

in motion



SYSTEM ALLIANCE
United Logistics

Das Kunden- und Mitarbeitermagazin der System Alliance

01/2009



scheppach
Holzbearbeitungsmaschinen:

Auf Holz gebaut

Stauf Klebstoffwerk GmbH

**Visionäre mit
guter Bodenhaftung**

KLB Kötztal GmbH

Gut temperiert ans Ziel gebracht



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 in 2008



Herzlich willkommen liebe Leserin, lieber Leser!



Georg Köhler, Geschäftsführer

Schon der Start ins Jahr 2009 hatte es in sich: Konjunkturpakete, eisige Kälte und turbulente Finanzmärkte fordern Unternehmen und Unternehmer gleichermaßen. Jetzt zeigt sich, wie stark der Mittelstand ist. Das gilt besonders für die Transport- und Logistikbranche. Auch hier ist die globale Wirtschaftskrise mittlerweile angekommen. Jetzt gilt es, die Krise auch als Chance zu begreifen. Denn mit unserer Produktqualität können wir punkten. Und da zeigen sich unsere 40 Regionalbetriebe von ihrer besten

Seite. In unserem jährlichen Qualitätsranking liegen die Bestplatzierten erneut fast gleichauf. Wer das Rennen gemacht hat, erfahren Sie auf Seite 13.

Ein Sieger ist auch die Firma scheppach. Der Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen wurde in einer Meinungsumfrage des Fachmediums „Markt intern“ für den Bereich Holzbearbeitung zur „Marke des Jahres 2007/2008“ gewählt. Mehr darüber erfahren Sie auf den Seiten 6 und 7.

Auch auf den Seiten 10 und 11 spielt Holz eine Rolle – diesmal mit guter Bodenhaftung. Denn hier stellen wir die Firma Stauf vor, die zu den Marktführern im Bereich Fußbodentechnik gehört. Das Siegerländer Unternehmen entwickelt und produziert innovative Klebstoffsysteme auf hochwertiger Rohstoffbasis.

Ein entscheidender Rohstoff für nachhaltigen Geschäftserfolg sind oft persönliche Kontakte. Und die pflegt man am besten auf Messen. In diesem Jahr werden wir uns wieder gemeinsam mit SystemPlus, System Alliance Europe und CargoNetwork auf der transport logistic in München präsentieren. Lesen Sie dazu Seite 5.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und freue mich, Sie in München zu treffen.

Mit besten Wünschen

Georg Köhler
Geschäftsführer der System Alliance GmbH, Niederaula

Inhalt

News/Produkte

Raben Logistics Germany GmbH: Neuer Name für Birkart	4
Mengenentwicklung 2008: Auf Kurs	4
transport logistic 2009: Vier Transportwelten auf einen Blick	5
Premium Services Next Day: Nutze den Tag	5

Titel

scheppach Holzbearbeitungsmaschinen: Auf Holz gebaut	6 – 7
--	-------

Partner

KLB Kötztal: Gut temperiert ans Ziel gebracht	8 – 9
---	-------

Porträt

Stauf Klebstoffwerk GmbH: Visionäre mit guter Bodenhaftung	10 – 11
--	---------

Europa

Neuer SystemPlus-Partner in Polen: Drehkreuz für Mittel- und Osteuropa	12
--	----

Intern

Qualitätsranking 2008: Der Wettbewerb der Wertarbeit	13
Georg Köhler im Gespräch: Netzwerkstabilität im Fokus	14
Wissenswert	15
Gewinnspiel: Gewinnen Sie einen Polar Laufcomputer	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: scheppach; 8, 9: Mainblick

Raben Logistics Germany GmbH:



Neuer Name für Birkart

Seit 1. Januar präsentiert sich die ehemalige Birkart Systemverkehre GmbH unter neuem Namen: Die acht Niederlassungen des System Alliance-Gesellschafters firmieren seit Jahresbeginn unter Raben Logistics Germany GmbH. Birkart Systemverkehre gehört bereits seit dem Jahr 2005 zur Raben Group und beschäftigt deutschlandweit rund 550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die 1931 in den Niederlanden gegründete Raben Group beschäftigt rund 4.800 Menschen in neun europäischen Ländern.

Die einheitliche Firmenbezeichnung soll europäischen Verladern leichtere Orientierung bieten. So heißt der Dienstleister dann in Deutschland genauso wie in den umliegenden Ländern. „Wir freuen uns über den neuen Namen. Kundenzufriedenheit und eine hohe Servicequalität haben nach wie vor oberste Priorität“, betont Wilfried Reiners, langjähriger Geschäftsführer von Birkart Systemverkehre und nun Chef der Raben Logistics Germany GmbH. ■

www.raben-group.com

Mengenentwicklung 2008: Auf Kurs

Aktuelle Zahlen beweisen es: System Alliance hat die Neubesetzung der Kerngebiete im Juli 2008 gut gemeistert und legt bei den Premium Services kräftig zu.

Die Mengenentwicklung für das Jahr 2008 zeigt es schwarz auf weiß:

Die 40 Regionalbetriebe der mittelständischen Stückgutkooperation konnten sich in der abgelaufenen Periode in einem schwierigen Marktumfeld mit rund 9,4 Millionen beförderten Sendungen gut behaupten. Bei den Premium Services verbuchte System Alliance erfreuliche Steigerungsraten: Der Premium Service Next Day hat gegenüber dem Jahr 2007 um 5,25 Prozent zugelegt. Beim Premium Service 12 ist die Zahl der Sendungen sogar um über 6 Prozent gestiegen. Und auch die Nachfrage nach temperaturgeführten Transportdienstleistungen hat deutlich angezogen. „Dank Hoch ‚Angelika‘ nutzen viele Verlader unsere temperaturgeführten Transportlösungen und damit eine frostsichere Beförderung ihrer sensiblen Güter“, kommentiert System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler die positive Mengenentwicklung. Im Januar

2009 wurde mehr als das Zweieinhalbfache an frostempfindlichen Sendungen im Netzwerk transportiert als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die gute Entwicklung zeichnete sich bereits im Dezember 2008 mit einem Sendungsplus von über 35 Prozent ab. Georg Köhler: „Die Zahlen machen deutlich, dass wir mit unseren kundenorientierten Premium-Lösungen auf dem richtigen Kurs sind.“





transport logistic 2009:

Vier Transportwelten auf einen Blick

Branchentrends, Experten aus aller Welt, die neuesten Technologien und viel Raum für Gespräche: All das erwartet die Besucher vom 12. bis zum 15. Mai auf der Fachmesse transport logistic 2009 in München.

