den Ladevorgängen besondere Sorgfalt. Denn in der Transportkette ist das Poltern von „Kleiner Feigling“-Flaschen nicht erlaubt – das ist das alleinige Privileg des Konsumenten.

■ www.behn.de

Distribution an mehr als 10.000 Lieferstellen

und BEHN-Whisky-Kirsch bundesweite Verkaufsschlager. Zudem gilt das Familienunternehmen als der wichtigste Vermarkter von Spirituosen mit norddeutscher Tradition, für die Marken wie Küstennebel, Friesengeist, Leuchfeuer, De geele Köm, Wattenläuper, Wikinger-Met Honigwein oder Gosch Sylter-Aquavit stehen. Und seit der Jahrtausendwende setzt Behn verstärkt auf Premium-Liköre wie den Cream-Liqueur Dooley's, der auch international sehr beliebt ist.

Dabei werden in der hauseigenen Entwicklungsabteilung nicht nur Getränkebestandteile gemischt, hier werden auch Produktgestaltung und Markenpositionierung akribisch geplant. Das hat auch Folgen für die Warendistribution. „Wir liefern unsere Marken nicht nur in die Zentralläger. Wir haben mehr als 10.000 Anlieferstellen in Deutschland, denn nur so haben wir einen ausreichenden Einfluss auf die Bestückung und die Regalpositionierung“, berichtet Rüdiger Behn. Für diese Warendistribution hat sich 17111 Transit Transport & Logistik als fester Partner etabliert. Seit mehr als 30 Jahren arbeitet 17111 für Behn, anfangs nur im Nahbereich, später auch in Ostdeutschland. Mittlerweile ist das Osterröndfelder Unternehmen Hausspediteur von Behn, der allein im Jahr 2008 knapp 27.000 Sendungen mit einem

Holger Matzen, der als Prokurist für die Geschäftsentwicklung von 17111 zuständig ist. Dabei hat der System Alliance-Gesellschafter auch die Vorgabe zu erfüllen, dass alle Sendungen ab zehn Versandeinheiten frei Haus geliefert werden. „Zudem sind wir aufgrund der EU-Verordnung 178/2002 dazu verpflichtet, dass sich jede Charge bis zum Kunden nachverfolgen lässt. Hier reicht es nicht aus, dass wir einen Karton der gleichen Sorte ausliefern“, berichtet Holger Matzen. Und auch die Geografie ist fordernd: Damit Sendungen in den süddeutschen Raum ihr Ziel rechtzeitig erreichen, müssen sie bereits um 14.30 Uhr das Behn-Gelände verlassen, um alle deutschlandweiten Verkehre zu erreichen. Ergänzt werden diese Dienstleistungen in Einzelfällen durch die Premium Services Fix, Next Day und Avis. Zudem steht 17111 mit seiner hochmodernen Logistik-Anlage in Osterröndfeld samt barcode-





In der internationalen Speditions- und Logistiklandschaft ist System Plus mit seinen Road-Express-Frachten fest etabliert. Ab 1. Oktober wird die paneuropäische Kooperation mit der Tarifoption „Premium Heavy“ jetzt auch bei schwereren Gütern noch attraktiver.

Für viele Kunden bietet die neue Tarifvariante große Vorteile: Bei Sendungen ab einem

„Premium Heavy“ von SystemPlus: Gewichtige Argumente

Gewicht von ca. 300 Kilogramm pro Palette werden die Preise – je nach Relation unterschiedlich – gesenkt, ohne dass das Leistungsspektrum von SystemPlus eingeschränkt wird. So können Verlagerer das paneuropäische

Netzwerk in 22 europäischen Ländern – auch beim Versand schwerer Güter immer wichtiger werden. Dies gilt etwa für Unternehmen aus der Druck-, Wein-, Agrar-, Chemie-, Sportartikel-, Automotive-, Maschinenbau- und Werkzeug-

„Attraktives Preis-Leistungsverhältnis“

Netzwerk noch stärker als einheitliche Plattform für unterschiedlich schwere Sendungen nutzen. Das neu entwickelte Preismodell dürfte auch für Branchen interessant sein, für die die klassischen SystemPlus-Vorteile – tägliche und fest terminierte Standard- und Express-Laufzeiten für flächendeckende Zustellungen und Abho-

branche. Für sie bietet das neue Vergütungsschema starke wirtschaftliche Anreize. Zahlreiche Gespräche mit Kunden haben gezeigt: Verlagerer wollen auch bei schwereren Palettensendungen nicht auf die SystemPlus Vorteile verzichten. Darauf hat SystemPlus reagiert. ■ www.systemplus.net

ATLAS AES: Ratschläge für die elektronische Ausfuhr



Rechtzeitig vor der Umstellung der Zollausfuhr auf das ATLAS AES-Verfahren hat Raben Nürnberg seine Kunden auf die damit verbundenen Neuerungen vorbereitet.

