



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



Die Tage sind 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.

in motion



SYSTEM ALLIANCE
United Logistics

Das Kunden- und Mitarbeitermagazin der System Alliance

04/2010

Gala Kerzen GmbH:

Wachswelten für warmes Licht

Planatol Gruppe:

Optimale Verbindung

Prefa GmbH:

Stierstarker Sturmschutz





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

Was folgt auf einen heißen Herbst? Ein frostiger Winter mit (neuen) Minusrekorden? Oder Tauwetter-Feeling mit Schneematsch-Garantie? Die Meteorologen sind sich derzeit noch nicht einig. Doch wie auch immer die kalte Jahreszeit verlaufen mag: Der Premium Service Thermo von System Alliance ist schon heute ein Gewinner. Bereits im Herbst gingen die Sendungsmengen in diesem Bereich steil nach oben. Allein im Oktober nahmen die Thermo-Transporte um 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu.

Stark gestiegen sind auch die nicht temperaturgeführten Stückgutsendungen innerhalb unserer Kooperation. Nachdem sich die Wirtschaft freundlicherweise dazu aufgegriffen hatte, die Krise an den Nagel zu hängen, sind die Sendungsmengen regelrecht explodiert. Doch weil viele Transportunternehmer während der schwierigen Krisenmonate ihre Fuhrparks verkleinerten, war und ist Laderaum knapp. Die Konsequenz: steigende Preise. Und sinkende Erlöse. Denn die Weitergabe der gestiegenen Kosten ist bislang nur schleppend in Gang gekommen. Zwar hat es hier und da Anpassungen geben, aber das Niveau von 2008 ist noch lange nicht erreicht.

Dafür sind die Aussichten blendend: Auch für das kommende Jahr rechnen wir mit steigendem Sendungsaufkommen und einer höheren Tonnage. Der Blick in die Glaskugel gehört zwar nicht zu unseren Spezialitäten, aber die Entwicklungen innerhalb der Branche sprechen für sich – bzw. für weiteres Wachstum.

Bei dieser rasanten Entwicklung der Märkte darf das Innehalten nicht zu kurz kommen. So bietet die Zeit zwischen Weihnachten und Silvester immer auch Raum für ein ausgiebiges Familienleben. Genießen Sie die Zeit „zwischen den Jahren“ und kommen Sie gesund durch den Winter – wie warm oder kalt er auch ausfallen mag...

Georg Köhler

Geschäftsführer der System Alliance GmbH, Niederaula

Inhalt

News/Produkte

27. Deutscher Logistik-Kongress:
Gespräche und Gedankenaustausch 4
- Buch „Informationssysteme in der Logistik“:
Erfolgskonzepte sichtbar gemacht 4
- SyApps:
Punktgenaue IT-Module 5
- EDI Connect:
Schneller und sicherer 5

Titel

- Gala Kerzen GmbH:
Wachswelten für warmes Licht 6 – 7

Praxis

- Planatol Gruppe:
Optimale Verbindungen 8 – 9
- Prefa GmbH:
Stierstarker Sturmschutz 10 – 11

Fokus

- Shell Jugendstudie 2010:
„Generation ahnungslos“? Von wegen! 12

Intern

- System Alliance investiert in HUB-Erweiterung:
Mehr Raum für Thermoware 13
- Uwe Willhaus im Gespräch:
„Gute Leistungen gibt es nicht zu Tiefstpreisen“ ... 14
- Gewinnspiel:
Trübe Tage? – Gewinnen Sie ein Überraschungspaket, das heiter stimmt! 15
- Humor:
Weihnachten 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:
7.100 Stück

Copyright:

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

Bildquellen:
6, 7: Gala Kerzen GmbH; 8, 9: Planatol Gruppe;
10, 11: Prefa GmbH

27. Deutscher Logistik-Kongress: Gespräche und Gedankenaustausch

Beim BVL-Kongress in Berlin gaben sich die Top-Entscheider der Branche ein Stelldichein. Unter den 3.500 Teilnehmern zeigten auch zahlreiche Vertreter der System Alliance und ihrer Gesellschafter Gesicht.



In der „Mainblick Medienlounge“ war alles für einen gelungenen Auftritt des nationalen Stückgutnetzwerkes vorbereitet. System Alliance präsentierte sich dem neugierigen Publikum mit Rollbannern, Werbemitteln, Bro-

schüren – und ganz persönlich: Neben Vertriebskoordinatorin Gudrun Raabe stand Geschäftsführer Georg Köhler als Gesprächspartner Rede und Antwort. Hier traf man auch zahlreiche Geschäftsführer und Inhaber der System

Alliance-Gesellschafter. Sie nutzten den Besuch in der „Medienlounge“ zum Gedankenaustausch und zu einer kurzen Pause zwischen den Besuchen der vielschichtigen Fachvorträge. Besonders interessiert waren die Medienvertreter. Sie nutzten die gut besuchte Lounge, um sich über aktuelle Entwicklungen zu informieren und mit den Vertretern der Stückgutkooperation ins Gespräch zu kommen. „Für uns hat sich die Präsenz in Berlin in mehrfacher Hinsicht gelohnt“, zieht Georg Köhler eine positive Bilanz der dreitägigen Veranstaltung.