Unter dem Motto „Erfolgsfaktor Mittelstand“ präsentiert sich die nationale Stückgutkooperation System Alliance gemeinsam mit ihren Partnern SystemPlus, System Alliance Europe und CargoNetwork. Auf rund 260 Quadratmetern Ausstellungsfläche in Halle A5 gewährt das

Transportquartett tiefe Einblicke in attraktive Märkte und aktuelle Transportthemen. Dabei steht vor allem das persönliche Gespräch im Mittelpunkt. „Mit unserem Konzept möchten wir zum intensiven Gedankenaustausch anregen“, erklärt System Alliance-Geschäftsführer

Georg Köhler und ergänzt: „An unserem Stand bieten wir deshalb viel Raum für gute Kommunikation.“ Dialog ist Trumpf in der Isarmetropole ...



Die transport logistic im Überblick:

- Termin: 12.– 15. Mai 2009
- Ort: Neue Messe München
- Öffnungszeiten: Di. – Do. 9:00 – 18:00 Uhr / Fr. 9:00 – 17:00 Uhr
- Tageskarte: 24,- Euro / im Online-Vorverkauf: 20,- Euro
- Dauerkarte: 38,- Euro / im Online-Vorverkauf: 34,- Euro
- Messekatalog: 22,- Euro
- www.transportlogistic.de

Premium Services Next Day: Nutze den Tag

Die Premium Services Next Day von System Alliance ermöglichen eine schnelle und unkomplizierte Zustellung am nächsten Tag. Und mit den zeitdefinierten Next Day-Angeboten können morgendliche Zustelltermine exakt und sinnvoll präzisiert werden.

Der Teufel steckt bekanntlich im Detail. Was ist zu tun, wenn der Ausfall eines zentralen Maschinenbauteils bei einem Großprojekt die gewissenhafte Planung von Wochen und Monaten über den Haufen wirft? Oder wenn die Nachfrage nach einer Produktgruppe von einem Tag zum anderen sprunghaft anwächst? In

solchen oder ähnlichen Situationen müssen die Beteiligten in der Supply Chain schnell reagieren und womöglich sogar umdisponieren. Doch das funktioniert nur, wenn sie auf logistische Dienstleistungen zurückgreifen können, die ihnen jederzeit eine exakt getaktete Zustellung zusichern. Für sie gibt es die Next Day-Services von System Alliance, die sich nach Bedarf in die flexiblen Prozesse und Warenströme von Industrie und Handel integrieren lassen. Und die ganz präzise die individuellen Zeitbedürfnisse der Kunden

erfüllen. In vielen Fällen ist es außerdem von entscheidender

Bedeutung, ob eine Sendung am Vor- und nicht erst am Nachmittag am Bestimmungsort anlangt – oder gar um 8 Uhr morgens und nicht erst um 12 Uhr mittags. Daher sind die deutschlandweiten Zeitservices von System Alliance in Next Day 8, Next Day 10 und Next Day 12 gestaffelt. Dabei können die Laufzeitvorgaben auch mit anderen Premium-Produkten der mittelständischen Stückgutkooperation kombiniert werden. Detaillierte Auskünfte gibt es bei den bundesweit 40 Regionalbetrieben. ■

www.systemalliance.de



scheppach Holzbearbeitungsmaschinen: Auf Holz gebaut

Seit mehr als 80 Jahren gehören die robusten Holzbearbeitungsmaschinen aus dem Hause scheppach zum Nonplusultra für professionelle und semiprofessionelle Holzwerker. „Made in Germany“ ist Trumpf bei Wipp- und Kreissägen, Hochleistungs-Häckslern, Hydraulik-Spaltern und anderen Maschinen. In Sachen Logistik vertraut die Unternehmensgruppe auf das Know-how von System Alliance-Gesellschafter Honold (Neu-Ulm).

scheppach sägt, hobelt, fräst, schleift, saugt – so steht es auf dem Titel des Katalogs für den Produktbereich „Professional“ geschrieben. Neugierige, die einen Blick in die 68 Seiten starke Broschüre werfen, finden hier alles, was das Holzwerker-Herz begehrt. Die Formatkreissägen, Bandsägen, Kapp-Zugsägen, Hobelmaschinen, Fräs- und Schleifmaschinen, Absauganlagen sowie das vielfältige Zubehör zeigen sich aber nicht nur auf bedrucktem Papier von ihrer besten Seite. Denn gerade im Praxiseinsatz überzeugen die Produkte mit dem „IXES“-Qualitätssiegel durch Funktionalität und Leistungsfähigkeit.

