

## 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](http://www.systemalliance.de)



# *in motion*



SYSTEM ALLIANCE  
United Logistics

*Das Kunden- und Mitarbeitermagazin der System Alliance*

*03/2010*

Hesse GmbH & Co. KG:  
**Alles im Lack**

SES 21:

**Anlagen mit sonniger Rendite**

Friedr. Dick GmbH & Co. KG:

**Des Messers feine Schneide**



## 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

Wir blicken auf einen wunderbar abwechslungsreichen Sommer zurück. Wochenlanges Kaiserwetter mit gelegentlichem Starkregen, eine Krake namens Paul, die viele Deutsche gerne in einer Paella verarbeitet hätten, ein politisches Kabinettstückchen bei der Bundespräsidentenwahl. Was mag da wohl der Herbst für uns bereithalten? Den 27. Deutschen Logistik-Kongress (DLK) zum Beispiel, der vom 20. bis 22. Oktober in Berlin stattfindet. „Intelligent wachsen“ lautet dessen Leitmotiv. Die Überschrift spiegelt bei weitem

nicht das große Themenspektrum wider, das sich dahinter verbirgt. Denn wer das 32-seitige (!) Programmheft durchblättert, findet auch als mittelständischer Transport- und Logistikdienstleister viel Interessantes. So geht es beispielsweise um die Frage, welche Vorteile logistische Kooperationen im Handel bringen.

Diskutiert wird auch darüber, wie das Personalmanagement der Zukunft aussieht. Wie lassen sich für Mitarbeiter Anreize setzen? Und wie kann ein funktionierendes Wissensmanagement etabliert werden? Wichtige Themen angesichts des akuten und künftigen Fachkräftemangels in unserer Branche. Dieses Schreckgespenst huscht in vielen Unternehmen über die Flure.

Arbeitgeber, die sich frühzeitig um den Nachwuchs bemühen, haben gute Karten beim Werben um die Besten. Wer aus- und weiterbildet, wer Karrierewege ermöglicht und Perspektiven aufzeigt, wer sich um seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ernsthaft bemüht, braucht sich um gutes Personal nicht zu sorgen. Hier leistet der Mittelstand seit Jahrzehnten vorbildliche Arbeit. Als Ausbildungsmotor – und in der Weiterbildung. Nachahmung für alle anderen dringend empfohlen!

Empfehlen möchte ich Ihnen auch die Lektüre der aktuellen „in motion“. Die ist wieder randvoll mit spannenden Praxisbeispielen.

Georg Köhler  
Geschäftsführer der System Alliance GmbH, Niederaula

## Inhalt

### News/Produkte

Wechsel an der HUB-Spitze: <b>Es müllert weiter</b> .....	4
Raben Mittenwalde: <b>24 Tore für mehr Sendungen</b> .....	4
System Alliance Fußballturnier: <b>„Hörschde Fußballqualität“</b> .....	4
Leserbrief: <b>Ein Spalt weit Logistik</b> .....	5
Premium Service Sofort-Retoure: <b>Aus zwei mach eins</b> .....	5

### Titel

Hesse GmbH & Co. KG: <b>Alles im Lack</b> .....	6 – 7
--	-------

### Praxis

SES 21 AG: <b>Anlagen mit sonniger Rendite</b> .....	8 – 9
Friedr. Dick GmbH & Co. KG: <b>Des Messers feine Schneide</b> .....	10 – 11

### Fokus

Pearl Agency GmbH: <b>Schnell drehendes Warenkarusell</b> .....	12
RUHR.2010: <b>Hipper Vielklang unter blauem Himmel</b> .....	13

### Intern

Wilfried Reiners im Gespräch: <b>„Wir sind auf das Netz angewiesen“</b> .....	14
Gewinnspiel: <b>Immer auf dem richtigen Weg – Gewinnen Sie das Navigationsgerät „eTrex Venture HC“ von Garmin!</b> .....	15
Comic: <b>Tierisch</b> .....	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:

Titel, 6: Hesse GmbH & Co. KG; 8, 9: SES 21 AG;  
10, 11: Friedr. Dick GmbH & Co. KG; 12: PEARL Agency,  
13: RUHR.2010; 15: Garmin Deutschland GmbH

## Wechsel an der HUB-Spitze: Es müllert weiter...

... im HUB von System Alliance. Zwar steht ein neuer Kopf an der HUB-Spitze, aber die Leitung bleibt in der Familie. Für Birgit Müller, die als Mutter künftig ein „erfolgreiches Kleinunternehmen“ managt, hält dann ihr Ehemann Jürgen die Fäden in der Hand. Von einem Paketdienstleister kommend, kennt er sich

bestens aus mit dem schnellen Umschlag. Bei System Alliance freut er sich auf mittelständische Strukturen und kurze Entscheidungswege. In den nächsten Wochen will er die Fahrwege der Umsetzfahrzeuge auf dem Hof sowie der Stapler und Ameisen in der Halle unter die Lupe nehmen und ihr Optimierungs-



potenzial ausloten. „Nach 23 Jahren Paketlogistik wird es Zeit, sich mit großen Gütern zu beschäftigen“, freut er sich auf seine neue Tätigkeit im Stückgut-Umschlag.



## Raben Mittenwalde:

# 24 Tore für mehr Sendungen

„Gut, dass unser neues Gebäude fertig ist. Bei uns haben die Sendungszahlen so richtig zugelegt“, stellt Norbert Schöntauf fest. Der Niederlassungsleiter von Raben

Mittenwalde hat gleich doppelten Grund zur Freude: Erstens hat die Konjunktur angezogen und zweitens verfügt sein Standort jetzt über eine nagelneue Nahverkehrshalle. Für rund 2 Millionen Euro wurden der Umschlagbereich des System Alliance-Regionalbetriebs im Berliner Raum um 2.100 Quadratmeter und die

Büros um zusätzliche 200 Quadratmeter erweitert. Der Anbau hat 24 Tore, deren Rampenhöhe exakt auf die Nahverkehrsfahrzeuge angepasst wurde. „Eine Erweiterung war dringend nötig, damit wir die zügige Warendistribution weiter gewährleisten können“, resümiert Norbert Schöntauf.