■ www.bvl.de

Buch „Informationssysteme in der Logistik“: Erfolgskonzepte sichtbar gemacht

Wie kann die IT den Erfolg eines Logistikunternehmens steigern? Das Buch „Informationssysteme in der Logistik“ gibt Antworten. Auch System Alliance ist in dem Fachbuch prominent vertreten: Ein ganzes Kapitel stellt die IT-Kompetenz der Stückgutkooperation anhand einer konkreten „Best-Practice-Lösung“ heraus.

IT-Abteilungen in Logistikunternehmen müssen die logistischen Geschäftsprozesse in der Supply Chain genau verstehen. Gleichzeitig sollten auch Logistiker die modernsten IT-Konzepte

kennen. Ein Konflikt, der häufig schwer zu lösen ist – zumal es bisher kaum Veröffentlichungen zu diesem Thema gab. Genau diese Lücke schließt jetzt das Buch „Informations-

systeme in der Logistik“, das von drei Professoren herausgegeben wurde. Praxisbeispiele aus Industrie, Handel und Logistik bereichern das Fachbuch. In diesem Zusammenhang stufen die Wissenschaftler eine Logistikanwendung der System Alliance und ihres IT-Partners active logistics GmbH als beispielgebend ein. So beschreibt ein Kapitel Herangehensweise und Vorteile der Verknüpfung eines Handlungszusammenhangs mit einem Stückgutnetzwerk inner-

halb eines zentralen IT-Systems. Die Hochschullehrer erachten diese IT-Schnittstelle als Lösung, die vorbildhaft auf die Kundenwünsche zugeschnitten ist.



Informationssysteme in der Logistik

Autoren: Thomas Krupp / Rainer Paffrath / Johannes Wolf

Ca. 300 Seiten

DVW Media Group / Deutscher Verkehrs-Verlag

Preis: 54,00 €

SyApps: Punktgenaue IT-Module

System Alliance unterstützt durch eine neu gestaltete und interaktive Übersicht die Auswahl effizienter IT-Logistiklösungen. Auf ihrer Internetseite bietet die Stückgutkooperation ab sofort detaillierte Informationen zu ihren innovativen IT-Modulen, den sogenannten „SyApps“.

Mit dem kurzen Begriff fasst das Netzwerk die bereits eingeführten und bewährten Systeme unter einer zeitgemäßen Überschrift zusammen. Die umfassenden Anwendungen, die entlang der Wertschöpfungskette Prozesse effizienter gestalten oder Abläufe vereinfachen, sparen Zeit und damit Geld bei den Nutzern. „Welche Lösung die jeweils passende ist, darüber geben die Steckbriefe der einzelnen SyApps sehr schnell Auskunft“, ist sich Vertriebskordinatorin Gudrun Raabe sicher. Weitergehende Anfragen zu konkreten Anforderungen bearbeitet System



Alliance dann gemeinsam mit dem Technologiepartner active logistics. Die SyApps sind praktikable Lösungen, zum Beispiel in Form von intelligenten Analyse- und Planungshilfen, Auftrags-EDI, Track&Trace bis hin zum e-Invoicing. Auf der Internetseite www.systemalliance.de sind sie ausführlich beschrieben. „Mit unseren ‚SyApps‘ bieten wir unseren Kunden Instrumente zur nachhaltigen Optimierung von Logistikprozessen. Dabei sind Kostensenkungen nur einer von vielen positiven Effekten“, verspricht System Alliance-Geschäftsführer Georg Köhler.

EDI Connect: Schneller und sicherer

Ab sofort stellt die „in motion“ in jeder Ausgabe mindestens eine „SyApp“ vor. Die System Alliance-Applications erleichtern den Informationsfluss rund um die Lieferkette. Den Auftakt macht „EDI Connect“.



Das Kürzel „EDI“ steht für „Electronic Data Interchange“ – also den elektronischen Datenaustausch. Er ist die Grundlage für einen professionellen modernen Informationsfluss entlang der Lieferkette. Einmal erfasst, werden alle

Daten elektronisch weiterverarbeitet und übertragen. Das ist sicher und kosteneffizient. Medienbrüche, die den Datenaustausch fehleranfällig und kostspielig machen, entfallen so vollständig. Weil es viele unterschiedliche Datenverarbeitungssysteme gibt, stellt System Alliance vielfältige Kommunikationswege zur Verfügung. Mit „AS/2“, „FTP/FTPs“, „HTTP/HTTPS“, „OFTP“, „VPN“, „X.400“, „GXS“, E-Mails und einem Gate-

way zu „Value Added Network Services“ seien hier nur die gängigsten genannt. Dafür können Anwender die Formate „EDIFACT“, „FORTRAS“, „VDA/ODETTE“, „SAP“ und „Excel/CSV“ verwenden, sowie nach Bedarf auch weitere individuell abgestimmte Datenformate. Um den Datenaustausch sicher überwachen zu können, ermöglicht EDI Connect auch ein Message-Tracking, das den reibungslosen Informationsfluss dokumentiert.