Doch nicht nur für Schreiner, Messe- und Ladenbauer, Restaurateure oder Ausbildungswerkstätten bietet scheppach ein breites Sortiment an pro-

fessionellen Holzbearbeitungsmaschinen. Auch für „Garten und Hof“ liefern die Spezialisten aus dem donauschwäbischen Ichenhausen robustes und langlebiges Equipment. Wipp-Kreissägen, Holzspalter, Häckslern sowie Schleif- und Absaugsysteme erleichtern die Arbeit mit dem Werkstoff Holz. Abgerundet wird das Sortiment durch ein vielfältiges Angebot an Werkstattmaschinen. Auch hier geben leistungsstarke Sägen den Ton an. Hobel, Fräsen, Schleifsysteme, Drechselma-

schinen und Absaugbedarf gehören ebenfalls zum umfangreichen scheppach-Angebot. „In Deutschland sind wir berühmt für unser innovatives Holzbearbeitungsprogramm“, berichtet Stephan Müller stolz. Der Geschäftsführer des mittelständischen Unternehmens ist Diplom-Ingenieur der Fachrichtung Maschinenbau und verantwortet seit 2005 die gesamte Produktion und den Vertrieb. Seit dem Jahr 2007 gehört der zweifache Familienvater neben dem Hauptgesellschafter Ernst Pfaff der Geschäftsführung an. „Wir halten aktuell über 40 Patente und haben in den letzten fünf Jahren rund 200 Produktverbesserungen auf den

Markt gebracht“, bringt Müller die geballte Innovationskraft des Vollsortiments auf den Punkt. So sorgt am Hauptsitz die eigene Entwicklungsabtei-

40 Patente – 200 Produktinnovationen

lung kontinuierlich für frischen Wind im wachsenden Produktportfolio. „Das sichert“, so Stephan Müller, „unserem Unternehmen einen Marktvorteil bei hochwertigen Qualitätsprodukten.“ Besonders wenn es um Ersatzteile geht: „Wir haben rund 5.000 verschiedene Artikel am Lager. Damit können wir auch nach 30 oder 35 Jahren noch liefern.“ Kunden, die ihre Maschine offiziell bei scheppach registrieren lassen, erhalten 48 Monate statt der üblichen 24 Monate Garantie, einen 72 Stunden-Reparaturservice und einen 48 Stunden-Ersatzteilservice. „Im Service macht uns so schnell keiner etwas vor“, ist Geschäftsführer Müller überzeugt.

Etwa 33 Millionen Euro Umsatz hat die scheppach-Gruppe im Geschäftsjahr 2007/08 gemacht. Rund 120 Mitarbeiterinnen und Mitar-



Herr Ullrich Voigt (Logistikleiter, scheppach), Herr Günter Sieber (Verkaufsleiter, Honold), Herr Stephan Müller (Geschäftsführer, scheppach)





beiter sorgen für rege Betriebsamkeit auf dem weitläufigen Werksgelände. Knapp 60 Prozent der abgesetzten scheppach-Maschinen wurden am bayerischen Firmensitz produziert. Das findet der deutsche Fachhandel offenbar gut und hat die Ichenhausener in einer Meinungsumfrage des Fachmediums „Markt intern“ für den Bereich Holzbearbeitung zur „Marke des Jahres 2007/2008“ gewählt. Die Zeichen stehen auf Expansion. Und das auch außerhalb Deutschlands. scheppach exportiert seine Maschinen

Sauger, Sägen, Fräsen, Schleif- und Hobelmaschinen, Holzspalter – den Inhalt von mehr als 800 20-Fuß-Containern – in Fachkreisen TEU genannt – hat scheppach im letzten Jahr abgesetzt. Stephan Müller: „Bei unserer Marke ‚Woodster‘ verzeichnen wir ein überproportionales Wachstum.“ „Dank der Honold Logistik Gruppe können wir das rasante Wachstum auch im Versand

scheppach – Handwerk mit Tradition:
1927: Gründung in Niederraunau bei Krumbach
1961: Umzug nach Ichenhausen
1980: Expansion durch Inbetriebnahme von Werk 2
1997: Übernahme durch Ernst Pfaff
2000: Ergänzung des Produktprogramms durch „Professional“
2004: Übernahme des französischen Unternehmens KITTY
2005: Gründung der Firma Woodster
2007: 80 Jahre scheppach...

„Im Service macht uns keiner was vor“

weltweit – vom Nordkap bis nach Australien. Und jedes Jahr kommen neue Länder hinzu. In jüngerer Vergangenheit hat der agile Mittelständler ein weiteres Geschäftsfeld für sich ausgemacht: Seit 2005 vertreibt er unter dem Namen „Woodster“ Aktionsware bei Baumärkten und Discountern. Die Geräte und Maschinen für das sogenannte Preiseinstiegssegment importiert man aus Fernost. Kompressoren, Luftentfeuchter,

gut bewerkstelligen“, lobt Müller die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit seinem Hausspediteur und ergänzt: „Honold fährt pro Jahr über 17.000 Sendungen für uns.“ Künftig wollen beide Unternehmen auch in puncto IT enger zusammenrücken. „Mit unserer neuen Versand-Software erschließen wir weitere Effizienzpotenziale und vernetzen uns noch enger mit Honold“, erklärt scheppach-Geschäftsführer Stephan Müller. Das

bietet auch für Honold Vorteile. So können die Sendungsdaten ohne Medienbruch in die Speditions-Software übernommen werden. Auch für die Zukunft setzt scheppach weiter auf den Werkstoff Holz: „Mit unseren Produktinnovationen und einem differenzierten Servicekonzept gehören wir sicher zur Spitzengruppe in der Branche“, konstatiert Stephan Müller und fügt hinzu: „Und genau das ist unser zentraler Erfolgsfaktor.“

■ www.scheppach.de

KLB Kötztal GmbH:

Gut temperiert ans Ziel

Wenn die Bodenbeschichtungen der KLB Kötztal GmbH das Werk in Ichenhausen verlassen, muss es schnell gehen. Und in der kalten Jahreszeit dürfen sie nicht ins „Frösteln“ geraten. Denn die Spezialprodukte für Industrieböden werden häufig direkt zur Baustelle geliefert: termingerecht für Wochenendaanlieferungen. Häufig sind die Komponenten der Beschichtungssysteme temperatur- und frostempfindlich. Damit sie optimal verarbeitet werden können, sollten sie eine Temperatur von +10 Grad Celsius nicht unterschreiten.