## System Alliance Fußballturnier: „Högschde

# Fußballqualität“ ...



... bot beim alljährlichen System Alliance-Fußballturnier die Mannschaft der Honold Logistik-

Gruppe aus dem schwäbischen Neu-Ulm. Im Finale schlug das Team die Kicker von Streck Transport aus Freiburg. Dass auch Nordlichter am Ball glänzen können, bewiesen die Hamburger von der Navis Seehafenspedition, die am Ende den dritten Platz belegten. Angetreten waren 34 Mannschaften. Organisiert wurde der

Cup schon zum zehnten Mal von Zufall Fulda. Die Gastgeber begeisterten mit ihrer perfekten Organisation und einer gelungenen Abschlussparty wieder einmal alle Teilnehmer. Auch auf dem grünen Rasen blieben sie höflich – und verabschiedeten sich bereits nach der Vorrunde aus dem Turnierverlauf.

## Leserbrief: Ein Spalt weit Logistik

**Viel Freude hat bei System Alliance ein Dankesbrief ausgelöst, der die Systemzentrale kürzlich überraschend erreichte.**



In einem persönlichen Schreiben an System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler bedankte sich Betriebsmediziner Alfred Boos für den Lese-genuss beim Schmökern in dem Buch „System Alliance – Logistik in der Zeitmaschine“. „Ich stehe noch ganz unter dem Eindruck der Lektüre“, schreibt der Arzt aus dem nordhessischen Schwalmstadt.

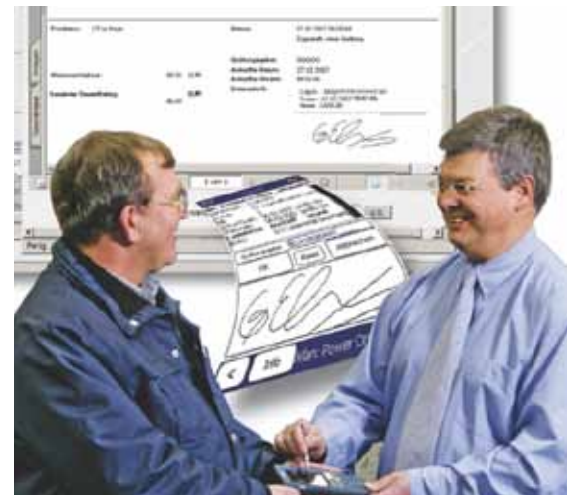
Und weiter „Sie haben nicht zu viel versprochen, die Lektüre ist spannend, unterhaltsam. ... So habe ich heute ... nicht umhin gekonnt, das Buch bis zum Ende ‚quer‘ zu lesen“. Da spielte es dann auch überhaupt keine Rolle mehr, dass der Mediziner eigentlich Wichtigeres zu tun hatte. „Der Einblick in die ‚Logistik in der Zeitmaschine‘ hat mir eine Tür einen Spalt weit geöffnet, die mir bisher verschlossen war. ... Und was ich sehen konnte, hat mich fasziniert“, fasst Boos seine Begeisterung in Worte. „Dafür möchte ich Ihnen danken (so viel Zeit muss sein).“

## Premium Service Sofort-Retoure: Aus zwei mach eins

**Warum sollten die Anlieferung einer Sendung und ein Abholauftrag separat ausgeführt werden, wenn ein Fahrer im System Alliance-Netzwerk ohnehin dieselbe Adresse anfährt? Der Premium Service Sofort-Retoure macht es möglich, zwei unterschiedliche Aufträge miteinander zu verbinden. Diese Dienstleistung beschleunigt die Prozesse – und schont nebenbei auch die Umwelt.**

In vielen Industriebetrieben, die sich auf Produktveredelung spezialisiert haben, gehört die

folgende Szene zur Tagesordnung: Eine Palette mit einzelnen Teilkomponenten, die von einem Kunden verschickt wurde, trifft ein und steht für die Montage oder Weiterverarbeitung zur Verfügung. Währenddessen wartet nebenan auf der Rampe eine andere Palette, die bereits für die Rücksendung versandfertig gemacht wurde. In ihr sind die fertigen Aggregate enthalten, die an denselben Auftraggeber zurückgehen sollen. In solchen Fällen reicht ein einziger Auftrag, um die Versand- und Abholvorgänge ganz unkompliziert zu kombinieren. Denn mit dem Premium Service Sofort-Retoure wird bei der Versendung ein weiterer Abholauftrag überflüssig, da hier Warenein- und -ausgang Zug um Zug direkt aufeinander-



derfolgen. Typisch sind solche Szenarien für Betriebe der Automotive-Branche sowie für Unternehmen, die im Bereich Maschinen- und Anlagenbau tätig sind. Aber auch für die Organisation von mehr oder weniger hochentwickelten Pfand- oder Rücknahme-Systemen, die zwei oder mehrere Partnerbetriebe fest miteinander vereinbaren, ist diese Premium-Dienstleistung besonders gut geeignet.

