

ALL ABOUT



GROUP7

LOGISTICS | NEWS | PEOPLE

01/2014

Seiten/pages 8–9

GROUP7 FÜR GORE-TEX®

Reibungslose Landverkehre
quer durch Europa

GROUP7 for GORE-TEX® – Smooth trucking
services across Europe

Seiten/pages 10–11

Hidden Champion der Kontraktlogistik mit neuen Logistikcentern

Hidden Champion in contract logistics

Seiten/pages 2–3

GROUP7: stark im Mittleren und Nahen Osten

GROUP7: strong in the Middle East

Seiten/pages 6–7

Miebach Consulting über Outsourcing-Trends

Miebach Consulting on outsourcing trends



Liebe Leserinnen und Leser!

Wussten Sie schon, dass eines unserer neuen Logistikcenter im Vergleich zu Referenzgebäuden so viel Primärenergie pro Jahr einspart, wie der Jahresverbrauch von 784 Haushalten? Und dass wir in einem dieser Center so viel Kohlendioxid einsparen, wie 294 Autos pro Jahr verbrauchen? Sie können also davon ausgehen, dass Sie zusätzlich zu den perfekten Serviceleistungen in unserer Kontraktlogistik auch ein gutes Gewissen und nicht zuletzt sehr geringe Nebenkosten haben werden. Als „grüner Strategie“, wie uns das Fraunhofer Institut betitelt hat, begleiten wir Sie nachhaltig und effizient in die Zukunft.



AN

Anke Nowicki,
Redaktionsleitung

Starke Verbindung in die Golfstaaten

Seite 2–3



GROUP7 für GORE-TEX®

Seite 8–9



Schwere Technik / Gewinnspiel

Seite 4



Hidden Champion der Kontraktlogistik

Seite 10–11



GROUP7 chauffiert WM-Maskottchen

Seite 5



GROUP7-Niederlassung Landverkehre Neuss/Düsseldorf

Seite 12–13



Miebach Consulting über Trends im Outsourcing-Markt

Seite 6



Spatenstich für nachhaltiges GROUP7-Center

Seite 14



GROUP7: Spitze in Luft- und Seefracht

Seite 7



Mitarbeiterportrait/Caroon/Impressum

Seite 15



Starke Verbindung in die Golfstaaten

GROUP7 und GAC sorgen für sichere und zuverlässige Transporte zwischen Europa und dem Mittleren und Nahen Osten

Der Pfeil zeigt klar nach oben: Die wirtschaftliche Bedeutung des Nahen und Mittleren Ostens für Deutschland und die Europäische Union nimmt immer weiter zu. Die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi Arabien liegen mit zehn bzw. neun Milliarden Euro bei den deutschen Ausfuhren im Jahr 2013 vor Ländern wie Indien, Mexiko, Kanada

oder Australien. GROUP7 hat die Zeichen der Zeit erkannt. Seit Jahren zählen Unternehmen mit Geschäftsaktivitäten im Nahen und Mittleren Osten auf den Dienstleister. Seit Herbst 2013 arbeitet GROUP7 dort mit einem neuen Partner zusammen. „Gemeinsam mit unserem Partner GAC, einem global tätigen Logistikdienstleister, decken wir den gesamten Mittleren und

Nahen Osten ab, beginnend in Jordanien (Aqaba) über Saudi Arabien (Jeddah, Dammam, Riad) bis hin zu sämtlichen namhaften Emiraten wie Dubai, Abu Dhabi, Katar, Bahrain oder Sharjah. Diese flächendeckende Präsenz macht uns zu einem attraktiven Logistikpartner für Industrie und Handel“, erklärte Günther Jocher, GROUP7-Vorstand.

Krankenhausbetten, Flugzeugsitze oder Blumenerde in die arabischen Emirate

„Es gibt fast nichts, was wir nicht schon per Luftfracht oder Seefracht in den Nahen und Mittleren Osten verbracht haben“, beschreibt Niederlassungsleiter Jörg Vieth aus der Hamburger GROUP7-Niederlassung die Vielfalt der Exporte. Regelmäßige, konsolidierte Luftfracht-Sammelungen nach Oman, Abu Dhabi und Dubai oder Projekte wie die Organisation des Transports von 125 Tonnen Blumenerde vom Oldenburger Land nach Doha belegen das große Spektrum. Die Produkte der GROUP7-Kunden können dort an verschiedenen Standorten auf insgesamt 250.000 Quadratmetern Logistikfläche gelagert werden. Ein Großteil davon sind Kühllager. Das engmaschige GAC-Distributionsnetzwerk sorgt für eine professionelle Verteilung der Güter. „Das kommt uns gerade bei unseren regelmäßigen Seefracht-Containern zugute“, erzählte Jörg Vieth.

GROUP7 glänzt mit Marktkenntnissen in der Golfregion

GAC ist mit GROUP7 als Logistikpartner sehr zufrieden: „Wir schätzen an GROUP7 die tiefen Marktkenntnisse der Mitarbeiter, die Professionalität im Handling der Ware und die Projektkompetenz“, sagte Gurumurthi Shankar, Group Sales Director bei GAC.



GROUP7 und GAC sind Spezialisten im Handling komplexer Projekte

Summary

Strong connection in the Gulf States

One of GROUP7's special fields of interests has always been the early recognition of growth markets. This is why we have been offering safe and reliable transport services for many years to and from the Gulf States to companies with business activities in the Middle East. A new local partner began to support us there in autumn 2013. GROUP7's Managing Director Günther Jocher explained, "Together with our partner GAC, a global

shipping and logistics company, we cover all of the Middle Eastern market, starting from Jordan (Aqaba), through Saudi Arabia (Jeddah, Dammam, Riyadh) and on to all renowned Emirates such as Dubai, Abu Dhabi and Sharjah."