„Kaum jemand kann so schnell liefern wie wir“, erklärt Artur Kehle, Gründer und Geschäftsführer des schwäbischen Familienunternehmens. Die Fußbodenbeschichtungen aus Ichenhausen gehen an Fachbetriebe in ganz Deutschland, die die Verlegung übernehmen. „Deshalb verlangen wir unseren Spediteuren eine Menge ab. Wir brauchen einen schnellen Transportdienstleister für unsere schnell produzierte Ware.“

Wer einmal einen Blick in die Forschungs- und Produktionslabors werfen darf, merkt schnell: Hier entsteht High Tech made in Germany. Ver-

KLB Kötztal GmbH

- Spezialist für Industriefußböden
- 1995 gegründet, Familienbetrieb
- 60 Mitarbeiter
- 13-köpfige Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- 12 Vertriebsmitarbeiter
- Jahresproduktion: mehr als 5.500 Tonnen flüssige Harze und Kunststoffe
- Lagerfläche im Werk für 1.500 Paletten

gebracht

arbeitet werden vor allem Epoxidharz, Acrylharz, Polyurethanharz sowie weitere Spezialharze. Die schwäbischen Tüftler schaffen es durch ihre Produktionsverfahren und den Einsatz von extrem empfindlichen Analysegeräten, Harze und Kunststoffe so miteinander zu verbinden, dass sie nahezu jede gewünschte Bodeneigenschaft erzeugen können. „Wir sind hochspezialisiert und bieten auf unserem Feld eine extrem

Lieferung zum Festtermin

breite Produktpalette“, verdeutlicht der Firmenchef. „Entscheidend sind die individuellen Wünsche unserer Kunden.“ Und weil das Unternehmen wirklich alle seine Kunden zufriedenstellen will, verzichtet KLB auf eine Mindestabnahmemenge. Artur Kehrle: „Schon ab 20 Kilogramm mischen wir für unsere Kunden eine Spezialbeschichtung in den gewünschten RAL-Farben an. Insgesamt produzieren wir pro Tag aber bis zu 30 Tonnen Reaktionsharzsysteme. Mit unserer Jahresproduktion kann man bis zu 2,5 Millionen Quadratmeter beschichten.“ Das entspricht einer Fläche von fast 300 Fußballfeldern. Wer einen Industriefußboden saniert, hat dafür oft nur ein enges Zeitfenster am Wochenende zur Verfügung, in dem die Produktion einmal ruhen kann. „Deshalb ist es für unsere Kunden unerlässlich, dass die Bodenbeschichtungen



Erwin Kehrle, Anton Schmidt und Artur Kehrle prüfen Transportoptionen



sofort einsatzfähig sind, wenn sie auf der Baustelle eintreffen“, weiß Erwin Kehrle. Damit das gelingt, darf das Mehr-Komponenten-Produkt eine Temperatur von +10 Grad Celsius nicht unterschreiten. „Sonst werden die Harze dickflüssig und können nicht verarbeitet werden“, beschreibt Chemieingenieur Artur Kehrle einen möglichen Qualitätsverlust. Um das auch in der kalten Jahreszeit zu verhindern, achtet Versandleiter Anton Schmidt genau auf den Wetterbericht. Wenn es richtig kalt wird, braucht er Transportmöglich-

keiten, die seine empfindliche Fracht optimal schützen. Vor drei Jahren hat Schmidt den „Premium Service Thermo“ von System Alliance im Angebot der Honold Logistik Gruppe entdeckt. Gegen einen geringen Mehrpreis – den KLB als „Frostpauschale“ an die Kunden weitergibt – kann er damit Stückgutsendungen temperiert von A nach B versenden. Das Transportnetzwerk stellt mit bundesweit mehr als 80 Thermo-Wechselkoffern eine durchschnittliche Regeltemperatur von +18 Grad Celsius während des gesamten Hauptlaufs sicher. Sie speichern auch den Temperaturverlauf während des Transports in einer Protokolldatei. So kann KLB Kötztal auch in der kalten Jahreszeit die High Tech-Kunststoffe und -Harze täglich ausliefern. „Gut 20 Prozent unserer Produktion sind frostempfindlich. Wenn



Anton Schmidt (KLB) und Günter Sieber (Honold) vereinbaren Thermo-Transporte

die erst einmal kälter als null Grad waren, können die Waren nicht mehr verarbeitet und nur noch der Entsorgung zugeführt werden“, erklärt Anton Schmidt. „Das stellt enorm hohe Anforderungen an die Servicequalität unseres Spediteurs. Denn ein Großteil unserer Produkte ist außerdem noch Gefahrgut und darf nur von speziell zertifizierten Transporteuren befördert werden“, unterstreicht der Versandleiter. Bei System Alliance erfüllen alle Regionalbetriebe diese Voraussetzung, weiß Günter Sieber, Verkaufsleiter von Honold: „Unser Netzwerk gewährleistet bundesweit einheitlich dieselben Produkt- und Qualitätsstandards. Dazu gehört auch die Online-Sendungsverfolgung via „CIM.online.pro“. Weil die Ware ab dem Eingang im Verladepot bis zur Zustellung beim Empfänger insgesamt siebenmal – bei Ein- und Ausgang an jeder Station sowie der Zustellung beim Empfänger – mit dem Scanner erfasst wird, können die Verlager jederzeit nachvollziehen, wo sich ihre Sendung befindet. In den meisten Depots sorgen Videosysteme für zusätzliche Sicherheit beim Umschlag „Das sind die besten Voraussetzungen für einen sicheren und zuverlässigen Transport temperatursensibler Sendungen“, ist Vertriebsmann Sieber überzeugt. Davon profitieren auch die Bodenbeschichter der KLB Kötztal GmbH. „Etwa 80 Prozent unserer Sendungen gehen als Terminlieferung zum Kunden“, erklärt Anton Schmidt. „Deshalb buchen wir den Premium Service Thermo mit der Zustellung am nächsten Werktag. Und weil unsere Sendungen bei System Alliance damit nur einen Tag Laufzeit haben, können wir weiter die hohe Servicequalität und Flexibilität garantieren, die unser Unternehmen groß gemacht hat.“ ■