„Mit EDI Connect stellen wir Anwendern eine einfache und umfassende Lösung für den elektronischen Datenaustausch zur Verfügung. Das erleichtert die Datenübernahme und Weiterverarbeitung“, erklärt Vertriebskordinatorin Gudrun Raabe.

Gala Kerzen GmbH:

Wachswelten für warmes Licht

Schon beim ersten Schritt durch die Eingangstür ist es dieser unverkennbare Geruch, der jedem Besucher sofort in die Nase steigt: Es riecht süßlich, fast vanillig – es riecht nach Wachs. Der Duft durchzieht alle Winkel der Gala Kerzen GmbH im mittelfränkischen Wörnitz. Und auch die Produkte selbst sind allgegenwärtig: Geschäfte auf der ganzen Welt führen Gala-Kerzen in verschiedensten Farben und Formen. Der System Alliance-Gesellschafter Raben Logistics Germany GmbH aus Nürnberg sorgt deutschlandweit für diese Omnipräsenz.

„Ich rieche den Wachsgeruch nur noch, wenn ich aus dem Urlaub an meinen Arbeitsplatz zurückkehre“, lacht Karl-Heinz Tröger. Er ist Versandleiter bei der Gala Kerzen GmbH mit Sitz in Wörnitz, die seit mehr als 35 Jahren Kerzen in industrieller Fertigung produziert

und vermarktet. Wer bei einem Discounter, in einem Drogeriemarkt oder in der Filiale eines Großhandelsunternehmens eine Kerze kauft, hält mit großer Wahrscheinlichkeit ein Gala-Produkt in Händen – denn die Gala Kerzen GmbH ist die Nummer zwei im europäischen

Markt. „Wir sind ein Volumenhersteller und beliefern die ganze Welt“, erläutert der Versandleiter. Eine Niederlassung in der chinesischen Hafenstadt Dalian (sechs Millionen Einwohner) trägt entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei. Seit 2004 wird am Gelben Meer hauptsächlich veredelte Ware produziert, wie zum Beispiel Siebdruckkerzen und handgefertigte Kerzen. Zudem kooperiert die Gala Kerzen-Gruppe in Sopron (Ungarn) mit einem Partner gleichen Namens. „Alles, was Robotik und Hightech angeht, kommt bei uns aus Europa. Alles, was mit mehreren Arbeitsschritten zu tun hat, wird in China gefertigt“, beschreibt Karl-Heinz Tröger die Firmenphilosophie. Der wichtigste Bestandteil von Kerzen ist Paraffin – ein Nebenprodukt der Erdölverarbeitung. Stolz 30.000 Tonnen Paraffin werden pro Jahr bei der Gala Kerzen-Gruppe verarbeitet. Tag für Tag liefern Tankfahrzeuge das flüssige

Die aktuelle „Kerzenmode“:

Modeerscheinungen prägen auch das Aussehen einer Kerze. Deshalb beschäftigt die Gala Kerzen GmbH drei Grafiker, die neue Designs kreieren und Kundenideen umsetzen.

„Wir stellen ausschließlich Eigenkreationen her und sind dem Markt so immer mehr als ein Jahr voraus“, berichtet Marketingmanager Anthony Mägerlein. „Bereits im Herbst 2010 haben wir die Kollektion für Weihnachten 2011 entwickelt.“

Ein Showroom, der im Oktober 2010 eingeweiht wurde, präsentiert den Kunden das Angebot von Gala Kerzen: Mehr als 1.000 Kerzen, allesamt in Handarbeit hergestellt, sind hier „bemustert“.



Anthony Mägerlein, Karl-Heinz Tröger, Gerhard Ledel



Rohmaterial aus dem Inland und Italien an. Manche Kerzen, wie zum Beispiel Leuchterkerzen, enthalten auch zusätzlich das pflanzliche Palmöl Stearin, „damit sie nicht die Biege machen“, so der Versandleiter. Es kommt per Schiff aus Indonesien, wird am Hamburger Hafen auf Lkw umgeladen und dann nach Wörnitz transportiert. Bei der Auslieferung der Endprodukte kommt dann ein System Alliance-Gesellschafter ins Spiel. Die Nürnberger Niederlassung der Raben Logistics Germany GmbH sorgt für die Distribution der Kerzen in Südbayern – von Treuchtlingen/Weißenburg bis hin zur österreichischen Grenze. Das heißt, bei einem jährlichen Gesamtverkaufsumsatz von 60.000 Paletten werden 4.000 über Raben abgewickelt. Der Logistikdienstleister fährt in Südbayern 350 Edeka-Häuser direkt an. Darüber hinaus beliefert er auch

Raben-Niederlassung. Im Durchschnitt sind die Paletten 400 Kilogramm schwer. Das ergibt eine jährliche Gesamttonnage von 1.600 Tonnen. Kurze Wege prägen die im Jahr 2007 begonnene Zusammenarbeit zwischen dem Kerzenhersteller und dem Logistikdienstleister. „Da wir wussten, dass das flächendeckende Netz von System Alliance bestens funktioniert, fiel uns die Entscheidung für die Nürnberger Niederlassung von Raben leicht“, erklärt Karl-Heinz Tröger. Täglich zwischen 13 und 15 Uhr holen die Raben-Lkw die Paletten mit den Kerzenpaketen in Wörnitz ab und bringen sie ins Umschlaglager nach Nürnberg. Dort werden sie ins System Alliance-Transportnetz eingespeist. „90 Prozent der Sendungen werden über die Stückgutkooperation abgewickelt“, so Gerhard Ledel. Da die Strecke nach Nürnberg kurz ist und die Systemverkehre abends und