■ [www.systemalliance.de](http://www.systemalliance.de)



Hesse GmbH & Co. KG:

# Alles im Lack

**Die Mischung macht's. Denn Lack ist nicht gleich Lack. Die Hesse GmbH & Co. KG beliefert Möbelindustrie, Handwerk und Fachgroßhandel daher mit Speziallacken und -beizen für die Holzveredelung, die bei jeder Bestellung ganz individuell gefertigt werden. Damit die Eigenschaften der empfindlichen Produkte auch bei Transport und Umschlag geschützt sind, arbeitet Hesse mit dem System Alliance-Gesellschafter Rhenus zusammen und nutzt dessen Kompetenz bei Gefahrgut- und Thermo-Transporten.**

Mehr als 45.000 Rezepturen hat Hesse derzeit in seinem Sortiment. Jede ist in Sachen Farbton, Glanzgrad, Kratzfestigkeit und Einsatzzweck genau an die Kundenwünsche angepasst. „Wer unsere Produkte verarbeitet, kann sicher sein, dass der Lack auch zur Produktionsmaschine passt“, verspricht Hans Hesse, einer von drei Geschäftsführern und Gesellschaftern des 100 Jahre alten Familienbetriebs. Jeden Tag liefert der deutsche Marktführer mehr als 100 Tonnen der Marke „Hesse-Lignal“ an Großhändler und Industriekunden

wie den Möbelgiganten IKEA. International sind die Produkte aus dem nordrhein-westfälischen Hamm genauso begehrt wie auf dem deutschen Markt. Sie werden über Niederlassungen in Dänemark, Frankreich, den Benelux-Ländern, Italien, England, Dubai, Indien oder China vertrieben. Bei der bundesweiten Distribution seiner Produkte setzte der chemische Betrieb lange Zeit auf ein einfaches Prinzip: Kleinere Stückgutsendungen versendete er über mehrere Speditionsdienstleister. Für die Teil- und Komplettladungen dagegen setzte

Hesse vornehmlich den eigenen Fuhrpark mit 15 Fahrzeugen ein, die alle mit der Technik für temperaturgeführte Transporte ausgestattet sind. Denn Hesse-Produkte sind äußerst temperatursensibel: Speziell im Winter gefährden hohe Frostgrade die Qualität wasserbasierter Lacke. Doch der langanhaltende und strenge Winter 2009/10 machte ein Umdenken nötig. Nach einigen Kälte Wochen waren die limitierten Transportkapazitäten der Hesse GmbH & Co. KG endgültig erschöpft, viele Lieferversprechen wurden zunehmend unsicher. Daher

**Hesse GmbH & Co. KG:**

- 1910 gegründet
- Familienbetrieb seit drei Generationen
- Holzlacke und -beizen für den Innenbereich
- 600 Mitarbeiter weltweit
- Hauptsitz und Produktion in Hamm/Westfalen
- Vertriebsniederlassungen in Dänemark, Frankreich, Benelux, Italien, England, Dubai, Indien, China
- Eigene Forschungsabteilung mit 100 Mitarbeitern und großem Forschungs- und Entwicklungszentrum
- Eigener Fuhrpark mit 15 Lkw

begab sich Hesse-Logistikleiter Werner Grosche auf die Suche nach einem zuverlässigen Spediteur, der temperaturgeführte Transporte in ganz Deutschland gewährleisten kann. Fündig wurde er bei der Rhenus-Niederlassung in Unna. „Mit unserem Premium Service Thermo konnten wir Hesse kostengünstig ein flächendeckendes Produkt für frostfreie Transporte von Farben und Lacken anbieten“, berichtet Thilo Meutzner, Vertriebsleiter von Rhenus in Unna. Und auch beim Handling mit den Hesse-Produkten der Gefahrgutklassen 3 und 9 konnte der System Alliance-Gesellschafter Rhenus punkten. „Die Betriebe der System Alliance arbeiten mit einem Sicherheitsmanagement, das sich an die Richtlinien der chemischen Industrie anlehnt“, stellt Thilo Meutzner heraus. Mittlerweile nimmt Rhenus

nicht nur Thermo-Sendungen entgegen, auch alle täglichen Stückgut-Sendungen in Deutschland wickelt Hesse inzwischen vollständig über den System Alliance-Partner ab. Der Grund: Das Netzwerk hat sich als extrem flexibel erwiesen und erfüllt auch ehrgeizige Zeitvorgaben. So sichert etwa Hesse für alle Kundenbestellungen,

die am Vormittag eingehen, eine Anlieferung am nächsten Werktag zu. Das funktioniert nur, wenn Lacke und Beizen jeden Tag bis 18 Uhr gefertigt werden. Da die Produkte dann noch kommissioniert, verpackt und transportfähig gemacht werden müssen, verlassen sie erst ab 18.30 Uhr das Werk. Damit trotzdem auch späte Sendungen in das Netz von System Alliance eingespeist werden können, hat der

an, die in angrenzende Gebiete oder zu den anderen Rhenus-Standorten im System gehen. Für den Rest der Sendungen wurde ein direkter Verkehr eingerichtet, der das Hesse-Werk in Hamm unmittelbar mit dem HUB (Hauptumschlagbetrieb) in Niederaula verbindet. Dort kommt der Lkw dann jeden Abend um 22.30 Uhr an. So erreichen die späten Sendungen noch rechtzeitig die Anschlüsse zu den übrigen Regionalbetrieben des Transportnetzwerks. „Dank der späten Abholzeiten können wir unsere Lacke und Beizen noch länger produzieren“, zeigt sich Werner Grosche begeistert. Damit weitere Zeit beim Transportmanagement gespart wird, ist mittlerweile auch das Warenwirtschaftssystem von Hesse direkt per Datenfernübertragung (DFÜ) an das Rhenus-Computersystem angebunden. Zudem sorgt ein Mitarbeiter der Niederlassung Unna direkt am Produktionsstandort in Hamm dafür, dass die Hesse-Sendungen unverzüglich disponiert werden und die Versandabteilung mit Informationen zum Sendungsverlauf versorgt wird. „Viele Kunden erwarten unsere Lieferung „Just in Time“,“ unterstreicht Werner Grosche den

## Sicherheit und hohe Systemqualität

Rhenus-Kundenbetreuer Dennis Smajewski gemeinsam mit der Systemzentrale der Stückgut-Kooperation für Hesse ein eigenes Modell entwickelt. Da viele Relationen nicht mehr über das Rhenus-Umschlaglager in Unna termingerecht bedient werden könnten, nimmt dieser Ausgangsbetrieb lediglich Sendungen

Anspruch. Besonders im Fachhandel steht oft nur ein schmales Zeitfenster für die Zustellung zur Verfügung. Deshalb ist der Logistikleiter froh, mit den Premium Services Next Day 8/10/12 von System Alliance Planungssicherheit zu haben.