www.klb-koetztal.de



Stauf Klebstoffwerk GmbH: Visionäre mit guter Bodenhaftung

Jedes Qualitätsparkett ist nur so gut wie seine Verbindung mit dem Untergrund. Das ist der Grundsatz, durch den die Firma Stauf zu einem führenden Systemanbieter von Fußbodentechnik geworden ist. Für die sichere und langlebige Verklebung von Parkett, Innenraum-Bodenbelägen und Kunstrasen entwickelt und produziert das Siegerländer Unternehmen innovative Klebstoffsysteme auf hochwertiger Rohstoffbasis.

Begonnen hat Stauf schon im Jahr 1828. Damals verwertete der Siegener Firmengründer Eberhard Stauf die tierischen Abfälle seiner Gerberei in einer eigens gegründeten Leimsiederei. Nach dem Zweiten Weltkrieg hat sich das Unternehmen dann komplett neu ausgerichtet. Stauf gab die Hautleimproduktion auf und konzentrierte sich auf die Entwicklung und Herstellung von Klebstoffen, die auf synthetischen Rohstoffen basieren. In dieser Zeit entwickelte man den ersten wasserbasierten Parkettklebstoff. Nach anfänglicher Skepsis in der konservativen Parkettbranche wurde er zu einem bahnbrechenden Geschäftserfolg für Stauf. Heutzutage bean-

sprucht das mittlerweile in sechster Generation geführte Familienunternehmen die Innovationsführerschaft im Bereich der Parkettklebstoffe für sich. Seine Dispersions-, Polymer- und Polyurethanklebstoffe, aber auch die lösemittelhaltigen Klebstoffe und Pulverklebstoffe sind äußerst gefragt. Dazu kommen noch zahlreiche Produkte

1828 in Siegen gegründet

zur Untergrundvorbereitung und weiteres Zubehör. „Als Systemanbieter haben wir Lösungen für alle Verklebungen zwischen Estrich und Oberbelag im Programm. Mit dieser Bandbreite können wir uns

gut gegen die weltweit operierende Konkurrenz behaupten“, erklärt Volker Stauf.

Bei Fußbodenbelägen gibt es keine einfachen Patentrezepte. „Der Knackpunkt ist in jedem Fall die Restfeuchtigkeit des Untergrunds. Erst mit der richtigen Vorbehandlung wird der Estrich so saugfähig, dass sich der Kleber in den Untergrund ‚verkrallen‘ kann“, berichtet der Geschäftsführer des mittelständischen Unternehmens. Deshalb führt die Firma Stauf auch regelmäßige Schulungen durch, in denen sie hauptberuflichen Verlegern die Funktions- und Verarbeitungseigenschaften des Firmensortiments vermittelt. „Anders als unsere Wettbewerber haben wir Entwicklung,

Produktion und Vermarktung der Produkte an einem Ort konzentriert.

So haben wir immer einen kurzen Draht zwischen Labor und Fertigung“, erläutert Volker Stauf die Abläufe in dem Unternehmen mit seinen weltweit 70 Mitarbeitern, von denen allein 50 in der Firmenzentrale in Wilnsdorf



und Logistikpartners Transland bereit, die das 250 Artikel umfassende Produktsortiment auf den Weg bringen. Bis 16.30 Uhr werden hier letzte Lieferscheine ausgefüllt, ehe die Lkw das Werksgelände verlassen, um die bei Handwerkern, Händlern oder Objekteuren begehrte Klebstoff-

Kunden in einer Kontrolle oder aufgrund eines Verkehrsstaus länger stehen bleibt. Dann ist die Ladung gefährdet“, berichtet Volker Stauf von seinen Erfahrungen mit den Wintertransporten. Seit einigen Jahren ist Transland Komplettpartner von Stauf. „Im Jahr 2001 haben wir mit einigen

Klebstoffe aus hochwertigen Rohstoffen

ware deutschlandweit innerhalb von 24 Stunden anzuliefern. Dabei sind Klebstoffe anspruchsvolle Transportgüter. Denn zehn Prozent der Stauf-Produkte sind Lösungsmittelbasiert und gelten damit als Gefahrgut. Moderne Dispersions- und Polymerklebstoffe auf Wasserbasis sind dagegen frostempfindlich. In strengen Wintern, wie dem zurückliegenden, müssen sie unbedingt temperiert transportiert werden. Dann nimmt Stauf den Premium Service Thermo in Anspruch, den Transland als System Alliance-Partner seinen Kunden anbietet. „Allein im Januar 2009 haben wir Sendungen im Gesamtgewicht von über 31 Tonnen als Premium Service Thermo für Stauf durchgeführt“, fasst Markus Moos, Abteilungsleiter Verkauf bei Transland, zusammen.