Seit Anfang Juli müssen alle Waren ausfuhrten mit den elektronischen Zoll-Verfahren abgewickelt werden, deren Kürzel ATLAS und AES für „Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungs-System“ sowie „Automated Export System“ stehen. Im Vorfeld der Umstellung hatte Raben deshalb zahlreiche Firmen zu einem ATLAS-Workshop eingeladen. Dabei informierte der Spediteur seine vorwiegend mittelständischen Kunden umfassend über die Veränderungen. Die Spezialisten von

Raben stellten die elektronische Ausfuhranmeldung mit AES inklusive Varianten vor. Tenor der Veranstaltung: Die Vertretung durch einen Dienstleister ist für die meisten Unternehmen mit einer durchschnittlichen Ausfuhrquote eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zur eigenen ATLAS-Teilnahme. Inzwischen nutzen bereits viele Kunden den Ausfuhr-Anmeldeservice von Raben Nürnberg über ATLAS AES.

■ www.raben-group.com

KISS:

Neubau setzt Streck in Szene

Mit dem neuen Kunden- und Rechenzentrum KISS (= Kunden, Informatik und Sicherheit bei Streck) hat Streck in Freiburg eine ideale Plattform für den Gedankenaustausch mit Kunden und Partnern geschaffen.

„Seit Anfang Juni ist das dreigeschossige Gebäude in Betrieb und hat seither schon eine ganze Reihe von Kundenveranstaltungen beherbergt. KISS ist auch Teil unseres Sicherheitskonzepts“, erklärt Gerald Penner, Assistent der Geschäftsleitung bei Streck. „An der zentralen Zufahrt zu unserem Produktionsgelände sind aufgrund höherer Sicherheitsstandards im Zuge der AEO-Zertifizierung nur noch autorisierte Lkw

erlaubt. Alle Pkw bleiben dagegen draußen.“ Für sie ist das firmeneigene Parkhaus reserviert, das sich an KISS anschließt. In dem Neubau sind die Büros des Vertriebs, der Geschäftsleitung, der Informatik und des Projektmanagements sowie drei kleinere und ein großer Besprechungsraum zusammengefasst. Außerdem steht hier das zentrale Rechenzentrum für alle 14 Streck-Standorte, das aller-

höchsten Sicherheitsanforderungen genügt. Hinter einer dicken Stahltür liegend, ist es vor Brandgefahr und unbefugtem Zutritt geschützt. Auch in puncto Nachhaltigkeit setzt der 5,6 Millionen Euro teure Bau Maßstäbe: Alle Räume und das Rechenzentrum werden über ein Grundwasserwärmepumpensystem mit Wärme und Kälte versorgt. Als Heiz- und Kühlflächen dienen die Betondecken, in denen sich das zirkulierende Wasser je nach Wunsch warm oder kalt temperieren lässt.

■ www.streck-transport.com

Kempten
Allgäu

Neuer Systempartner in Kempten: Lebert verteilt im Allgäu

Anfang August haben Hellmann Worldwide Logistics und die Honold Logistik Gruppe ihren Kooperationsstandort Memmingen geschlossen. Die Verteilung in der Allgäu-Region hat Lebert & Co. in Kempten übernommen.

Lebert & Co. ist insgesamt an vier Standorten in Deutschland und in der Schweiz vertreten und ist kein unbeschriebenes Blatt in der Branche:

Gegründet wurde sie 1954 von Franz Lebert und Johann Birkart, dessen Aschaffenburg Unternehmen zu den Gründungsmitgliedern von System Alliance gehörte und heute unter Raben Logistics Germany firmiert.