This blanket coverage and the offer of storage on a total of 250,000 square meters of logistics space, as well as refrigeration when required, will turn GROUP7 into an even more attractive logistics partner for exports to the Gulf

region. GROUP7 employees regularly visit countries in the Middle East to coordinate with clients in person and obtain information about the latest developments. Gurumurthi Shankar, GAC Group's Sales Director is very enthusiastic about the close focus on customers. He said "We appreciate GROUP7 because of its employees' profound knowledge of the market and their professionalism when handling goods, as well as their project competence."

Schwere Technik nach Asien

GROUP7 übernimmt Maschinentransport mit knapp 60 Tonnen

Wenn 59 Tonnen achtmal umsteigen. GROUP7 organisierte vor kurzem den Transport einer Presse und einer Profiliermaschine von Deutschland nach Zentralasien. Die größte der drei Transportkisten wog dabei 33 Tonnen und war 4,25 Meter hoch. „Bedingt durch die Höhe waren wir von den Transportwegen eingeschränkt. Beispielsweise brachten wir die Maschinen per Binnenschiff von Mannheim nach Antwerpen. Anschließend wurden sie dort aufs Seeschiff verladen“, erklärt Thomas

Kewitz, GROUP7-Projektleiter Seefracht in Stuttgart. Die Out-of-Gauge-Maße der Maschinen brachten noch eine weitere Herausforderung mit sich. Denn nicht jedes Containerschiff kann Übergrößen transportieren. „Das reduzierte die Anzahl der infrage kommenden Schiffe erheblich. Doch wir haben den komplexen Transport pünktlich angeliefert. Unser Kunde war mit der gesamten Transport-Organisation sehr zufrieden“, ergänzt Volker Hellweg, Niederlassungsleiter GROUP7 Stuttgart.



Mit dieser Kesselbrücke erreichte die GROUP7-Ladung per Sondertransport sicher das Binnenschiff in Mannheim

Summary

Heavy technology to Asia

The GROUP7 branch office in Stuttgart recently proved how a nearly 60 tonnes shipment of out-of-gauge transport crates can be sent to Central Asia in an intelligent manner. Thomas Kewitz, GROUP7's Project Manager ocean freight in Stuttgart, said, "One of the three transport crates had a specified height of

4.25 meters, so we had to plan almost the entire trip by water." A complex process: the crates were conveyed by barge from Mannheim to Antwerp and then carried again by water to a deepsea ship. "Not every containership accepts special-sized cargo, but we still carried out the transport punctually," concluded Volker Hellweg, GROUP7's branch manager in Stuttgart.

GROUP7-Gewinnspiel zur WM

Tippen Sie auf das Gewinnerteam und gewinnen Sie attraktive Erlebnisse

Das Adrenalin der Fußballfans in aller Welt steigt ab dem 12. Juni 2014 rapide an. Passend zum Brasilien-Event bietet GROUP7 allen WM-Begeisterten ein Tippspiel mit attraktiven Gewinnen. Loggen Sie sich hierzu unter www.group-7.de auf der Gewinnspielseite ein. Nähere Informationen finden Sie direkt auf unserer Webseite. Wir wünschen ihnen tolle Fußball-Abende und viel Spaß beim Tippen!



Summary

GROUP7's 2014 football competition

Guess the winner of the forthcoming football championship in Brasil and, with a bit of luck, win one of many attractive prizes. Take part by visiting www.group-7.de and go to the competition page. Our website will provide you with all information you need. GROUP7 wishes you great football evenings and a lot of fun trying to guess the winner!



GROUP7 ist ein Spezialist in der europaweiten Distribution von Gütern aller Art

GROUP7 chauffiert WM-Maskottchen

Europaweite punktgenaue Zustellungen an Hyundai-Autohäuser

Fuleco, das Maskottchen der Fußball-Weltmeisterschaft, ist in Europa angekommen. In Hyundai-Autohäusern, beispielsweise in Spanien, Finnland, Tschechien, in Deutschland oder in England, begrüßt das freundliche Gürteltier in Menschengröße die Kunden. Hinter den Kulissen war GROUP7 aktiv, damit Fuleco pünktlich seine Aufgabe wahrnehmen kann.

Logistiklager in Antwerpen für europaweite Verteilung

GROUP7 übernahm im Antwerpener Hafen die Container mit den Maskottchen. „Bevor wir die Fulecos verteilen konnten, waren noch viele Zwischenschritte nötig. In unserem Lager in Antwerpen wurden die Maskottchen entladen, kommissioniert, palettiert und für den Versand an die Autohäuser vorbereitet“, erklärt Stefan Baumann, GROUP7-Vertrieb. Für Drittländer, wie beispielsweise die Schweiz, organisierten die GROUP7-Mitarbeiter

die Verzollung. „Nächster Meilenstein war die genaue Abklärung, wie und wann die Autohäuser die Fulecos bekommen sollten, denn bei Anlieferungen an Gebäude ohne Rampen planen wir Zustellungen mit Spezial-Equipment“, so Stefan Baumann weiter.

Minutengenau am Zielort

Eine große Rolle spielte auch das punktgenaue Eintreffen der Gürteltiere am Zielort. „Unsere Mitarbeiter waren bei den Autohäusern zu einer ganz bestimmten Uhrzeit eingeplant. Denn dort gibt es kein Logistikpersonal, das ganztägig Waren entgegennimmt. Das hat hervorragend geklappt“, berichtet Stefan Baumann stolz. GROUP7-Vorstand Günther Jocher hatte an dem Auftrag seine persönliche Freude. „Ich bin leidenschaftlicher Fußballfan wie viele GROUP7-Mitarbeiter. Und Fuleco (eco = Ökologie) steht für Nachhaltigkeit wie GROUP7. Das hat hervorragend zusammengepasst“.