Teilgeschäften bei Stauf begonnen. Die Leistung war so überzeugend, dass wir mit der Zeit zu ihrem exklusiven Speditionspartner aufgestiegen sind. Denn zwischen beiden Partnern ist ein enges Vertrauensverhältnis gewachsen“, schwärmt Transland-Geschäftsführer Morten Svendsen. „Für uns ist es wichtig, dass wir auf Augenhöhe arbeiten können und dabei die Kontinuität gewahrt bleibt. Bei großen Transportkonzernen hat man es immer wieder mit neuen Gesichtern zu tun“, ergänzt Volker Stauf. „Als wir beispielsweise ein Unternehmen dazu gekauft haben, konnte Transland bei Problemen mit dem alten Speditionspartner schnell einspringen.“ Rund zwei Drittel der Stauf-Güter sind für den deutschen, das andere Drittel für den internationalen Markt bestimmt. Darüber hinaus verwaltet der Herborner Systempartner für Stauf das Spachtelmasselager mit einem jährlichen Gesamtvolumen von 3.000 Tonnen. Und Stauf und Transland rücken demnächst noch enger zusammen. Im Frühjahr verlegt Transland seinen Sitz von Herborn in das 15 Kilometer näher gelegene Haiger. Dann können auch die Transland-Lkw bei Stauf jeden Tag eine halbe Stunde länger beladen werden. ■

www.stauf.de



Stauf Klebstoffwerk GmbH

- 1828 in Siegen gegründet
- In sechster Generation geführt
- Seit 2002 in Wilnsdorf ansässig
- 70 Mitarbeiter weltweit
- Firmensortiment mit rund 250 Produkten

arbeiten. Auf dem 2002 bezogenen Werksgelände liegen auch die im Dreischichtbetrieb laufenden Produktionsanlagen und das großzügig eingerichtete Lager mit seinen 2.600 Palettenstellplätzen in unmittelbarer Nachbarschaft. Hier stehen jeden Tag die Auflieger des Speditions-

Doch auch schon bei moderaten Witterungsbedingungen sind temperaturgeführte Transportlösungen wichtig. „Solange die Ware bei leichten Frostgraden immer in Bewegung ist, passiert ihr so schnell nichts. Aber das Risiko ist groß, dass ein Lkw beim Nachtsprung zum



WROCLAW

Neuer SystemPlus-Partner in Polen: Drehkreuz für Mittel- und Osteuropa

Im neuen Europa ist der polnische Markt für SystemPlus von strategischer Bedeutung. Seit Anfang des Jahres arbeitet das paneuropäische Netzwerk für Road-Expressfracht mit Militzer & Münch in Polen zusammen.

Polen blickt auf eine bewegte Geschichte zurück, die nicht immer frei von tragischen Momenten war. Doch in den vergangenen Jahrzehnten ist die zwischen Ostsee und Karpaten gelegene Republik eindeutig auf die Erfolgsspur gelangt. Seit über zwanzig Jahren verzeichnet das Land von Solidarnosc und Johannes Paul II. eine viel beachtete Wirtschaftsblüte. Das mit 38 Millionen Einwohnern größte Beitrittsland der EU-Osterweiterung macht regelmäßig mit hohen

Wachstumsraten von sich reden. Die lagen zuletzt zwischen fünf und sieben Prozent. Und auch im Jahr 2009 trotz Polen selbstbewusst der globalen Rezession: Die EU-Kommission rechnet mit einem Wirtschaftsplus von zwei Prozent. Mittlerweile hat sich die Republik Polen durch ihre zentrale Lage als bedeutendes Drehkreuz

Polska verfügt inzwischen über Lagerkapazitäten von etwa 95.000 Quadratmetern, die bis Mitte 2009 noch um weitere 25.000 Quadratmeter erweitert werden. Auf dem polnischen Binnenmarkt sind alle 14 flächendeckend im gesamten Land verteilten M&M-Standorte über ein modulares Distributionsnetz verbunden. Deshalb

Flächendeckendes Distributionsnetz

für mittel- und osteuropäische Warenströme etabliert. Einen wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung hat auch M&M Militzer & Münch Polska Sp.z o.o. Die Tochter der M&M Militzer & Münch International Holding AG ist seit ihren Anfängen im Jahr 1991 zu einer leistungsfähigen Unternehmensgruppe mit fünf Firmen und insgesamt 810 Mitarbeitern angewachsen. M&M

kommen auch fast alle Güter schon innerhalb von 24 Stunden beim Empfänger an. Davon profitiert auch SystemPlus: Für Sendungen, die am Standort Breslau (Wrocław) eintreffen, stellt M&M Polska für rund 75 Prozent des Landes einen 12 Uhr Service sicher, in der Region um Breslau sind sogar 10 Uhr Services möglich.

■ www.mumnet.com



Auf ein Wort...

Wojciech Niemotko, Chief Operating Officer, M&M Militzer & Münch Polska Sp.z o.o.

Was erwarten Sie von SystemPlus?

Über SystemPlus erhalten wir Zugang zu europäischen Märkten, in denen wir bislang nicht präsent waren – wie zum Beispiel Skandinavien, Spanien oder Portugal. Zudem sind die hohen Servicestandards für uns interessant, da wir so unseren Kunden tägliche

Verkehre mit festen Transitzeiten und Premiumleistungen anbieten können. Die ersten Wochen der gemeinsamen Zusammenarbeit haben gezeigt, dass zahlreiche Kunden in Polen bereit sind, qualitativ hochwertige Dienstleistungen zu nutzen.

Was können Sie SystemPlus anbieten?

Wir unterhalten in Polen ein einzigartiges Netzwerk, das mit seinen IT-gesteuerten Prozessen eine perfekte Zustellung von Tür zu Tür anbieten kann. Deshalb sind wir der ideale Partner für ein paneuropäisches Transportnetzwerk wie SystemPlus.