4.000 Paletten gehen pro Jahr auf die Reise

deutschlandweit 25 Zentralläger von großen Handelsketten. „Unser Hauptgeschäft sind Stückgutsendungen, aber wir fahren auch Teilladungen“, verdeutlicht Gerhard Ledel, Kundenberater im Verkauf bei der Nürnberger

nachts erfolgen, sind Thermotransporte nicht erforderlich – auch wenn Kerzen durchaus temperaturempfindlich sind: Bei 42 bis 43 Grad wird das Wachs weich. Der Premium Service Fix dagegen ist eine Dienstleistung, auf die

Gala Kerzen oft und gerne zugreift. „20 Prozent aller Aufträge werden in einem vereinbarten Zeitfenster zugestellt“, berichtet Gerhard Ledel. Prospekt- und Aktionsware, die den Verbraucher kurzfristig in die Läden der Discounter und Drogeriemärkte locken soll, macht diesen Service notwendig. Saisonale Schwankungen erschweren das Geschäft für Raben Logistics. „September, Oktober und November sind die Monate, in denen es bei uns knallt“, erzählt Karl-Heinz Tröger. Während dieser Zeit steigt der Laderaumbedarf deutlich an. „Da werden die Motoren der Lkw dann gar nicht mehr abgestellt“, berichtet er augenzwinkernd. ■ www.gala-kerzen.de

Planatol Gruppe: Optimale Verbindungen

Klebstoffe sind ein heikles Produkt, das eine ganze Reihe vielfältiger Voraussetzungen erfüllen muss. Sie sollten sich gut auftragen lassen, exakt zum Material passen und vor allem eine optimale Verbindung herstellen. Eigenschaften, die auch die Erzeugnisse der Planatol Gruppe aus dem oberbayerischen Rohrdorf kennzeichnen.

Tradition verbindet. Und die Tradition verbindet auch Planatol mit Druckerzeugnissen. Denn das 1932 gegründete Unternehmen verdankt seinen Aufstieg dem (Buch-)Druck. Bis heute erzielt der chemische Betrieb die Hälfte seiner Verkäufe mit Klebstoffen für Printprodukte. So wird etwa die deutsche Harry-Potter-Buchreihe mit dem Leim aus Oberbayern fixiert. Auch historische Meilensteine im Bereich der Papierverklebungen sind mit dem Namen Planatol verbunden. In Rohrdorf wurden sogenannte Falzklebesysteme für Rotationsdruckmaschinen entwickelt, mit denen Broschüren und Hefte in einem einzigen Arbeitsgang

erzeugt werden können. Die Bauteile aus Oberbayern stehen für Innovation und hohe Qualität. „Wir sind außerdem der einzige Anlagenanbieter, der auch die Verbrauchsmaterialien selbst herstellt“, unterstreicht Dr. Hannspeter Schubert, Geschäftsführer der Planatol Holding GmbH, die Ausnahmestellung der Unternehmensgruppe im Bereich Falzklebesysteme und -klebstoffe. Wer Druckerzeugnisse ohne Heftklammern fest zusammenbinden möchte, kommt an dem Marktführer aus Rohrdorf kaum vorbei.

Um zukunftsfest zu bleiben, hat sich die Unternehmensgruppe längst weitere Betätigungsfelder erschlossen. So fertigt „Planatol Adhesive“ beispielsweise Klebstoffe für industrielle Anwendungen, unter anderem im Automotive-Bereich, der Holzverarbeitung oder für die Bauindustrie. „Heute werden viele Materialien miteinander verklebt, die früher genietet oder verschraubt wurden“, erklärt Dr. Hannspeter Schubert. „Klebstoffe lassen sich wesentlich flexibler verarbeiten, zerstören die Ausgangsmaterialien nicht und sind vor allem wesentlich leichter“, verdeutlicht der Firmenchef die Vorteile der hauseigenen

Produkte. Deshalb sieht das Unternehmen in diesen Bereichen auch hervorragende Wachstumschancen. Auch für besonders hochwertige Oberflächenbeschichtungen und spezielle Produktveredelung verfügt Planatol über das passende Know-how. Das Unternehmen versteht es, Klebstoffe zu entwickeln, die sich auf die unterschiedlichsten Materialien aufbringen lassen, mit denen Oberflächen beschichtet werden. Werbeaufdrucke für Taxis und Busse haften etwa mit den Klebstoffen aus Rohrdorf. Und auch der Schriftzug „Polizei“ verleiht den Fahrzeugen der Ordnungshüter dank Planatol-Technologie einen offiziellen Auftritt.