Summary

GROUP7 chauffeur WM mascots

Anticipation is half the fun. Fuleco, the 2014 Fifa World Cup mascot, is waiting in Hyundai car sales rooms to greet football fans from nearly all over Europe several weeks before matches commence in the Brazilian stadiums. GROUP7 had been busy behind the scenes so that the football-crazy armadillo could spread its advertising message in good time. The mascots were unloaded at the GROUP7 warehouse in Antwerp and then they were picked, palletised and prepared for dispatch to the car dealers. GROUP7 staff had to check with every single dealer to see whether the delivery with special equipment was necessary. The punctual arrival of the armadillos at their destinations also played a decisive role as logistics personnel are not usually on the spot at car sales room to receive goods all day long. "Fuleco (eco = ecology) stands for sustainability", said GROUP7's Managing Director Günther Jocher. "This is why the contract suited us so well."



Miebach Consulting über Trends im Outsourcing-Markt

Experteninterview mit Dr. Klaus-Peter Jung, verantwortlich für die Unternehmensentwicklung für Logistikunternehmen bei Miebach Consulting

Summary

Miebach on trends in the outsourcing market

A few years ago anyone who searched for supply chain optimization based on best-practice approaches usually got the answer from the automotive industry. In recent years, the balance of power has changed towards the fast moving consumer goods (FMCG) industry. Dr. Klaus-Peter Jung, partner and member of Miebach Consulting's executive board, goes one step further. He actually describes the consumer goods industry as an indicator of developments that affect the supply chain. In an interview with ALL ABOUT 7, the logistics expert says, "The FMCG sector used to be regarded as less demanding in terms of logistics. Today, industry representatives are constantly required to provide flexible and agile solutions." The steadily growing assortment of goods, the trend toward customized products, the wide range of topics concerning "point-of-sale support", the seasonal business and the increasing willingness of producers and distributors to cooperate with each other – all these issues have a huge impact on the planning and control processes along the value-added chain. When it comes to collaboration between shippers and service providers, logistics expert Jung recommends the deliberate use of key performance indicator (KPI) systems. The number of KPIs is not important, but the information that they reveal and the service providers' ability to influence them is. "Any two parties will only be satisfied with their business when both have fulfilled their obligations."



Dr. Klaus-Peter Jung

Herr Dr. Jung, Sie führen regelmäßig mit der DVZ eine Outsourcing-Studie durch. Welche Haupttrends sehen Sie in diesem Bereich?

Logistik-Outsourcing hat sich von einem Modethema zum festen Bestandteil im Portfolio der Logistikmanager entwickelt. Dies führt dazu, dass auf der einen Seite der Umgang zwischen Logistikdienstleister und Verlager deutlich professioneller geworden ist. Beide Parteien haben dazugelernt: In der Vermarktung und Produktion, aber auch in der Auswahl und dem Dienstleistermanagement. Die Quote der Erstausschreibungen liegt heute bei 20%. 70 – 80% der Ausschreibungen sind heute Vertragsverlängerungen, betreffen Benchmarks oder das Ablösen von Bestandsdienstleistern. Der Markt ist also „erwachsen“ geworden.

Wie bereits in den Vorjahren erkennen die Verlager weiterhin ein deutliches Outsourcingpotenzial bei den klassischen Transport- und Lagerdienstleistungen.

Welche Rolle spielen Kennzahlensysteme für die verladenden Unternehmer und die Dienstleister?

Man kann klar feststellen, dass sich Kennzahlensysteme weiter etablieren. Die verwendeten KPIs differenzieren sich in informative KPIs (Reporting-Funktion) und steuernde KPIs. Beide Gruppen finden im Vergleich zu den Ergebnissen aus 2011 vermehrt Anwendung, wo Werte zwischen 20% und 40% erzielt wurden, während 2014 die Werte für viele KPIs zwischen 40% und 60% liegen. Auch hier gilt wie in vielen anderen Bereichen: Nicht die Anzahl der KPIs ist entscheidend, sondern deren Aussagekraft und Beeinflussbarkeit durch den Dienstleister. Außerdem raten wir Dienstleistern in der Regel dazu, auch das Kundenverhalten zu monitoren, etwa bei Stammdatenqualität, Mengenforecasts oder der Einhaltung von Zahlungszielen. Nur wenn beide Seiten ihren Verpflichtungen nachkommen, können sie mit dem Geschäft zufrieden sein.

Für Sie ist die FMCG-Branche (Fast Moving Consumer Goods) der Indikator für Entwicklungen, die die Supply Chain betreffen. Wo steht die Branche im Moment, bezogen auf ihre Wertschöpfungskette?

FMCG ist sehr breit aufgestellt, von Waschpulver und Lebensmitteln über Güter des täglichen Bedarfs bis zu Electronics oder teilweise Fashion – jeder grenzt die Branche ein wenig anders ab. Diese Industrie galt lange als logistisch wenig anspruchsvoll, was sich grundlegend geändert hat.

Während etwa die Automotive-Branche früher als Vorreiter galt und insbesondere unter Lean-Gedanken versucht hat, alle „Störungen“ aus der Supply Chain zu nehmen, ist die FMCG-Branche mehr und mehr gefordert, flexible und agile Lösungen bereit zu stellen.

Entwicklungen wie Collaboration zwischen Herstellern oder Herstellern und Handel, Erhöhung der Saisonspitzen oder die Zunahme von Aktionen, das ganze Thema POS-Support wie Shelf Readiness, Displays oder die schlichte Zunahme der Artikelvielfalt bis hin zur Kundenindividualisierung – all dies hat immense Auswirkungen auf die Logistik und auf alle Planungs- und Steuerungsprozesse in der Supply Chain.