■ [www.hesse-lignal.de](http://www.hesse-lignal.de)



Hesse-Logistikleiter Werner Grosche, Transportberater Dennis Smajewski, Rhenus-Vertriebsleiter Thilo Meutzner und Hans Hesse, geschäftsführender Gesellschafter der Hesse GmbH & Co. KG (v.l.)

# SES 21 AG: Anlagen mit sonniger Rendite

**Bei Photovoltaik-Anlagen zählt die Qualität. Die SES 21 AG legt daher nicht nur großen Wert auf hohe Effizienz und ein sorgfältig abgestimmtes Zusammenspiel der Komponenten. Auch die Langlebigkeit der Solarstromanlagen steht im Fokus – damit grüner Strom auch lange nach der Amortisierungsphase hohe Renditen erzielt.**



Axel Steuer (Geschäftsbereichleitung Supply Chain, Prokurist) und Claudia Zimmerling (Geschäftsbereichleitung Vertrieb und Marketing)

Es überrascht nicht: Unter dem weißblauen, sonnenreichen Himmel im oberbayerischen Polling-Oderding werden bei dem auf Photovoltaik (PV) spezialisierten Systemhaus SES 21 Umweltstandards groß geschrieben. Eine eigene Photovoltaik-Anlage und ein mit regenerativem Pflanzenöl betriebenes Blockheizkraftwerk zeugen von dem Ehrgeiz der Umwelttechnologieexperten,

ihren Betrieb CO<sub>2</sub>-neutral zu führen. Die Ausstattung ist Programm. Das 1999 gegründete Unternehmen hatte sich von Anfang an auf nachhaltige Umwelttechnologielösungen spezialisiert. Zu den Tätigkeitsfeldern gehört der Handel mit PV-Komponenten von handverlesenen Qualitätsherstellern. Zudem vertreibt SES 21 individuell für den Einsatzort gestaltete Photovoltaik-Systeme und realisiert sogenannte PV-Kraftwerke, also Großanlagen mit einer Spitzenleistung von mehr als 500 Kilowatt Peak. Über das Tochterunternehmen *renewis pv factory SA* stellt die Firma überdies PV-Module her. Der geschäftliche Erfolg stockte auch in der zurückliegenden Finanzkrise nicht, und dass nicht nur aus Gründen der Ökologie. „Zuletzt war am Markt ein überproportionaler Preisverfall bei Solarkomponenten zu verzeichnen. Von diesem Trend profitieren vor allem Anlagenbetreiber, denn sie können auch mit überproportionalen

Renditezuwächsen rechnen“, erläutert Axel Steuer, Prokurist und General Manager Supply Chain bei SES 21, und ergänzt: „Selbst wenn in diesem Sommer die staatliche Förderung durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz zurückgefahren werden sollte, bieten unsere Anlagen Renditen zwischen sieben und elf Prozent. Da kann heutzutage keine Geldanlage mithalten“, beschreibt er die ökonomisch-ökologische Win-win-Situation. Um die vollen Auftragsbücher bewältigen zu können, wurde allein im Jahr 2009 die Zahl der Mitarbeiter von 50 auf 60 aufgestockt.

„Da sich auch das Frachtaufkommen deutlich erhöht hat, waren wir im letzten Sommer gezwungen, eine zusätzliche Spedition zu suchen“, berichtet Alfred Bachinger, bei SES 21 für die Koordination von Logistik und Lager verantwortlich. Nach einer intensiven Prüfungsphase entschlossen sich die Photovoltaik-Experten zu einer langfristig angelegten Zusammenarbeit mit der Rhenus-Niederlassung in Kirchheim bei München. Seitdem ist Rhenus im Verbund mit den System Alliance-Partnern bundesweit für Stückguttransporte sowie Teil- und Komplettladungen zuständig. Zudem organisiert die Rhenus-Niederlassung auch die Distribution für Frankreich und wird demnächst auch weitere



Auf dem Dach und in der Halle: Hochwertige PV-Technologie



### SES 21 AG:

- 1999 gegründet (seit 2001: AG)
- 60 Mitarbeiter
- Zielumsatz 2010: 100 Millionen Euro
- Firmensitz in Polling/Oderding bei Weilheim, Niederlassung in Hermsdorf (Thüringen) sowie Tochterunternehmen und Beteiligungen in Portugal, Tschechien und in den USA
- Hauptlieferanten: Schott Solar, LG, Bosch, Sharp, Photowatt, renewis (PV-Module), SolarMax und Kostal (Wechselrichter)
- Vertrieb von PV-Systemen über Handwerker an Endkunden, Landwirte, Gewerbetreibende sowie an Investoren (PV-Kraftwerke)

europäische Märkte bedienen. „Derzeit erwirtschaften wir den größten Teil des Umsatzes noch in Deutschland, doch der Anteil des Auslandsgeschäfts macht inzwischen fast ein Fünftel aus“, berichtet Claudia Zimmerling, Marketing- und Vertriebsleiterin bei SES 21.