Darüber hinaus produziert das Unternehmen Klebstoffe, die in der Lebensmittelindustrie eingesetzt werden. „Eine Fast-Food-Kette nutzt unsere Klebstoffe für Pommes-frites-Tüten. Auch die Etiketten auf den Gläsern hochwertiger Babynahrung werden mit unseren Produkten aufgeklebt“, verrät Dr. Hannspeter Schubert. „Die Entwicklung von Klebstoffen für individuelle Einsatzzwecke ist zu einem Schwerpunkt unserer Tätigkeit geworden“, fügt der Firmenchef hinzu. Bei „Planatol Adhesive“ arbeitet hochqualifiziertes Personal in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung

täglich an neuen Klebstoffen für die unterschiedlichsten Verbindungen – mit Festigkeitsgraden von wieder ablösbar bis untrennbar. Weltweit werden Planatol-Produkte in über 100 Ländern verkauft. Für die deutschland- und europaweite Distribution der eigenen Klebstoffe vertraut das Unternehmen seit April 2010 auf die



Hans Mühlhauser, Planatol-Produktionsleiter und Steffen Wilhelm, Rhenus-Vertriebsleiter

Münchener Niederlassung des System Alliance-Gesellschafters Rhenus. Ausschlaggebend für den Beginn der Zusammenarbeit war der enge persönliche Kontakt zwischen Planatol-Produktionsleiter Hans Mühlhauser und Rhenus-Vertriebsleiter Steffen Wilhelm. „Rhenus hat uns mit einer hohen Servicequalität und einem konkurrenzfähigen Produkt überzeugt“, verrät Mühlhauser. „Unsere Kunden erwarten den deutschlandweiten Versand innerhalb von 24 Stunden.“ 80 Prozent der Waren, die Planatol versendet, transportiert Rhenus zu den Endkunden, 20 Prozent gehen an den Großhandel. Weil Geschwindigkeit häufig entscheidend ist, nimmt Planatol auch regelmäßig den

Festigkeitsgrade von ablösbar bis untrennbar

Premium Service Next Day in allen seinen Uhrzeitvarianten in Anspruch. Bei kühlen Außentemperaturen ist der Premium Service Thermo ein Muss für die empfindlichen Klebstoffe. „Temperaturen unter fünf Grad plus

verträgt ein Großteil unserer Waren nicht“, erklärt der Produktionsleiter. Verpackt sind sie

in allen denkbaren Gebindegrößen – von der Ein-Kilogramm-Dose bis hin zum Intermediate Bulk Container (IBC). Auch die Versandabwicklung inklusive Kommissionierung und die Lagerführung hat Rhenus mit Beginn der

Zusammenarbeit übernommen. Auf das Jahr hochgerechnet gehen dabei rund 7.000 Sendungen mit einem Durchschnittsgewicht von 950 Kilogramm auf die Straße. „Derzeit richten wir für Planatol eine Schnittstelle zu unserem IT-System ein“, berichtet Steffen Wilhelm. „Wenn das geschafft ist, können wir den Versandprozess weiter optimieren“, so der Rhenus-Vertriebsleiter.

■ www.planatol.de

Planatol-Gruppe:

- Zu 30 Prozent in Familienbesitz
- 70 Prozent gehören der Blue Cap AG, München
- Vier Unternehmensbereiche:
 - *Planatol Adhesive*: Hochwertige Klebstoffe für die Klebebindung, Falzklebung, Beschichtung, Haftklebung und PUR-Klebeverbindungen
 - *Planatol System*: High-speed Falzklebesysteme für den Rotationsdruck
 - *Planatol Coating*: Funktionale Klebemittel wie Klebeschnüre, Klebepunkte und Klebestreifen sowie Klebebindegeräte
 - *Biolink Tape Solutions*: Hochperformante lösemittelfreie Klebebänder, Klebefilme und Klebefolien für kundenspezifische Anwendungen unterschiedlichster Branchen
- Rund 200 Mitarbeiter
- Standorte in Rohrdorf und Waakirchen
- Eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen

Prefa GmbH:

Stierstarker Sturm

Die Idee wurde in der klimatisch rauen Alpenwelt geboren. Als der Salzburger Spengler Alois Gödl nach einem harten Winter im Jahr 1946 seine Berghütte reparieren wollte, kam ihm die zukunftsweisende Idee, Dachplatten aus Aluminium zu nutzen. Das Material zeichnet sich durch sein geringes Gewicht aus und lässt sich mittels Falze lückenlos verbinden. Diese Erfindung, die fortan meterdicken Schneelasten und schweren Bergstürmen trotzte, nannte Gödl „Press Falz“ – kurz: Prefa.