Miebach-Consulting hat weltweit 20 Standorte

GROUP7 – Kopf-an-Kopf-Rennen an der Branchenspitze

Verkehrsrundschau veröffentlicht Ranking

GROUP7 gehört zu den besten deutschen Unternehmen im Bereich Luft- und Seefracht. Das stellte vor kurzem die Verkehrsrundschau, eines der führenden deutschen Wochenmagazine für Spedition, Transport und Logistik, fest. In einer Umfrage unter 400 großen Verladern

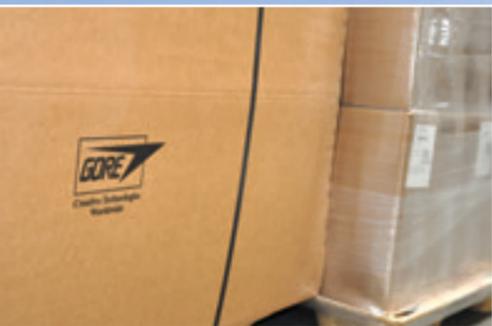
belegte GROUP7 Platz 16. „Das ist für uns ein großer Erfolg“, deutet Günther Jocher, GROUP7-Vorstand, das Ergebnis. „Wir liefern uns nur acht Jahre nach unserer Gründung schon ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den Alt-eingesessenen unserer Branche“, kommentiert er.

Summary

GROUP7 – a neck and neck race among logistic providers

An impressive success: according to a current survey compiled by the German transport journal "Verkehrsrundschau", major German shippers already reckon that GROUP7 is one of the top 16 service providers in the air and ocean freight sector. A delighted Günther Jocher, GROUP7's Managing Director, said "we are competing neck and neck with long-standing firms in our industry only eight years after we were founded."





Summary

En route for W. L. Gore & Associates

Jackets, trousers and shoes made out of GORE-TEX® material are very popular with cyclists and mountaineers. GROUP7 has been working with the renowned functional textile manufacturer Gore in the raw materials, event and spare part logistics sectors throughout Europe for over a year. The contract volume encompasses several hundred tonnes of material per week at peak periods. To ensure that production runs like a clockwork, the membrane specialist measures delivery and collection performances, as well as the damage rate, by means of a KPI system.

GROUP7 has achieved a leading position in these sectors of 99 per cent for fulfilling the requirements of the customer. GROUP7's

Managing Director, Petra Sperber, disclosed that "Gore is extremely satisfied with our 24-hour overnight service from Italy to Germany, for example. We support Gore logistics in many parts of the supply chain with efficient paperless processes when it comes to compiling transit time reports and proof of delivery slips, or preparing confirmation of arrival documents." Good coordination is of uttermost importance for the Gore logistician Christiane Aumüller. She said, "My GROUP7 contact person gives me an overview of all processes within a short time and she soon notices synergy potentials." Due to the good cooperation, Gore's Logistics Associate, Gerhard Staudinger, already wants to step up the collaboration in a few months' time. He said, "The cooperative approach and performance are spot on."

Unterwegs für W. L. Gore & Associates

GROUP7 organisiert Europaverkehre für Funktionstextilien

Jedem Berg- oder Radsportler haben sie schon mal eine trockene Haut gerettet: die Jacken, die Hosen oder die Schuhe aus GORE-TEX®-Material. Seit über einem Jahr hat GROUP7 einen Anteil daran, dass ein Schauer auf einer Wanderung nicht gleich den ganzen Spaß verdirbt. „Wir sind von Gore beauftragt worden, uns um einen Teil der Europaverkehre zu kümmern. Da geht es um die punktgenaue Logistik für alle Rohwaren und Textillamine, aber auch für Industrieprodukte wie z.B. Dichtungen“, erklärte Günther Jocher, GROUP7-Vorstand. Für den Logistics Associate von Gore, Gerhard Staudinger, war die Entscheidung für GROUP7 eine klare Sache. „Wir sind eine Premium-Marke und wählen unsere Partner auch unter Premium-Gesichtspunkten aus. Ein weiteres wichtiges Kriterium, das GROUP7 erfüllt hat, ist die nachhaltige und langfristige Strategie. Wir wollen gemeinsam mit unserem

Partner die Zukunft gestalten“, äußerte sich Gerhard Staudinger zur Wahl von GROUP7. Christiane Aumüller, Logistics Associate bei Gore, hat die dreimonatige Testphase in 2013 gut in Erinnerung: „Alle Messgrößen wurden von GROUP7 erfüllt.“

Schneller Service für mehrere 100 Tonnen Material pro Woche in Spitzenzeiten

Damit in der Fertigung der Gore-Produkte ein Rädchen ins andere greift, sind die Anforderungen an die Logistik hoch. „Wir sind schnell und pünktlich. Gore ist zum Beispiel sehr zufrieden mit unserem 24-Stunden-Overnight-Service von Italien nach Deutschland“, kommentierte Petra Sperber, GROUP7-Vorstand. Auch lobte Gerald Starke, Logistics Associate bei Gore, den ausgezeichneten Service nach Spanien: „Die Transporte werden zu unserer vollsten Zufriedenheit

durchgeführt.“ Bezüglich des Servicegrades hat Gore hohe Auflagen. Mittels eines KPI-Systems misst der Membranzspezialist Liefergenauigkeit, Schadensquote und Abholgenauigkeit. „GROUP7 belegt dabei mit einem Erfüllungsgrad von 99 Prozent einen Spitzenplatz“, sagte Günther Jocher. Das Online-Tracking-Tool von GROUP7 hält Gore zusätzlich darüber informiert, wo sich welche Produkte befinden. Das webbasierte Tool liefert dem Logistik-Team des Technologie-Unternehmens unter anderem Laufzeitreports und Ablieferbelege.