„Für uns ist die Ladungssicherung von entscheidender Bedeutung, denn wir versenden besonders hohe Warenwerte. Der Wert einer Sendung liegt zwischen 5.000 und 250.000 Euro“, beschreibt Axel Steuer die Anforderungen an den Spediteur. Auch das Gewicht der Sendungen verlangt höchste Aufmerksamkeit. „Ein Zentralwechselrichter kann bis zu 1,5 Tonnen wiegen – und das bei einem nicht zentrierten Schwerpunkt. In solchen Fällen muss das Umschlagpersonal unbedingt auf die Schwerpunktkennzeichnung achten“,

## Systemintegrator für alle Prozesse

macht Axel Steuer klar. „Die PV-Module und die Unterkonstruktionen sind sperriges Gut, für das bei der Anlieferung Hebebühnen benötigt werden“, ergänzt Alfred Bachinger. Und in der

Solarbranche gehören Just-in-Time-Aufträge zum allseits erwarteten Standard. „Die Handwerkertrupps stehen bei der Anlieferung der Komponenten auf den Baustellen zur Montage bereit. Deshalb sind für uns die Premium Services ‚Next Day‘ und ‚Fix‘ mit definierten Zustellzeiten wichtig“, erzählt der Chef-Logistiker. Hans-Joachim Kühne, Vertriebsexperte bei Rhenus Logistics in Kirchheim bestätigt, dass schnell ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis entstanden sei, so dass auch bei kurzfristigen Aufgaben schnelle Lösungen gefunden werden.

Bis zum Jahresende soll die Zusammenarbeit mit Rhenus noch intensiviert werden. Bis dahin will SES 21 – als Vorreiter der eigenen Branche – alle logistischen Vorgänge über ein

papierloses Auftragsmanagement steuern. Für alle Komponenten wird dann eine exakte Batch-Folgerung eingerichtet, mit der sich alle Schritte vom Wareneingang bis zur Auslieferung auf Chargenebene akribisch erfassen lassen. Denn das Unternehmen versteht sich als Bindeglied zwischen Anlagenbetreibern und Anlagenherstellern, das als Systemintegrator sowohl die Produktqualität aller Komponenten als auch die einzelnen Prozessschritte überwacht. „Wir wollen auch in 20 oder 25 Jahren für unsere Kunden Informationen zu jedem Einzelteil sofort abrufen können“, erläutert Axel Steuer. „In den Bereichen Nachhaltigkeit und Verantwortung stellen wir an uns einen hohen Wertanspruch. Und unsere Partner teilen diesen Anspruch.“

■ [www.ses-21.com](http://www.ses-21.com)

Friedr. Dick GmbH & Co. KG:

# Des Messers feine Sc

**Abend für Abend flimmern sie über die Bildschirme der Nation: Spitzenköche machen vor, wie gesundes Essen zubereitet, Geflügel fachmännisch zerlegt und Gemüse in ansprechender Form serviert wird. Kochen ist Kult. Was die Profis auf die Teller zaubern, schmeckt lecker – und sieht auch noch gut aus. Ohne professionelles „Handwerkszeug“ geht allerdings kein Koch an die Arbeit: Ein Qualitäts-Messerset gehört zur Grundausstattung. Schon in der Ausbildung lernen die angehenden Küchenchefs behände mit den verschiedenen Schneidwerkzeugen umzugehen. Und wer sich einmal auf eine Messermarke festgelegt hat, bleibt dieser meist ein Küchenleben lang treu – so wie der Spitzenmarke F. Dick, die aus dem Schwäbischen kommt. In Deizisau produziert die Firma Friedr. Dick unter anderem scharfe Klingen für Kochkünstler.**

Mit einem Gewicht von über 130 Tonnen nimmt das Stanzwerkzeug unaufhaltsam seinen vorbestimmten Weg. Der Hallenboden vibriert leicht, die riesige Presse lässt ihre Muskeln spielen – und Sekundenbruchteile später fällt eine Stahlklinge in eine Metallbox. Was jetzt noch aussieht wie ein schlichtes Stück Metall, wird nach über 45 Arbeitsschritten und einem raffinierten Fertigungsprozess zu einem leistungsfähigen Schneidwerkzeug für Kochprofis und Fleischer. „Das Geheimnis exzellenter Messer ist der verwendete Stahl“, berichtet Claudia Scholz-Knobloch, die bei Friedr. Dick für das Produktmanagement und die Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich ist. Woher der kostbare Roh-

stoff kommt, verrät sie nicht. Dessen Herkunft ist ebenso ein Betriebsgeheimnis wie gute Köche ihre Rezepte hüten. „Jeder Arbeitsschritt ist bis ins Detail durchgeplant und wird ständig überprüft. Dabei legen unsere rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer wieder Hand an“, macht Scholz-Knobloch klar und ergänzt: „Die meisten der

mehr als 45 Arbeitsschritte sind ohne routinierte Handgriffe und prüfende Blicke nicht zu machen.“ Über 1,2 Millionen Qualitäts-Schneidwerkzeuge haben im vergangenen Jahr den organisch gewachsenen Produktionsstandort im Ländle verlassen. Zwischen drei Euro und 500 Euro kostet ein Messer „made by Dick“ – je nach Einsatzgebiet und verwendeten Materialien. Dabei reicht das Sortiment von Fleischermessern, die, ausgestattet mit roten, gelben, blauen und grünen Griffen, dem strengen HACCP-Standard entsprechen, über hochwertige Kochmesserserien bis hin zu Wetzstählen, die des Messers feine Schneide möglichst lange scharf halten sollen. Bekannt



# hneide

geworden ist das Unternehmen – übrigens seit über 230 Jahren im Familienbesitz – unter anderem durch das langlebige Wetzstahl-Flaggschiff „Dickoron“, das im vergangenen Jahr 75. Geburtstag gefeiert hat. Fachleute auf der ganzen Welt schätzen den ebenmäßigen Saphierzug. Neben Messern und Wetzstählen fertigen die findigen Schwaben auch Spezialwerkzeuge für Hufschmiede, Feinmechaniker und Schuster sowie Schleifmaschinen und sogenannte Wurstfüller.