Raimund Hornung, Axthelm + Zufall



Anja Braunsdorf, Hellmann Worldwide Logistics



Bernhard Kroll, Raben Logistics Germany

Qualitätsranking 2008: Der Wettbewerb der Wertarbeit

Versandabwicklungs- und Zustellquote – das sind die wesentlichen statistischen Kennzahlen des Qualitätsrankings von System Alliance. Auf dieser Basis erstellt das nationale Transportnetzwerk jährlich eine Rangliste der besten Regionalbetriebe. Im Jahr 2008 sicherten sich Hellmann Worldwide Logistics in Krostitz, Axthelm + Zufall in Nohra und Raben Logistics Germany in Würzburg einen Platz auf dem Podest. Auch die Kunden profitieren von der akribisch durchgeführten Qualitätsmessung.

In diesem Jahr fiel das Endergebnis wieder sehr knapp aus, da sich alle 40 Regionalbetriebe durch ihre beständig hohe Qualität auszeichnen“, berichtet Rita Hochgürtel, die bei der Stückgutkooperation für das Qualitätsmanagement zuständig ist. „So ein gutes Ergebnis kann nur ein eingespieltes Team erreichen, in dem gewerbliche und kaufmännische Mitarbeiter eng kooperieren“, ist sich Anja Braunsdorf vom Erstplatzierten Hellmann Worldwide Logistics in Krostitz sicher. Als operative Leiterin ist sie für den Bereich „System Alliance“ zuständig. „Bei uns ist Qualität kein Selbstzweck, sondern ein wichtiger Gradmesser für Kundenzufriedenheit. Und hier sind alle Mitarbeiter voll eingebunden“, verrät Raimund Hornung, Prokurist und Bereichsleiter Nationale Spedition von Axthelm + Zufall in Nohra. Sein Unternehmen belegte den zweiten Rang. Auch bei Raben Logistics Germany in Würzburg ist die Freude groß: „Wir üben ein strenges Qualitätsmanagement aus. Dazu gehört ein Schulungsprogramm und ein Bonus-Malus-System, mit dem wir individuelle Qualitätsleistungen bewerten“, erläutert Niederlassungsleiter Bernhard Kroll das mainfränkische Erfolgsrezept. Das Qualitätsran-

king ist ein Nebenprodukt der statistischen Erhebung, mit der System Alliance alle Prozesse von der Versandabwicklung bis zur Zustellquote überprüft. Diese dient auch und vor allem als Maßstab der Systemqualität.

Maßstab für Systemqualität

Dazu werden die Qualitätskriterien regelmäßig modifiziert. So haben die Systemexperten neue Dienstleistungen – zuletzt die Premium Services Next Day 8 und Fix 8 – in die Kennzahlen des laufenden Jahres aufgenommen. Mittlerweile wird auch die Scannung mit mobilen Datenerfassungsgeräten einer statistischen Kontrolle

unterzogen. Und um die Entwicklung von aktuellen Kundenbedürfnissen im Netzwerk besser abzubilden, werden jedes Jahr die Bewertungskriterien neu gewichtet. Ein Beispiel: Da sich die Kundennachfrage nach zeitdefinierten Transportlösungen erhöht hatte, erhielt die pünktliche Zustellung im Jahr 2008 eine höhere Wertigkeit als in den Vorjahren. „Die Messungen und deren Auswertung bieten uns eine wichtige Orientierung“, erklärt Georg Köhler und ergänzt: „Denn nur so können wir die Qualitätsführerschaft erreichen, die unsere Kunden zu Recht von uns erwarten.“

■ www.systemalliance.de



Georg Köhler im Gespräch: Netzwerkstabilität im Fokus

Die Wirtschaftskrise macht auch vor den deutschen Stückgutspediteuren nicht halt. Für einen starken Mittelstand erwachsen daraus jedoch auch vielfältige Chancen. Im Gespräch mit „in motion“ macht System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler deutlich, wo er weitere Entwicklungspotenziale sieht und welchen Stellenwert Qualität hat.



Georg Köhler, Geschäftsführer System Alliance

Bevor wir vorausschauen, gestatten Sie uns einen Rückblick in das Jahr 2008. Wie ist es gelaufen für System Alliance?

Ein wichtiger Aspekt für uns war natürlich die Neubesetzung der Kerngebiete, die durch das Ausscheiden der Gesellschafter Cordes & Simon und G.L. Kayser vakant geworden waren. Diesen Prozess haben wir aus eigener Kraft bewerkstelligt und dabei die Systemqualität bestätigt. Durch das Engagement unserer Gesellschafter Hellmann in Rüsselsheim, Rhenus in Frankfurt,

Zusammenarbeit mit Maier Spedition in Villingen. Ein Ergebnis dieser neuen Struktur ist die gute Kompensation der Sendungsmengen seit dem 1. Juli 2008. Vor dem Hintergrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes im vierten Quartal 2008 sind wir mit der Entwicklung in unserer Kooperation durchaus zufrieden.

Und wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Entwicklung für das laufende Jahr?

Für 2009 rechne ich am Markt mit einem rückläu-

immer Chancen. Und dessen sind sich unsere Betriebe sehr bewusst. Nach meiner Einschätzung wird sich ab dem vierten Quartal die Marktsituation wieder verbessern.

Das klingt optimistisch. Betrifft Ihr Optimismus auch die Netzwerkstabilität?

Natürlich! Denn in Sachen Qualität leisten wir mit unseren bundesweit 40 Regionalbetrieben vorbildliche Arbeit. Und unsere Qualität ist ein echter Mehrwert für Verlager. Für uns hat daher die nachhaltige Weiterentwicklung eines stabilen Netzwerkes oberste Priorität. Aber ich glaube auch, dass sich in der gesamten Branche der Konzentrationsprozess fortsetzen wird. Das ist eine große Chance für unseren Mittelstand, der vor Ort vertreten ist. Wer seine Hausaufgaben ordentlich gemacht hat, braucht nichts zu befürchten.