Zentraler Ansprechpartner essenziell

„Auch in anderen Teilen der Prozesskette unterstützt uns GROUP7 durch effiziente, papierlose Prozesse. Innerhalb von kürzester Zeit setzte GROUP7 beispielsweise alle Regularien zum Thema Gelangensbestätigung um“,

erläuterte Christiane Aumüller. Für sie ist der größte Pluspunkt auf Seiten ihres Logistikdienstleisters eine alleinige Ansprechpartnerin, die sämtliche GROUP7-Logistikaktivitäten koordiniert. „Meine Ansprechpartnerin Sandra Purwien gibt mir in Kürze einen Überblick über alle Vorgänge“, lobte Christiane Aumüller.

Partnerschaftliches Miteinander und Leistungen stimmen

Neben den europäischen Landverkehren deckt GROUP7 auch Spezialdisziplinen wie Eventlogistik oder Ersatzteillistik für den Kunden ab. In der Eventlogistik verantwortet GROUP7 dabei beispielsweise die termingerechte Lieferung von Messematerialien für europäische Events und Fachmessen. Damit ist das Portfolio der Zusammenarbeit aber noch längst nicht ausgeschöpft: „Wir wollen unsere Kooperation mit GROUP7 in einigen Monaten erneut intensivieren. Nach dem nächsten Review wird GROUP7 weitere Destinationen verantworten. Denn das partnerschaftliche Miteinander und die Leistungen stimmen“, blickt Gerhard Staudinger zuversichtlich in die Zukunft.

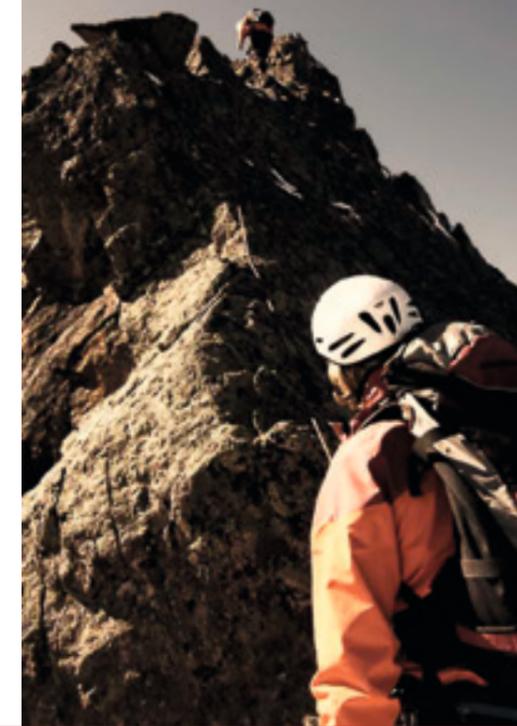
Unternehmensprofil



W. L. Gore & Associates hat sich durch innovative Technologie-Lösungen einen Namen gemacht. Darunter fallen medizinische Produkte, die Aneurysmen behandeln, bis hin zu hochleistungsfähigen GORE-TEX®-Funktionstextilien. Als privat geführtes Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 3 Mrd. US-Dollar zielt Gore darauf ab, seine über 50-jährige Tradition der Produktinnovation weiterzuführen.

Gore hat heute über 10.000 Mitarbeiter, Associates genannt. Die Produktionsstandorte befinden sich in den USA, Deutschland, Großbritannien, Japan und China; zusätzlich verfügt es weltweit über viele Vertriebsniederlassungen.

Gore gibt eine lebenslange Trockenheitsgarantie für Regenbekleidung



Hidden Champion der Kontraktlogistik

Hubert Borghoff, Prokurist und Logistikleiter GROUP7, über die GROUP7-Logistik



GROUP7 verfügt deutschlandweit über eine Logistikfläche von 142.000 m²

GROUP7 expandiert

Logistikcenter Neuss

Grundstücksfläche: 45.000 m²
Lagerfläche: 30.500 m²
Inbetriebnahme: Herbst 2014

Logistikcenter München-Parsdorf

Grundstücksfläche: 53.480 m²
Lagerfläche: 34.000 m²
Inbetriebnahme: 30. September 2014

Einige Kunden nennen GROUP7 „Hidden Champion“ der Kontraktlogistik. Wie kam der Name zustande?

GROUP7 ist erst acht Jahre alt und damit kein alteingesessener Logistiker. Wir sind also erst dabei, uns unter die Platzhirsche einzureihen. Andererseits haben wir von Anfang an eine IT-Struktur aufgebaut, die jede ausgefeilte Multichannel-Lösung unserer Kunden abbilden kann. Schnelle Erweiterung der Schnittstellen ohne Programmierung, das Einfügen neuer Prozessschritte per Mausclick – unsere IT-Stärke macht uns gepaart mit unserer Service- und Qualitätsorientierung zu einem attraktiven Logistikpartner.

Sie erweitern Ihre Logistik-Standorte in München und Neuss/Düsseldorf in Nordrhein-Westfalen. Was ist hierfür der Grund?

Erfreulicherweise erweitern wir aufgrund von Neukunden. Speziell in Neuss betreuen wir Logistikprojekte, in denen die Optimierung der Lieferzeit im Vordergrund steht. Beispielsweise gleichen wir Lager-Engpässe unserer Kunden aus. Wir vereinnahmen Ware und auf kurzfristigen Abruf hin verlässt die Ware wieder unser Haus. Dabei betreuen wir viele saisonale Produkte.

Multichannel-Logistik ist heute ein Modewort der Branche. Was steckt bei Ihnen hinter diesem Begriff?

Viele unserer Kunden kommen zu uns und wollen über uns ihre weltweiten Handelskunden, ihre Endkunden per Onlineshop, ihre eigenen Läden und firmeneigene Veranstaltungen wie Messen mit ihrer Ware bestücken. Jeder einzelne Vertriebskanal

hat andere Anforderungen an den Kaufprozess, an die Anlieferung und an den Retourenprozess. Durch unser ERP-System ist jeder dieser Prozesse genau definiert – jeder Kunde erhält, ob aus dem Handel oder als Endkunde, sein rosa Schleifenchen, wie sich unser Auftraggeber das wünscht.