Bei einem derart breiten Sortiment müssen die Prozesse stimmen. „Für uns ist die Qualität unserer Produkte ein absolut kritischer Erfolgsfaktor“, macht Björn Vetter klar und ergänzt: „Deshalb geben wir grundsätzlich eine lebenslange Garantie auf Herstellungsfehler.“ Vetter hat seine Ausbildung zum Industriekaufmann bei Friedr. Dick gemacht und arbeitet mittlerweile als verantwortlicher Projektmanager im Bereich Produktion und Logistik. Dort kümmert er sich vor allem um die Optimierung der Abläufe. „Unser Sortiment ist in aller Welt gefragt“, verrät Björn Vetter. Zu den Abnehmern gehören in Deutschland etwa 500 Fachhändler sowie große Handelsketten, die sich auf gewerbliche Kundschaft spezialisiert haben. Deutschlandweit sorgen fünf

## Lieferung am nächsten Tag

Fleischermeister für die erforderliche Beratung und Betreuung vor Ort. Sie werden von einem Innendienst unterstützt, der sich um die zuverlässige Auftragsabwicklung kümmert. Und



Björn Vetter (Friedr. Dick) und Elena Diehl (Diehl)

auch international ist der Mittelständler gut aufgestellt – mit eigenen Niederlassungen in Italien, Frankreich und den USA.

Seit über 20 Jahren vertrauen die Messerprofis bei der Distribution auf die Transport-Profis der Spedition Diehl. Der System Alliance-Gesellschafter holt täglich zu festen Zeiten Stückgutsendungen und speist diese über den Standort Esslingen in das nationale Transportnetzwerk ein. Rund 1.000 Sendungen – meist auf Paletten gestapelte Kartons – wurden in 2009 am Produktionsstandort in Deizisau übernommen.

„Gerade bei zeitkritischen Sendungen bieten wir mit unseren Premium Services wirklich flexible Lösungen an“, macht Elena Diehl klar. Denn die meisten Kunden von Friedr. Dick wün-



schon eine Belieferung am nächsten Tag. Die Marketingleiterin des mittelständischen Speditionsunternehmens findet, „dass vor allem die Nähe der beiden Firmenstandorte ein wichtiger Vorteil ist.“ Logistiker Vetter sieht das ebenso: „Die unmittelbare Nachbarschaft macht das Tagesgeschäft unkompliziert und flexibel.“ Aufgrund der guten Erfahrungen haben Friedr. Dick und Diehl die Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren ausgebaut. Der System Alliance-Gesellschafter kümmert sich mittlerweile auch um ausgewählte Importaufträge (rund 300 Sendungen im Jahr 2009) sowie um die Seefrachttransporte von Friedr. Dick. Und ab Oktober sorgt eine DFÜ-Anbindung für einen reibungslosen Fluss der Sendungsdaten. Elena Diehl: „Das macht die Abwicklung noch sicherer.“ ■ [www.dick.de](http://www.dick.de)

### Friedr. Dick GmbH & Co. KG:

- Seit 1778 ist Friedr. Dick Hersteller hochwertiger Qualitätsprodukte für die Bereiche:
  - Werkzeuge und Maschinen für den Fleischer
  - Kochmesser und -werkzeuge
  - Maschinen für Schärf- und Schleiftechnik
  - Feilen und Werkzeuge für Handwerk und Industrie
  - Kreismesser
  - Kreissägeanlagen
- 180 Mitarbeiter
- Eigene Vertriebsniederlassungen in USA, Frankreich, Italien

# Pearl Agency GmbH: Schnell drehendes Warenkarussell

**Vor 20 Jahren ist die Pearl Agency GmbH als Ein-Mann-Betrieb gestartet. Heute führt der Technikversender über 14.000 Artikel und beschäftigt 600 Mitarbeiter. Ob PC-Software, Computerzubehör, Unterhaltungselektronik, Werkzeuge oder Fun-Produkte: Der treue Kundenstamm will schnell und zuverlässig beliefert werden.**



Heiko Körner (Pearl) und Andreas Preiss (Streck)

In erster Linie erhalten Kunden über den Internetshop Zugang zum Pearl-Produktangebot. Doch erfassen lässt sich die ganze Breite des Sortiments erst in den 260-seitigen Produktkatalogen, die jedes Jahr mit einer Gesamtauflage von 7,5 Millionen Exemplaren herausgegeben werden. Viele Technikbegeisterte schätzen an den 14.000 Artikeln das vielgepriesene Preis-Leistungsverhältnis. Kein Wunder, dass der badische Versender

anhaltende Boomzeiten erlebt. Allein in den letzten fünf Jahren verdoppelte sich die Belegschaft auf nahezu 600 Mitarbeiter. Dabei geraten auch die Lagerkapazitäten regelmäßig an ihre Grenzen. „Das stetige Wachstum hält uns in Schwung“, schmunzelt Heiko Körner, stellvertretender Versandleiter bei Pearl.

Wer sich davon überzeugen will, sollte einen Blick in den Hauptsitz in Buggingen werfen, wo es wie in einem Taubenschlag zugeht. Während zwei Firmenstandorte im Elsass und bei Basel den französischen und den Schweizer Markt versorgen, werden hier vornehmlich Kunden aus Deutschland und Österreich bedient. Herzstück der Logistikanlage bildet dabei ein auf zwei Etagen installiertes Hängefördersystem, mit dem täglich bis zu 20.000 Aufträge abgewickelt werden können. „Das haben wir für alle schnell drehenden Waren mit einer maximalen Durchlaufzeit von zwei Wochen installieren lassen“, berichtet Heiko Körner. Permanent durchlaufen hier Hunderte vom Warenwirtschaftssystem gesteuerte und an Laufschienen aufgehängte „Trolleys“ die Wege von den „Pick-Lagerzonen“ zu den „Putter-Bahnhöfen“. Dort werden dann die Waren entnommen und in bereitstehende Kartons verteilt. Der Großteil wird über Paketdienste verschickt, alle Transporte ab 50 Kilogramm übernimmt System Alliance-Gesellschafter Streck in Freiburg. Im Jahr gelangen rund 4.000 Sendungen mit einem Durchschnittsgewicht von 80 Kilogramm über das Stückgutnetzwerk zu den Empfängern. „An einem Frachttor wartet