Im Zuge der Neubesetzung übernimmt Lebert als Systempartner nahezu das vollständige Gebiet des ehemaligen Joint-Ventures Hellmann/Honold. Einige Teilbereiche rund um die Hausregion Ulm, nämlich bis südlich

Memmingen, gehen an die Honold Logistik Gruppe zurück. „Wir haben für die Region Allgäu eine hervorragende Lösung gefunden, die unser Netzwerk weiter stabilisiert“, kommentiert System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler. ■ www.lebert.com

Franz Lebert & Co.:

Internationale Spedition GmbH & Co. KG
Dieselstr. 18, 87437 Kempten/Allgäu
Tel.: 0831 / 702 - 0

Kay Espey im Gespräch:

„Wir bleiben auf dem richtigen Weg“

Kay A. Espey ist geschäftsführender Gesellschafter von Cretschmar Cargo und gehört auch dem Aufsichtsrat von System Alliance an. Im Gespräch mit „in motion“ beschreibt der Familienunternehmer das Erfolgsrezept und die Perspektiven der nationalen Stückgutkooperation.

Wie sehen Sie den Stellenwert der System Alliance auf dem deutschen Stückgutmarkt?

Seit ihrem operativen Start 2001 hat sich unsere Kooperation am Markt sehr gut etabliert. Wir haben uns eine starke Position erarbeitet und sind heute allein schon durch unseren Marktanteil eine starke Kraft in der deutschen Stückgutbranche. Als größte mittelständische Kooperation können wir da auch den großen Konzernen Paroli bieten.

Was hat aus Ihrer Sicht zum Erfolg von System Alliance geführt?

Ein ganz wesentlicher Faktor für unseren Markterfolg ist die Stärke unserer Gesellschafter in ihren Herkunftsregionen. Wir vereinigen in unserem Netz durchweg Unternehmen, die in ihrer Gegend die stärksten mittelständischen Player – sozusagen die regionalen Platzhirsche – sind. Das lässt sich auch am Sendungsaufkommen und der Tonnage erkennen.

Worin sehen Sie als Gesellschafter die Stärke von System Alliance?

Seit jeher ist unser Netzwerk von Vertrauen geprägt. Das geht zum Großteil darauf zurück, dass sich viele der handelnden Personen schon seit Jahrzehnten kennen und zusammengearbeitet haben. Bei der Gründung von System Alliance haben wir daher die gemeinsame



Kay Espey, Geschäftsführer Cretschmar Cargo

Grundsatzentscheidung getroffen, im Verbund zu handeln und erfolgreich zu sein. Wir denken und agieren gemeinsam, da wir nur so unseren

„Wir wollen alle überzeugen“

Kunden deutschlandweit ein flächendeckendes Netz bieten können. Wenn es nötig ist, stellen wir Gesellschafter dafür auch mal die Ziele unseres eigenen Unternehmens zum Wohle des Ganzen zurück.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit innerhalb der Kooperation?

Bei uns herrscht erstmal ein recht unbürokratisches Grundklima. Andererseits haben wir einen klar formulierten Gesellschaftervertrag,

der die Entscheidungswege festlegt und sie auch juristisch wasserdicht macht. Diese Kombination bietet uns ideale Voraussetzungen, um gemeinsam und effizient zusammenzuarbeiten und für unsere Kunden vorauszudenken. So ist ein kooperativer Umgang entstanden, der seinesgleichen sucht: Egal welches Quorum wir bei Entscheidungen benötigen, es ist immer der Wille erkennbar, wirklich alle zu überzeugen.

Wie sehen Sie die Zukunft von System Alliance nach dem Abflauen der Wirtschaftskrise?

Zunächst mal mit Grundoptimismus. Unsere Position am Markt zeigt, dass wir den richtigen Weg gefunden haben. Und auf dem werden wir auch bleiben. Ich schaue da natürlich auch auf unsere Kunden, die durchaus zu den größeren Unternehmen in Deutschland gehören. Die benötigen die Sicherheit, dass wir ihre Güter flächendeckend und in festen Zeitfenstern in Deutschland und in Europa verteilen. Das haben wir gemeinsam in der Kooperation erreicht, und hier liegt auch die Basis, die es uns erlaubt, nach vorne zu schauen.

■ www.systemalliance.de

Wissenswert:

Häufig gestellte Fragen und Antworten zu System Alliance

Welche Optionen bietet der Premium Service Nachnahme?

Der Premium Service Nachnahme bietet Versendern die Sicherheit, dass dem Empfänger die Ware nur gegen Bezahlung ausgehändigt wird. Sein Geld wird ihm wahlweise per Verrechnungsscheck zur Verfügung gestellt oder bis zu einem Betrag von 2.500 Euro per Bar-Nachnahme, die seinem Konto gutgeschrieben wird.

Was ändert sich am Angebot von SystemPlus durch „Premium Heavy“?