Heutzutage gibt es Alu-Dächer nicht nur im Gebirge. „Während Prefa in Österreich schon länger zu den größten Dachproduzenten des Landes gehört, sind Aluminiumdächer in Deutschland noch auf dem Vormarsch“, berichtet Grischa Lier, Leiter Marketing Deutschland. „In bestimmten Regionen – zum Beispiel im sogenannten ‚Schiefergürtel‘ und in vielen deutschen Mittelgebirgsregionen – haben sich die Alu-Dächer dank ihrer Leichtigkeit und Sturmsicherheit als erprobte Alternativen etabliert. Verstärkt durch einen neuen Vertrieb in Bergisch-Gladbach, expandieren wir mittlerweile bundesweit.“

Die Alu-Produkte, die zu über 90 Prozent aus dem Recycling stammen, sprechen für sich. Sie sind wartungsfrei und bieten bei zertifizierter Verarbeitung einen idealen Sturmschutz. Durch ihr geringes Gewicht belasten sie die Dachstühle von älteren Häusern viel weniger als klassische Dachmaterialien. Während herkömmliche Dachziegel zwischen 40 bis 60 Kilogramm pro Quadratmeter wiegen, bringen Aluminiumele-

mente nur zwischen 2,3 und 2,6 Kilogramm auf die Waage. Insofern ist das beliebig färbbare Material der perfekte Werkstoff für Dachsanierungen. Zudem überzieht sich das bruchssichere Leichtmetall im Laufe der Zeit mit einer Oxidschicht, die – im krassen Gegensatz zu Eisenrost – den Schutz des Materials noch verstärkt und nicht etwa schwächt. Aus diesem Grund wirbt das Unternehmen für seine Aluminiumprodukte mit einer 40-jährigen Materialgarantie.

Vor 20 Jahren startete Prefa, das zur österreichischen CAG Holding gehört, mit seinen Deutschland-Aktivitäten. Im thüringischen Wasungen entstand zunächst ein Vertriebslager für in Österreich gefertigte Waren. Dann kam dort auch eine Produktionsanlage für die auftragsbezogene Fertigung dazu. Das Sortiment besteht unter anderem aus Dachplatten, Dachschildeln und Falzschablonen. Doch das Unternehmen bietet auch „Stehfalzendeckungen“ als großformatige Lösungen an. Hierbei ziehen die beauftragten Handwerker vor Ort Alu-Bänder durch einen Rollformer,

Prefa GmbH Alu-Dächer und -Fassaden:

- 1946 in Österreich gegründet, seit 1990 in Deutschland
- 320 Mitarbeiter (davon über 100 in Deutschland)
- Produktionsstandorte in Marktl (Niederösterreich), Wasungen (Thüringen)
- Vertriebsorganisationen in Marktl, Wasungen, Bergisch-Gladbach, Tschechien, Polen, Ungarn
- Repräsentanzen in Italien, Kroatien, Slowenien, in der Schweiz und in der Slowakei
- Produkte: Dachsysteme, Fassadensysteme, Dachrinnensysteme, Solar
- 4.000 Artikel

schutz

befestigen diese mittels eines mechanischen Hafters und falzen dann alle Nachbarelemente zusammen. Seit einiger Zeit bietet Prefa auch Dachplatten mit integrierten Solarzellen an sowie Photovoltaik-Lamine, die sich wie eine zweite Haut auf das Dach anbringen lassen. Für die Verkleidung von Häuserfassaden bieten

Sichere Verpackung schützt Dachrinnen

die Alu-Spezialisten neben kleinformatischen Elementen auch großdimensionierte „Sidings“ an, die beim Bau wie Holzpaneele ineinander



Grischa Lier (Prefa) und Matthias Kindler (Zufall)

gesteckt werden. Einen weiteren Produktbereich bilden Dachrinnen aus Aluminium. Insgesamt 4.000 Artikel sind im Angebot. Rund 20 Prozent der Aufträge kommen aus dem gewerblichen Bereich, die Mehrheit der

Endkunden sind Privatleute. Sie haben vielfach den selbstbewussten Marken-Slogan „So stark wie ein Stier“ in der TV-Werbung wahrgenom-



men. Aber auch die vielen Fachhandwerker, die in Schulungen die guten Produkteigenschaften schätzen gelernt haben, haben eine wirksame Mundpropaganda in Gang gebracht.

Bei den stetig steigenden Auftragszahlen, denen auch die letzte Finanzkrise nichts anhaben konnte, kam die hauseigene Spedition mit der Belieferung der Fachhändler nicht mehr nach. Aus diesem Grund wurde im Jahr 2007 die Fuldaer Niederlassung der Zufall logistics group als nationaler Speditionspartner für Stückgut eingebunden.

„Schon nach kürzester Zeit haben wir so eng kooperiert, dass wir Fertigung und Distribution der Prefa-Waren perfekt aufeinander abstimmen konnten“, berichtet Matthias Kindler. „Allein 2010 haben wir in den ersten zehn Monaten Sendungen mit einem Gesamtgewicht von rund 1.000 Tonnen abgewickelt“, fügt der Verkaufsexperte des System Alliance-Gesellschafters hinzu. Für den Versand der drucksensiblen Dachrinnen haben Prefa und Zufall zusammen eigens eine Dreiecksfaltschachtel entwickelt. Sie ähnelt einer gigantischen Toblerone-Packung – und verhindert, dass andere Sendungen darauf gestapelt werden. Und dann gibt es noch „die großen Fassaden-Sidings, wie wir sie beispielsweise für den Bau von Aldi-Filialen liefern. Diese können bis zu neun Meter lang sein. Dafür ordern wir dann aber Direkttransporte – in einem Fall sogar bis nach Irland“, berichtet Frank Bussdorf, Prokurist bei Prefa. ■ www.prefa.de





Shell Jugendstudie 2010: „Generation ahnungslos“? Von wegen!