jeden Tag ein Lkw-Anhänger, der um 15 Uhr abgeholt wird und unser Umschlaglager noch vor dem Hochbetrieb erreicht. Da wir alles früh vorverladen, erreichen 90 Prozent der Sendungen schon am nächsten Tag ihr Ziel“, erläutert Andreas Preiss, Verkaufsexperte bei Streck. ■ [www.pearl.de](http://www.pearl.de)

## Pearl Agency GmbH:

- 1989 gegründet
- Versand von PC-Soft- und Hardware, Computerzubehör, Druckerverbrauchsmaterial, Artikel aus den Bereichen Unterhaltungselektronik, Wellness, Lifestyle, Werkzeuge, Pkw- und Handy-Zubehör sowie Hobby-, Freizeit- und Fun-Produkte
- Über 5 Millionen Kunden
- 450 feste Mitarbeiter (davon 34 Auszubildende), 150 Zeitarbeiter
- Hauptsitz in Buggingen, Außenlager in Auggen (inklusive Factory Outlet), Müllheim und Heitersheim
- Vertriebsniederlassungen in Frankreich und der Schweiz

# RUHR.2010: Hipper Vielklang unter blauem Himmel

**„Der Himmel über der Ruhr muss wieder blau werden“, so lautete einst die vielgehörte Forderung des späteren Bundeskanzlers Willy Brandt. 50 Jahre später sind die Rauch- und Rußschwaden aus der Region zwischen Hamm und Duisburg aber auch die meisten Arbeitsplätze in der Montanindustrie verschwunden. Der tiefgreifende Strukturwandel hat eine neue bunte Vielfalt hervorgebracht. Unter dem Label „RUHR.2010“ präsentiert und zelebriert der einstige Kohlenpott in diesem Jahr sein modernes Lebensgefühl.**



Eingang zum Besucherzentrum Ruhr

Anders als bei den meisten Metropolen, die in den vergangenen Jahrzehnten den Titel „Europäische Kulturhauptstadt“ verliehen bekommen haben, präsentiert sich in diesem Jahr ein ganzer Ballungsraum mit 53 Städten dem in- und ausländischen Publikum. Und somit ist das Großereignis auch ein Projekt der regionalen Selbstfindung, bei dem Hunderte von Theatern, Museen und Konzerthäusern der zersplitterten Region zu einem gemeinsamen Kulturhauptstadt-Programm beitragen. Der Ansturm ist unvermutet groß. In Millionenstärke zogen und ziehen Besucher zu den Veranstaltungsorten. An einigen Brennpunkten, etwa am Ruhrmuseum an der Essener Zeche Zollverein oder bei der Kunstinstallation „Ruhr-Atolle“ am Baldeneysee, gerieten die Warteschlangen immer länger. Bisweilen wurde aber auch Stillstand absichtlich provoziert. Etwa auf dem legendären, 60 Kilometer langen Ruhrschnellweg (A 40), der die Städte und Stadtteile als zentrale Verkehrsader verbindet. Wo normalerweise der moderne Individualverkehr strömt oder sich staut, wurden 20.000 Tische zu einer gemeinsamen Tafel aufgestellt, an der sich die Anwohner und Besucher zu einem Fest der Alltagskulturen versammelten – und für die vorbeifahrenden

Radler und Skater auf der Gegenbahn ein nicht enden wollendes Panorama bildeten. Andere, deutlich sichtbare Wegmarken setzte die Aktion „Schachtzeichen“. Eine ganze Maiwoche lang wurden die Standorte der ehemaligen Bergwerksschächte durch 350 gelbe Heliumballons gekennzeichnet. Während diese in einer Höhe von 80 Metern schwebten, wurde am Erdboden die Umwidmung der alten Zechengelände sichtbar, die der Strukturwandel der vergangenen Jahrzehnte hinterlassen hat. Und auch akustisch machte das Mega-Event auf sich aufmerksam – sei es beim „Day of Song“, auf dem Tausende von Sängerinnen und Sänger das ganze Ruhrgebiet in einen vielstimmigen Klangteppich verwandelten, sei es mit der Initiative „Jedem Kind ein Instrument“, für die junge Musiker in Stadthallen, auf Marktplätzen und an anderen öffentlichen Orten spielten. Ein erstes Resümee: Das Programm fand nicht nur Anklang, es wurde auch immer umfangreicher. Einmal vom Kulturhauptstadtfeber infiziert, wurden immer mehr zusätzliche Konzerte, Lesungen oder Kunstaktionen angesetzt. Die Organisatoren rechnen jetzt mit 5.000 statt 2.500 Veranstaltungen für das ganze Jahr. Der Ruhrpott-Hype ist hip.

■ [www.ruhr2010.de](http://www.ruhr2010.de)

## Wilfried Reiners im Gespräch: „Wir sind auf das Netz angewiesen“

**Wilfried Reiners kann auf eine so wechselvolle wie erfolgreiche Laufbahn zurückschauen. Der 59-Jährige begann als Nahverkehrsdisponent bei der Johann Birkart Spedition. Nach mehreren Namenswechseln firmiert der System Alliance-Gesellschafter seit Anfang 2009 unter Raben Logistics Germany – mit Wilfried Reiners als Geschäftsführer.**

**Raben Logistics Germany ist mit sieben System Alliance-Standorten in unterschiedlichen Regionen Deutschlands vertreten. Was ist da wichtiger: Regionale Kompetenz oder einheitliche Strukturen?**

Für die Gesamtabwicklung sowohl im operativen als auch administrativen Bereich sind die einheitlichen Strukturen ein Riesenvorteil für uns und unsere Kunden. Aber auch die regionalen Bedingungen spielen eine wichtige Rolle. Nehmen Sie den Raum um Berlin – also einer klassischen Verbraucherstadt.