Meinen Sie mit „Hausaufgaben“ auch die Investitionen, die innerhalb Ihrer Stückgutkooperation getätigt werden?

Diese Investitionen sind Ausdruck einer klaren Strategie. Unsere Gesellschafter nehmen in den kommenden anderthalb Jahren rund 73 Millionen Euro für Speditions- und Logistikanlagen, Technik und Personal in die Hand. Ein stattlicher Betrag, der die Leistungsfähigkeit unserer Partnerbetriebe unterstreicht.

Was genau meinen Sie mit dem Begriff Leistungsfähigkeit?

Damit meine ich vor allen Dingen das Streben nach Qualität in Verbindung mit Nachhaltigkeit. Daran werden wir auch in 2009 weiter arbeiten.

■ www.systemalliance.de

Regionalbetriebe leisten vorbildliche Arbeit

Raben in Mittenwalde, Prenzlau und Wuppertal, Diehl in der Region Hohenlohe und Zufall mit dem Unternehmen Transland in Herborn haben wir eine noch effizientere Netzwerkstruktur. Abgerundet wurde die Flächendeckung durch die

figen Mengenwachstum. Wir beobachten die Entwicklung sehr intensiv. Und unsere Gesellschafter und Systempartner tun das ebenso. Jeder Betrieb hat seine auf die Region abgestimmte Strategie entwickelt. Schwierige Situationen bergen auch

Wissenswert:

Häufig gestellte Fragen und Antworten zu System Alliance

Wie ist System Alliance auf der transport logistic 2009 vertreten?

Gemeinsam mit den Partnern SystemPlus, System Alliance Europe und CargoNetwork schafft die Stückgutkooperation unter dem Motto „Erfolgsfaktor Mittelstand“ vom 12. bis 15. Mai in München auf einem 260 Quadratmeter großen Messestand vor allem viel Raum für Gespräche und will so zum Gedankenaustausch anregen.

Wer ist neuer Partner für Polen im Netzwerk von SystemPlus?

Seit Januar 2009 arbeitet das paneuropäische Netzwerk für Road- und Expressfracht mit Militzer & Münch Polska Sp.z o.o. zusammen. Die Tochterfirma der M&M Militzer & Münch International Holding AG kann über ihre 14 flächendeckend im gesamten Land angesiedelten Standorte nahezu alle Sendungen binnen 24 Stunden bei den Empfängern zustellen.

Welche Investitionen planen die Partnerbetriebe von System Alliance?

In den nächsten eininhalb Jahren investieren die Gesellschafter von System Alliance rund 73 Millionen Euro in Speditions- und Logistikanlagen, Technik und Personal. Eine Summe, die für die Leistungsfähigkeit der bundesweit 40 Partnerbetriebe steht.

Welche Uhrzeitoptionen bietet der Premium Service Next Day?

Der Premium Service Next Day von System Alliance bietet allen Beteiligten in der Supply Chain die Möglichkeit, die Sendungszustellung optimal auf ihren Bedarf einzustellen. Sie können sich für die Zustellung am nächsten Tag entscheiden und optional, ob die Sendung bis 8 Uhr, 10 Uhr oder 12 Uhr anzuliefern ist.

Gewinnspiel:

Fit in den Frühling: Gewinnen Sie einen RS200sd Laufcomputer von Polar!

Wer sich die „in motion“ mit Ausdauer und Konzentration durchgelesen hat, kann jetzt den RS200sd Laufcomputer von Polar gewinnen und durchstarten!

Mit wie vielen Partnern präsentiert sich das nationale Transportnetzwerk System Alliance vom 12. bis 15. Mai 2009 auf der Fachmesse transport logistic in München?

- a) 2
- b) 3
- c) 4

Der RS200sd Laufcomputer ist der ideale Trainingsbegleiter für alle Laufbegeisterte und solche, die es noch werden wollen. Neben Ihrer Herzfrequenz und den verbrauchten Kalorien misst diese innovative Pulsuhr, durch einen Sensor am Schuh, die exakte Geschwindigkeit, die Durchschnittsgeschwindigkeit sowie die Kilometer, die zurückgelegt wurden, und wertet sie aus. So lernen Sie Ihren Körper besser kennen, können Ihr Training optimal gestalten und somit Ihre Leistungen kontinuierlich verbessern!

Nehmen Sie an unserem Gewinnspiel teil und los geht's!

Bitte 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 3. April 2009. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir danken allen Teilnehmern unserer Verlosung der Ausgabe 04/08 und gratulieren Jacqueline Bauder, Lehnkering GmbH und Ulrich Reich, Evonik Services GmbH zu einem digitalen Bilderrahmen von Samsung. Wir wünschen viel Spaß!

SYSTEM ALLIANCE

United Logistics



„Erfolgsfaktor Mittelstand“: System Alliance auf der transport logistic

Mit unserer Kooperation System Alliance und unseren Partnern SystemPlus, System Alliance Europe und CargoNetwork bieten wir Ihnen ein starkes Netzwerk für Ihre Ziele und Märkte. Mit Teamgeist, mittelständisch geprägter Innovationskraft und leistungsfähigen Systemen begleiten wir Sie sicher und zuverlässig: lokal, überregional und europaweit. Wir entwickeln für Sie Lösungen, die mit jahrzehntelangem Know-how die Qualität Ihrer Beschaffungs- und Distributionsprozesse nachhaltig optimieren.

Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2009, wo wir Ihnen perfekt aufeinander abgestimmte Produktportfolios von zuverlässigen Standardservices bis zu präzise getakteten Logistikleistungen präsentieren. Erschließen Sie mit uns gemeinsam neue Kunden und Bündelungseffekte in effizienten, transparenten Versorgungsketten.

12. – 15. Mai 2009,
Neue Messe München,
Halle A5, Stand 117/218