Nicht nur Schulen haben einen Bildungsauftrag. Auch Arbeitgeber, die Azubis einstellen, sind für die Werteeziehung von jungen Menschen mit verantwortlich. Daher sollten sie Auszubildende nicht als „billige Arbeitskräfte“, sondern als eine „Investition“ in die Zukunft ansehen, die ein besonderes Interesse verdient. Hier lohnt ein Blick in die neue Shell Jugendstudie, die die Einstellung der Jugendlichen im Jahr 2010 in Deutschland detailreich beleuchtet.

Die Shell Jugendstudie

Alle vier Jahre zeichnet die Shell Jugendstudie die Werte und Gewohnheiten sowie das Sozialverhalten junger Menschen in der Bundesrepublik nach. Seit mehr als 50 Jahren beauftragt der Ölkonzern unabhängige Institute mit der Erstellung von Studien zur Lebenssituation Jugendlicher in Deutschland. Diesmal wurden 2.604 Jugendliche und junge Erwachsene im Alter von 12 bis 25 Jahren befragt.

16. Shell Jugendstudie, versch. Autoren, Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-18857-4, 16,95 €

Mehr denn je sind die Unternehmen heute auf Mitarbeiter angewiesen, die selbstständig denken und eigenverantwortlich handeln. Diese Eigenschaften fliegen jungen Menschen jedoch nicht zu – sie werden erst im Laufe der Jahre gebildet, wollen „gelernt“ sein. Doch ist die heutige junge Generation im Schlepptau von Wirtschafts- und Finanzkrise überhaupt noch gewillt, Verantwortung zu lernen und zu übernehmen? Um es vorweg zu nehmen: Die Autoren der 16. Shell Jugendstudie 2010 antworten auf diese Frage mit einem klaren „Ja“. Die meisten Jugendlichen seien leistungsorientiert und hochmotiviert, heißt es in

dem mehr als 400-seitigen Taschenbuch. Sie gehören einer selbstbewussten Generation an, die sich auch unter schwierigen Rahmenbedingungen behaupten könne. Was geht meiner angehenden Speditionskauffrau durch den Kopf? Wie tickt mein künftiger Einkäufer? Welche Lebenseinstellung prägt das Tun meines designierten Disponenten? Die Shell Jugendstudie 2010 gibt hier natürlich keine direkten Antworten, zeigt aber die Werteorientierungen der heranwachsenden Generation auf. Demnach ist die Jugend von heute pragmatisch, leistungsbereit und zuversichtlich. Allerdings zählt für sie neben der Leistung auch der

Spaß am Leben. 59 Prozent aller Jugendlichen blicken optimistisch in ihre Zukunft. Noch positiver sehen die jungen Menschen ihre Jobaussichten: Mehr als drei Viertel von ihnen gehen davon aus, nach der Ausbildung übernommen zu werden, 71 Prozent sind davon überzeugt, sich ihre beruflichen Wünsche erfüllen zu können. Die soziale Kluft wird allerdings tiefer. Zwei Drittel aller Kinder aus sozial benachteiligten Familien sehen schwarz für ihre Zukunft. Und nur 41 Prozent von ihnen glaubt an die Erfüllung der Berufswünsche. Bildung und Schulabschluss bleiben laut Studie der Schlüssel zum Erfolg. ■ www.shell.de

System Alliance investiert in HUB-Erweiterung: Mehr Raum für Thermoware

System Alliance schafft Raum für die stetig steigenden Thermo-Mengen. Aufgrund der großen Nachfrage schafft die Stückgutkooperation in ihrem HUB einen separaten Umschlagbereich für temperatursensible Güter.

Der nächste Winter kommt bestimmt. Und wenn er nur annähernd so frostige Temperaturen bereithält wie der letzte, wird die Zahl temperaturgeführter Transporte wieder sprunghaft ansteigen. Seit Jahren verzeichnet der Premium Service Thermo von System Alliance deutliche Steigerungsraten. Und das nicht nur im Winter.

Damit der Umschlag von temperatursensiblen Sendungen künftig noch sicherer und effektiver vorstatten gehen kann, wird im HUB in Niederaula hierfür eine eigene Umschlagfläche

geschaffen. Der mit modernster Heiz- und Kühltechnik ausgestattete Zwischenlagerbereich ist 460 Quadratmeter groß und bietet in einer ersten Ausbaustufe Raum für rund 200 Palettenstellplätze. So ist eine umschlagbedingte Zwischenlagerung bei durchschnittlich +18 Grad Celsius auch im großen Rahmen möglich. Spezielle Wände – verwendet werden sogenannte Sandwich-Bauelemente mit dämmenden Eigenschaften – sowie zwei Schnellauflaufreue trennen den Thermo-Bereich vom Rest der 8.500 Quadratmeter großen Anlage.

Nach den Um- und Ausbaumaßnahmen stehen darüber hinaus für das operative Handling im HUB zukünftig sieben zusätzliche Tore für die Be- und Entladung zur Verfügung. Rund 157.000 Euro investiert das nationale Speditionsnetzwerk in den Aus- und Umbau.