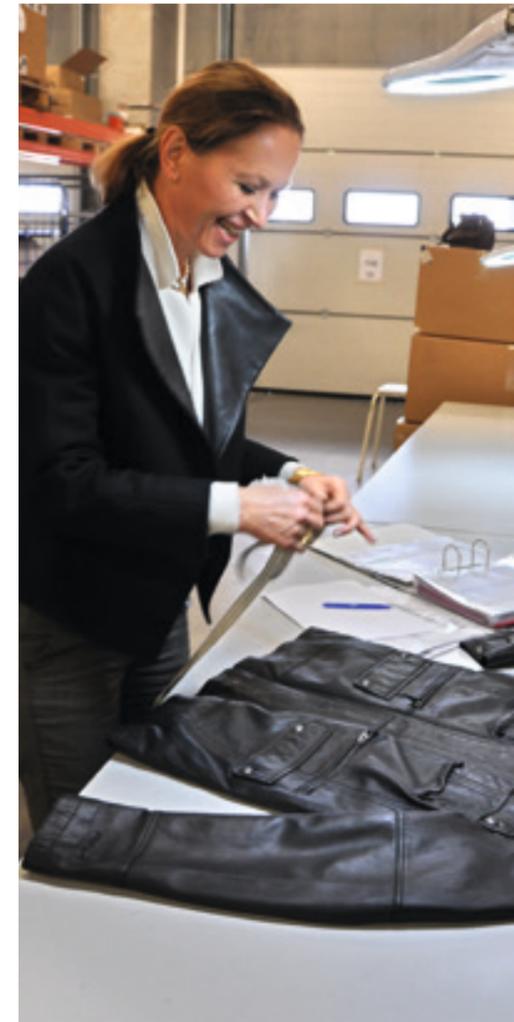
Textillogistik gehört zu Ihren Spezialitäten. Wie unterscheiden Sie sich hier vom Wettbewerb?

Wir engagieren uns in den wichtigsten Gremien, in denen die Zukunft der Textil-

industrie diskutiert wird. Beispielsweise sind wir Mitglied beim Modeverband German Fashion oder beim DTB (Dialog Textilbekleidung). Viele meiner Kollegen und ich selbst bringen jahrzehntelange Erfahrung aus der Textillogistik mit. Das alles versetzt uns in die Lage, unseren Kunden eine zukunftsfähige, flexible Logistik anbieten zu können. Hinzu kommt unsere Stärke im Qualitätsmanagement. Wir setzen beispielsweise Textilspezialisten ein, die bei Lieferanten unserer Kunden extern Prüfungen nach festgelegten Normen durchführen.



Value Added Services werden in der Kontraktlogistik immer wichtiger



GROUP7 ist Spezialist bei Qualitätsprüfungen

Summary

Contract logistics' hidden champion

IT skills coupled with the highest level of service and quality orientation - this was the approach that GROUP7 used to establish itself as a major player in the German logistics market over the past eight years. Some customers actually regard GROUP7 as a "hidden champion" in the contract logistics sector. GROUP7's Head of Logistics and Vice President Hubert Borghoff

is convinced that the expansion of the GROUP7 locations in Munich and Neuss/Dusseldorf, as well as the great demand for the company's multi-channel and textile logistics solutions, speak for themselves. In an interview with ALL ABOUT 7, the contract logistics expert reveals that, "Every single sales channel has its own requirements for returns and purchasing processes, as well as for delivery. Each of these processes is well defined through our ERP system – every

customer, whether from trade or an end user, receives the individual service he wants. Borghoff himself has decades of textile logistics experience. On top of that, he and some GROUP7 colleagues have become members of the main trade bodies that discuss the textile industry's future. "All this puts us in a position to offer sustainable, flexible logistics accompanied by high-level quality management", according to GROUP7's contract logistics specialist.



GROUP7-Führungsteam Landverkehre Neuss/Düsseldorf v.l.n.r.: Robert Kortüm (Niederlassungsleiter), Ivanka Artic (Teamleiterin Import), Alexander Pustelnik (Teamleiter Export), Christian Dünnwald (Operations Manager)

Europaweite Verkehre von A bis Z: GROUP7-Niederlassung Landverkehre Neuss/Düsseldorf

Robert Kortüm, Niederlassungsleiter Landverkehre Neuss/Düsseldorf, und Christian Dünnwald, Operations Manager, im Interview

Herr Kortüm, worin besteht Ihr Hauptgeschäft?

Unser Hauptgeschäft sind europaweite Sammelgutverkehre, Teil- und Komplettladungen. Dabei arbeiten wir hier in Neuss/Düsseldorf sehr eng mit allen anderen GROUP7-Niederlassungen zusammen. Tägliche Abfahrten zu den wichtigsten europäischen Destinationen garantieren unseren Kunden eine komfortable und schnelle Verbindung zu ihren Absatzmärkten.

Sie unterstützen europaweit den Handel. Können Sie das näher erläutern?

Wir sind europaweit unterwegs, um den Handel just in time zu beliefern. Shop-Zustellungen sind unser tägliches Geschäft. Mit kleinen LKW bringen wir die Ware in schmalen Zeitfenstern direkt zu den Läden in den Altstädten und haben dort immer unsere Hebebühne dabei. Für andere Handelskunden holen wir regelmäßig Retourenware ab. Auch Discount-Ketten beliefern wir regelmäßig.

Herr Dünnwald, wie steht es mit Ihrer Projekt-Kompetenz?