Unsere dortige Niederlassung in Mittenwalde vermeldet jeden Tag rund 1.400 Sendungseingänge aber

nur 500 Ausgänge. An unserem Standort in Mönchengladbach zeigt sich ein gegenläufiges



Wilfried Reiners

wie Raben, von dem das Netzwerk profitiert. Unsere Stückgutkooperation lebt von der

### „Der B2C-Markt wird deutlich wachsen“

Bild. Hier kommen auf 500 bis 600 Eingänge täglich etwa 1.400 Ausgänge. Man braucht eine hohe Kompetenz, um die unterschiedlichen Gegebenheiten miteinander in Einklang zu bringen. Und die haben wir.

**Inwiefern profitiert System Alliance von Raben?**

Es ist nicht so sehr ein einzelner Gesellschafter

regionalen Stärke aller Partner. Und von der konstruktiven Arbeit in den Gremien, in denen wir das gesamte System und die Qualität weiterentwickeln.

**... und wie profitiert Raben von System Alliance?**

Als Mittelständler sind wir alle auf das Netz angewiesen. Und als Teil eines Netzwerks, das

in Deutschland zu den Großen gehört, bilden wir uns zu Recht ein, gut zu sein.

**Bei Sendungsaufkommen und Tonnage verzeichnet System Alliance wieder starke Zuwächse. Welche Konsequenzen hat diese Entwicklung?**

Wir investieren, um uns an die positive Entwicklung anzupassen. So wie wir uns angepasst haben, als im vergangenen Jahr die Sendungszahlen zurückgingen. Wir tun alles, um eine exzellente Qualität zu produzieren.

**Wo wird die Stückgutkooperation in zehn Jahren stehen? Wagen Sie eine Prognose?**

Im B2B-Bereich steigen die Erwartungen des Marktes sicherlich, so dass bei Anlieferung oder Abholung künftig mehr Zusatzleistungen gefordert werden – beispielsweise Anlieferungen an die Verwendungsstelle, Bestandsmeldungen, Austausch neue gegen alte Ware oder Montagedienstleistungen. Auch der B2C-Markt wird weiter deutlich wachsen und an Bedeutung für Logistikanbieter gewinnen – E-Commerce boomt. Und auch die Ökologie hat Auswirkungen: Bei Stückguttransporten werden die Verkehrswege Straße, Wasser und Schiene stärker zusammenwachsen.

■ [www.systemalliance.de](http://www.systemalliance.de)

# Gewinnspiel: Immer auf dem richtigen Weg – Gewinnen Sie das Navigationsgerät „eTrex Venture HC“ von Garmin!

**Haben Sie die in motion aufmerksam  
gelesen? Dann können Sie jetzt das  
„eTrex Venture HC“ gewinnen!**

**Wie viele Nahverkehr-Lkw von System  
Alliance übernehmen Anlieferung und  
Abholung bei einem Kunden, der den Premium  
Service „Sofort-Retoure“ gebucht hat?**

- a) 1
- b) 2
- c) 3

Wenn sich der Herbst in all seiner Farbenpracht zeigt und die Temperatur langsam sinkt, dann beginnt die schönste Zeit für Outdooraktivitäten. Wer bei der Entdeckung neuer Gegenden nicht vom rechten Weg

abkommen will, sollte gut vorbereitet sein. Neben der richtigen Kleidung ist vor allem die Orientierung in der freien Natur wichtig.

Eine übliche Karte können Sie ab jetzt allerdings zu Hause lassen: Ob Sie nun Geocaching, Mountainbiking oder Wandern bevorzugen – das Outdoor-Navigationsgerät „eTrex Venture HC“ zeigt Ihnen den richtigen Weg. Mit seinem hochempfindlichen GPS-Empfänger erzielt es Spitzenleistungen in jeder Umgebung und ermittelt in kürzester Zeit Ihren derzeitigen Standpunkt. Dank dem hochauflösenden Farbdisplay lassen sich alle Kartendetails auch bei Sonnenschein problemlos ablesen. Mit dem „eTrex Venture HC“ haben Sie Seen, Flüsse, Städte, Fernstraßen, Autobahnen und sogar Küstenlinien immer im Blick. Auch das leichte Gewicht von nur knapp 150 Gramm macht es besonders praxistauglich. Es ist also

der perfekte Wegbegleiter für einfach jeden Nervenkitzel. Wenn Sie jetzt die Lust auf Natur und mehr gepackt hat, zögern Sie nicht länger und machen Sie bei unserem Gewinnspiel mit!

Bitte senden Sie die richtige Lösung unter Angabe Ihrer Daten (Name, E-Mail, Adresse, Telefon) per E-Mail an:

**[gewinnspiel@k2werbeagentur.de](mailto:gewinnspiel@k2werbeagentur.de)**

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

Einsendeschluss ist der 11. November 2010. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir danken allen Teilnehmern unserer Verlosung der Ausgabe 02/10 und gratulieren Martin Vermaßen (MC-Bauchemie Müller GmbH & Co. KG) zu einem "Forerunner 305" Laufcomputer und Hilda Schoppe (ISOWA GmbH), Stefan Lemke (Honold International GmbH & Co. KG) und Nadine Schirr (TRANSIT TRANSPORT FLENSBURG GmbH & Co KG) zu einem Exemplar von "Das Ginkgo-Prinzip". Wir wünschen viel Spaß damit!

## Comic: Tierisch