Uwe Willhaus

Uwe Willhaus im Gespräch: „Gute Leistungen gibt es nicht zu Tiefstpreisen“

Uwe Willhaus ist seit Januar 2007 einer der Geschäftsführer der Lehnkering Holding GmbH. Seit Ende 2008 gehört der gebürtige Oldenburger auch dem Aufsichtsrat von System Alliance an.

Nach wie vor ist Laderaum knapp. Wie schätzen Sie die zukünftige Preisentwicklung ein?

Nach den deutlichen Preiszugeständnissen in 2008 und 2009 ist es jetzt wichtig, den Kunden zu erklären, dass eine gute marktgerechte Leistung zu solchen Tiefstpreisen nicht dauer-

modernen Informationsmanagements intensiver nutzen. Es gilt, historische Daten besser zu analysieren und Handlungsempfehlungen daraus abzuleiten. Und wir müssen aktuelle Daten schneller erfassen und in die Netzwerkplanungen einbinden. Ich bin sicher, dass auch viele Kunden bereit sind, uns relevante

„Regionale Stärken als Erfolgsfaktor“

haft darstellbar ist. Das Ausscheiden einiger namhafter Wettbewerber hat das ja gezeigt. Derzeit testen wir auch in einem größeren Versuch die Vorteile eines eigenen Nahverkehrs-Fuhrpark, um anschließend längerfristige strategische Entscheidungen zu treffen.

Die System Alliance verbucht steigende Sendungsmengen. Wie verkraftet sie die zunehmende Volatilität im Markt?

Ob wir eine zunehmende Volatilität haben werden, wissen wir noch nicht. Aber es gibt hierfür eine große Wahrscheinlichkeit. Daher müssen wir als Kooperation die Möglichkeit des

Daten früher zur Verfügung zu stellen.

Die Netzwerkstabilität war und ist ein Erfolgsgarant. Welche Erfolgsfaktoren nehmen Sie wahr?

Einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren ist die jeweilige regionale Stärke der Gesellschafter der System Alliance. Das führt dazu, dass sich das System gut behaupten kann und wir nicht gleich bei jedem kleinen Windhauch umfallen. Auch müssen wir Sendungen und Geschäft nicht um jeden Preis realisieren. Dazu kommt die langjährige Zusammenarbeit der Gesellschafter. Selbst wir gehen als jüngster Gesellschafter ja schon bald ins siebte Jahr.

Lehnkering ist als Global Player gut aufgestellt. Wie wichtig ist Ihnen da die Anbindung an eine mittelständische Stückgutkooperation?

Für Lehnkering ist die Anbindung an die System Alliance ein strategischer Baustein, um unseren Kunden – insbesondere aus der chemischen Industrie – eine Gesamtdienstleistung aus Lagerlogistik, Value Added Services aber auch der notwendigen Distribution anbieten zu können. In unserem Gebiet in Mannheim haben wir eine gute Entwicklung genommen und können unseren Marktanteil ständig ausbauen.

Wo wird System Alliance in zehn Jahren stehen?

Solange wir es schaffen, die Gesellschafterstruktur in der heutigen Form aufrechtzuerhalten, werden wir unseren Marktanteil stabilisieren und ausbauen können. Ich denke, wir werden uns in Zukunft weniger über die Schnelligkeit des Transportes, sondern mehr über Genauigkeit und Verlässlichkeit definieren müssen, um uns vom Wettbewerb abzuheben.

■ www.systemalliance.de

Gewinnspiel: Trübe Tage? – Gewinnen Sie ein Überraschungspaket, das heiter stimmt!

Wenn Sie die „in motion“ genau studiert haben, können Sie jetzt ein kleines aber feines Überraschungspaket gewinnen!

Auf welche Durchschnittstemperatur wird der neue 460 Quadratmeter große Thermo-Bereich im HUB von System Alliance klimatisiert?

- a) + 15 Grad Celsius
- b) + 18 Grad Celsius
- c) + 22 Grad Celsius

Was Sie bei diesem tristen und grauen Wetter brauchen, ist ein Stimmungsaufheller! Und genau den können Sie jetzt gewinnen! Was es ist, wird nicht verraten, aber so ganz lassen wir Sie natürlich nicht im Dunkeln: Das Überraschungspaket ist der neueste Hit, der sich mit nur einem Streich bedienen und Ihre Lieblingslieder in bester Qualität erklingen lässt. Also, geben Sie sich dem Beat hin und bringen Sie neuen Schwung in Ihren Alltag!

Das hört sich richtig gut an? Dann zögern Sie nicht länger und machen Sie jetzt 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

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

Einsendeschluss ist der 10. Februar 2011. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir danken allen Teilnehmern unserer Verlosung der Ausgabe 03/10 und gratulieren Herrn Gunar Staiger (VWS, Lichtenstein) und Frau Jasmin Fabritius (Raben Logistics Germany GmbH) zu einem Navigationsgerät „eTrex Venture HC“ von Garmin. Wir wünschen viel Spaß damit!



Humor: Weihnachten