Waren mit einer Länge über 6 Metern, sperrige Ladenbaueinrichtungen, schwere Güter: das alles befördern wir quer durch Europa. Unser Team liebt die Herausforderung und das gilt nicht nur für die Güter selbst. Auch die just in time Anlieferung der zu verbauenden Projektgüter an Baustellen gehört zu unseren Stärken.



Kunden der GROUP7-Landverkehre profitieren von einem engmaschigen, paneuropäischen Netzwerk

Stimmt es, dass Ihr künftiger Dienstsitz das neue GROUP7-Logistikcenter in Neuss sein wird?

Ab Herbst haben wir unseren Kunden etwas Besonderes zu bieten. Unser eigenes Logistikcenter mit 30.500 Quadratmetern Nutzfläche geht in Neuss in Betrieb. Damit erweitern wir unsere bestehenden Logistikflächen im Raum Neuss. Unsere Landverkehrs-Abteilung wird direkt vor Ort sitzen und die Synergien nutzen, die sich aus der Kombination von Logistikaktivitäten und dem Transportbereich ergeben.

Niederlassungsprofil Neuss/Düsseldorf



Die Niederlassung Neuss/Düsseldorf deckt sämtliche Europaverkehre ab. Gemeinsam mit allen anderen sieben GROUP7-Niederlassungen bietet Neuss/Düsseldorf ein effizientes, dichtes Netzwerk für Sammelverkehre, Termin- und Expressverkehre, Projektverladungen und Cross-Trade-Geschäfte. Die Fähigkeit, immer das richtige Fahrzeug zur richtigen Zeit stellen zu können, ist für das Team um Robert Kortüm und Christian Dünnwald die Eintrittskarte für viele Branchen mit komplexeren Anforderungen. Ab Herbst 2014 ist der neue Dienstsitz des Landverkehr-Teams das neue GROUP7-Logistikcenter in Neuss.

Summary

Pan-European services from A to Z: GROUP7's road freight branch office Neuss/Dusseldorf

Our team in Neuss/Dusseldorf and the seven other GROUP7 branch offices offer daily pan-European departures for groupage consignments, time-restricted and express traffic, project shipments and cross-trade activities. The just-in-time delivery service for trade customers is an important business field for the team ranged around Robert Kortüm, the Branch Manager for truck services. In an interview with ALL ABOUT 7, the Branch Manager said, "Our daily business is shop deliveries. We collect return shipments on a regular basis for

quite a few trade customers. On top of that we deliver to discount chains. The pan-European project business, which includes some just-in-time deliveries of bulky shop fittings, as well as overlong or exceptionally heavy goods, is another important specialty."

Operations Manager Christian Dünnwald is already enthusiastic about the fact that the Neuss/Dusseldorf road freight team is moving to the new GROUP7 logistics center in Neuss as early as fall 2014. He remarked "We will be able to take advantage of the synergies resulting from the combination of logistics activities and the transport sector."

Spatenstich für nachhaltiges GROUP7-Center in München-Parsdorf

Inbetriebnahme im September 2014



von links nach rechts: Klaus Bottler, Architekt, Architekturbüro Bottler + Lutz; Nina Liederer, Gesamtprojektleiterin; Günther Jocher, Vorstand GROUP7 AG; Georg Reitsberger, 1. Bürgermeister Vaterstetten-Parsdorf

Spatenstich für ein Münchner Großprojekt. Kürzlich lud Günther Jocher, Vorstand der GROUP7 AG, zum Spatenstich im Gewerbegebiet München-Parsdorf. Auf einer Grundstücksfläche von 53.480 Quadratmetern entsteht in den nächsten Monaten das neue GROUP7-Logistikzentrum mit einer Nutzfläche von 34.000 Quadratmetern. Das neue Center wird Ende September 2014 bezugsfertig sein.

Mit den Worten „20 Minuten vom Herzen Münchens entfernt“ betonte Günther Jocher anlässlich des Spatenstichs die Nähe des zukünftigen Logistikcenters zur Münchner Stadtmitte und damit zum Handel. „Kurze Wege und damit taggleiche Belieferungen sind für unsere Kunden von großer Bedeutung“, führte er dazu weiter aus. Zur 1A-Platzierung des Centers zählt auch die Lage an der Kreuzung der Autobahnen A 99 und A 94.

Doch GROUP7 will ihre Kunden nicht nur mit einem logistisch perfekten Ort begeistern. „Wir stehen für nachhaltige, zertifizierte Logistikcenter“, erklärte Günther Jocher. Von Beginn an begleitet ein Büro, das auf die Normen der Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) spezialisiert ist, die Planung. Das Logistikcenter wird als eines der ersten Deutschlands durchgängig mit einer LED-Beleuchtungsanlage ausgestattet. Um die 30 Prozent Stromersparnis verspricht sich GROUP7 im Vergleich zu T8-Sparlampen, dem gängigen nachhaltigen Standard, davon. Des Weiteren wird eine Photovoltaik-Anlage für erneuerbare Energie sorgen. „Wir streben mit dem Logistik- und Dienstleistungszentrum Parsdorf eine hochwertige DGNB-Zertifizierung an und können gleichzeitig durch all unsere Energiespar-Maßnahmen unseren Kunden attraktive Konditionen bieten“, schloss Günther Jocher.



Summary

Breaking ground for the eco-friendly GROUP7 center in Munich-Parsdorf

Within the forthcoming months a new GROUP7 logistics center will be established in the Munich-Parsdorf commercial district (at the A99 and A94 motorway junction), merely 20 minutes outside of the heart of Munich. The new building with 34,000 square meters of warehouse space will be ready for business at the end of September. Günther Jocher, Managing Director of GROUP7 AG, recently invited business partners, customers and other interested parties to a groundbreaking ceremony at the building site.