Durch die Tarifoption „Premium Heavy“ erlangt der Kunde einen Preisvorteil bei Sendungen, die über 250kg wiegen – je nach Relation unterschiedlich. Damit können auch die Versender schwerer Waren die SystemPlus-Vorteile der fest terminierten Standard- und Express-Laufzeiten für die flächen-deckende Abholung und Zustellung in 22 europäischen Ländern nutzen.

Welche beiden System Alliance-Systempartner haben kürzlich neue Speditionsanlagen bezogen?

Zum 1. Mai ist die Transland Spedition am Jahrestag ihres 30-jährigen Bestehens von Herborn nach Haiger umgezogen. Hier hat das Unternehmen seine räumlichen Möglichkeiten verdoppelt. Ebenfalls im Frühjahr ist die Spedition Kunze nach Karlsdorf-Neuthard umgezogen. Am neuen Standort bietet Kunze nun dieselben Dienstleistungen wie zuvor in Karlsruhe und Ettlingen.

Was macht die Stärken in der Struktur von System Alliance aus?

Das Netzwerk von System Alliance ist seit der Gründung von Vertrauen geprägt. Viele der handelnden Personen kennen sich seit Jahrzehnten. Sie haben die Grundsatzentscheidung getroffen, im Verbund zu handeln und so den Kunden ein deutschlandweit flächendeckendes Netz anbieten zu können.

Gewinnspiel:

Spiel, Spaß, Spannung – gewinnen Sie ein Überraschungspaket!

Wenn Sie die Inhalte dieser „in motion“ noch gut im Gedächtnis haben, können Sie ein tolles Überraschungspaket gewinnen!

Ab wann können Kunden die neue Tarifstruktur Premium Heavy von SystemPlus nutzen?

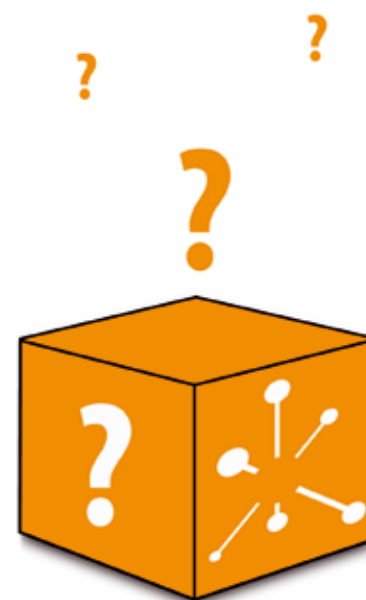
- a) 01.10.2009
- b) 01.12.2009
- c) 01.01.2010

Nach vielen spannenden Artikeln wird's jetzt auch beim Gewinn spannend. Wer die „in motion“ noch gut im Gedächtnis hat, darf sich überraschen lassen. Es ist kein Soundsystem, kein Mobiltelefon und auch kein Notebook. Nur so viel sei gesagt: Es handelt sich um ein kleines, aber feines Überraschungspaket, das nicht nur die Herzen von High-Tech-Fans höher schlagen lässt.

Gespannt? Dann machen Sie mit bei unserem Gewinnspiel und senden Sie 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 15. November 2009. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir danken allen Teilnehmern unserer Verlosung der Ausgabe 02/09 und gratulieren Anita Schaberl, Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG und Peter Mittwoch, LINDE + WIEMANN GmbH KG zu einem OMNITRONIC DD-2520 USB Plattenspieler. Wir wünschen viel Spaß!



Auch bei Kälte wohlige Temperaturen genießen: mit dem Premium Service Thermo



Die Tage werden kürzer, die Außentemperaturen sinken und wohlige Wärme strömt durchs Haus. Während Sie es sich zuhause im Warmen gemütlich machen, sind auch Ihre temperatursensiblen Güter sicher und wohltemperiert unterwegs: mit dem Premium Service Thermo von System Alliance. Zu niedrige Temperaturen können Ihren temperatursensiblen Gütern nichts mehr anhaben – die Qualität Ihrer Sendungen wird sicher und zuverlässig geschützt. Das starke Netzwerk von System Alliance ermöglicht den Transport Ihres Stückguts bei einer stabilen Temperatur von +18 °C* im Hauptlauf bundesweit flächendeckend. Den Premium Service Thermo können Sie mit vielen anderen Premium Services kombinieren – individuell und nach Ihrem Bedarf.

* i.d.R.: aktive Temperierung im Hauptlauf bei +18 °C, Vor- und Nachläufe mit passivem Schutz.