An office specializing in the standards of the German Sustainable Building Council (DGNB) has advised GROUP7 about all planning matters right from the start. As one of the first in Germany, the logistics center is being equipped throughout with an LED lighting system that promises to reduce electricity consumption by 30% compared with the use of today's energy-saving light bulbs. In addition, a state-of-the-art photovoltaic system will be installed. At the groundbreaking ceremony, Günther Jocher emphasized that, "We want to obtain first class DGNB certification for the Parsdorf logistics and service center. All of our energy-saving measures ensure that we will be able to offer attractive terms to our customers at the same time."

Vorgestellt: Meliha Gündogdu

Empfang und Telefonzentrale GROUP7-Zentrale München

Meliha Gündogdu kennt jeder, der GROUP7 München einen persönlichen Besuch abstattet oder telefonisch den richtigen Ansprechpartner sucht. Seit viereinhalb Jahren ist sie der kompetente und sympathische Erstkontakt für unsere Kunden, Partner und Lieferanten.

Von welchen persönlichen Stärken und Erfahrungen profitieren Sie beruflich am meisten?

Von meiner Motivation und meiner Lebensfreude. Ich beschäftige mich sehr viel mit positivem Denken. Das hilft mir dabei, unseren GROUP7-Besuchern immer einen warmen, herzlichen Empfang zu bereiten.

Wenn Sie nicht bei GROUP7 arbeiten würden, was wäre dann Ihr Traumjob?

Ich würde an einem warmen Strand in einer Wellness-Oase arbeiten. Palmen und tropische Blumen umringen die Oase.

Welche drei Dinge würden Sie am liebsten mit auf eine einsame Insel nehmen?

Als allererstes nehme ich meine Liebsten mit. Das sind meine Familie und meine Freunde. An meinem Gürtel hängt eine Machete, damit ich Kokosnüsse öffnen und mir einen Weg durchs Dickicht bahnen kann. Ein Feuerzeug hilft mir gegen die Kälte, bei der Zubereitung von Essen und gegen die Dunkelheit.

Wie sieht ein perfekter Sonntag bei Ihnen aus?

Ich wache erholt auf und frühstücke ohne Zeitdruck. Gerne mit Nutella. Im Hintergrund läuft das Radio oder der Fernseher. Dann chillen wir auf der Couch. Später gehe ich mit Freunden in ein Café mit Clubsound in der Innenstadt von Augsburg. Zum Schluss haben wir viel Spaß beim Billard spielen.

Was ist Ihr größter Traum?

Mein größter Traum ist es, gesund und munter zu sein, wenn ich einmal alt bin. Ich habe mein Leben in vollen Zügen genossen und mir gleichzeitig eine stabile Existenz aufgebaut. Gemeinsam mit einem liebevollen Menschen lebe ich in einem Strandhaus.

Welche Fähigkeit hätten Sie gerne?

Ich möchte so gerne fliegen können. Schnell wäre ich mal auf einer Hochzeit oder einem anderen Fest in der Türkei. Außerdem sehe ich so die ganze Welt. Ohne auf ein Flugzeug angewiesen zu sein, bereise ich meine Traumorte kurz am Wochenende.



Meliha Gündogdu



Impressum

ALL ABOUT 7, Ausgabe 1/2014
Herausgeber: GROUP7 AG International Logistics
Eschenallee 8 | D-85445 Schwaig
Tel.: +49 8122 9453-0 | Fax: +49 8122 9453-102 | www.group-7.de
Redaktionsleitung/V.i.S.d.P.: Anke Nowicki, Ursula Kaltenecker
Gestaltung: www.agentur-triebwerk.de
Bildnachweis: GROUP7 AG, GAC (S.3), Miebach Consulting (S.6/7), Shutterstock (S.7), Fotolia (S.13), W.L. Gore & Associates (S.1/8/9), CartoonStock (S.15), Wikipedia (S. 9/14)

■ **GROUP7** Zentrale München

Postfach 23 19 15
D-85328 München-Flughafen
Hausanschrift:
Eschenallee 8
D-85445 Schwaig
Tel.: +49 8122 9453-0
Fax: +49 8122 9453-100
E-Mail: info@group-7.de

www.group-7.de

GROUP7
INTERNATIONAL LOGISTICS

■ **Niederlassung Hamburg**

Borsteler Chaussee 47
D-22453 Hamburg

Tel.: +49 40 317675-0
Fax: +49 40 317675-400
E-Mail: info.ham@group-7.de

■ **Niederlassung Düsseldorf**

Block C/4. OG
Frachtstraße 26
D-40474 Düsseldorf

Tel.: +49 211 229749-0
Fax: +49 211 229749-500
E-Mail: info.dus@group-7.de

■ **Niederlassung Stuttgart**

Luftfrachtzentrum
Gebäude 605/2, Ebene 5
D-70629 Stuttgart

Tel.: +49 711 722545-0
Fax: +49 711 722545-700
E-Mail: info.str@group-7.de

■ **Niederlassung Hannover**

Benkendorffstraße 22
D-30855 Langenhagen

Tel.: +49 511 473780-0
Fax: +49 511 473780-600
E-Mail: info.haj@group-7.de

www.group-7.de

■ **Niederlassung Nürnberg**

Emmericher Straße 2
D-90411 Nürnberg

Tel.: +49 911 59838-0
Fax: +49 911 59838-100
E-Mail: info.nue@group-7.de

■ **Niederlassung Frankfurt**

Langer Kornweg 34 d
D-65451 Kelsterbach

Tel.: +49 6107 4056-0
Fax: +49 6107 4056-300
E-Mail: info.fra@group-7.de

■ **Niederlassung Bremen**

Otto-Lilienthal-Straße 29
D-28199 Bremen

Tel.: +49 421 52629-0
Fax: +49 421 52629-200
E-Mail: info.bre@group-7.de

