

# ALL ABOUT



**GROUP**7

LOGISTICS | NEWS | PEOPLE

02/2009

## ERFOLGREICH IM SCHNEE

Wintersportausrüster Ortovox  
vertraut auf **GROUP7**

Seite 4-5

E-Commerce mit **GROUP7**

Seite 2-3

Preisgekröntes Logistikcenter

Seite 8-9

Aussicht Logistikmarkt 2010

Seite 10-11



## Liebe Leserinnen und Leser,

Eine mit Gold ausgezeichnete Logistikimmobilie, ein erweitertes Fulfillment für Online-Shops und spektakuläre Projektverladungen: Das sind die neuesten Entwicklungen in unserem Unternehmen, die nicht selbstverständlich sind. Das liegt vor allem am hohen Einsatz unserer motivierten Mitarbeiter, die unsere Kundenbasis kontinuierlich vergrößert haben und so unser Wachstum ermöglichen.

Wir hoffen, dass Sie ebenfalls zufrieden auf das Jahr 2009 zurückblicken können und wünschen Ihnen frohe Weihnachten, erholsame Feiertage und viel Erfolg im Neuen Jahr!



*Anke Nowicki*  
Anke Nowicki,  
Redaktionsleitung

### E-Commerce mit GROUP7

S. 2-3



### Experteninterview Prof. Peter Klaus

S. 10



### Ortovox ist erfolgreich im Schnee

S. 4-5



### Falken nach Dubai

S. 11



### Weltgrößtes Dach/ Indonesische Mühlen

S. 6



### Niederlassung Frankfurt

S. 12-13



### Waggonanlieferung auf eigener Achse

S. 7



### Per LKW in die arabische Welt

S. 14



### Gold für GROUP7- Logistikcenter

S. 8-9



### Mitarbeiterportrait/ Cartoon/Impressum

S. 15



# Intelligent gebündelt: Belieferung von Handelspartnern und Endkunden

GROUP7 bietet attraktive Multi-Channel-Lösung

Bekleidung, Textilien und Schuhe sind nach wie vor die Renner für Onlinekäufer. Während der stationäre Handel Jahr für Jahr ein Prozent seines Umsatzes verliert, nimmt der Onlinehandel zu. Bis zum Jahr 2015 soll der Anteil des Onlinehandels am Gesamtumsatz sogar 14,5 Prozent betragen.

## Multi-Channel gewinnt

Als trendsensibler Logistikpartner beschäftigt sich GROUP7 intensiv mit dieser Entwicklung. „Wir sehen im Multi-Channel-Geschäft die Zukunft. Intelligente Konzepte mit ihren vielfältigen Möglichkeiten, wie beispielsweise eine Online-Rücknah-

me von im Store erworbenen Waren oder im Laden einlösbare Internetgutscheine, werden die Kunden für sich gewinnen“, ist sich Petra Sperber, Vorstand von GROUP7, sicher.

Nach dem „Kaufen-Klick“ laufen komplexe logistische und kaufmännische Prozesse ab



### Referenzkunde verkauft Markentextilien online

Als onlineaffiner Logistiker erbringt GROUP7 für den Markenstore „M-Force“ alle Leistungen entlang des Kaufprozesses. Dazu gehören Bestelleingang, Kundenbetreuung, Call-Center, Zahlungsabwicklung, Kommissionierung, Versand und Retourenmanagement.

Karl Müller, Geschäftsführer von M-Force, zeigt sich mit unserer Leistung sehr zufrieden: „Für mein Online-Geschäft suchte ich nach einem Partner mit viel Erfahrung im Handling von Textilien und vor allem mit Prozess-Know-how im Fulfillment. GROUP7 ist die richtige Wahl.“

### Fulfillment funktioniert mit neuester ERP-II-Software

Um unseren Kunden „State-of-the-Art“-Lösungen offerieren zu können, setzen wir auf neueste IT-Technologien. Die sich im Einsatz befindliche modulare ERP-II-Software kann die Prozesse hinter den kennzahlenstärksten Shops mühelos abbilden. Neben den Dienstleistungen im Bereich Fulfillment gehört zur Lösung von GROUP7 auch Shop-Software inklusive dem entsprechenden Customizing. „Wir wissen, wie zeitaufwändig die Steuerung verschiedener Dienstleister ist. Daher setzen wir im Online-Bereich auf eine Lösung aus einer Hand“, so Petra Sperber zum umfassenden Angebot.

### Wesentliche E-Commerce- Erfolgsfaktoren liegen in der Logistik

Im Markt der vielfältigen E-Commerce-Lösungsmöglichkeiten sieht GROUP7 klare Vorteile für ein Fulfillment beim Logistiker: „Die Nutzung eines Lagers für die Aussendung der Ware an die Handelspartner und an die Endverbraucher bedeutet für unsere Kunden eine geringere Bindung von liquiden Mitteln sowie einen deutlich verminderten Dispositionsaufwand.“



Im Markenartikel-Shop von M-Force finden Skifahrer, Jogger und andere Sportler die richtige Ausrüstung

Zudem halten wir mit der Lieferzeit, der taggleichen Retourenbearbeitung und einem konsistenten Risikomanagement die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der Hand, die ein Dienstleister erbringen kann“, beschreibt Petra Sperber die Position von GROUP7 im E-Commerce-Markt.

### Unternehmensprofil



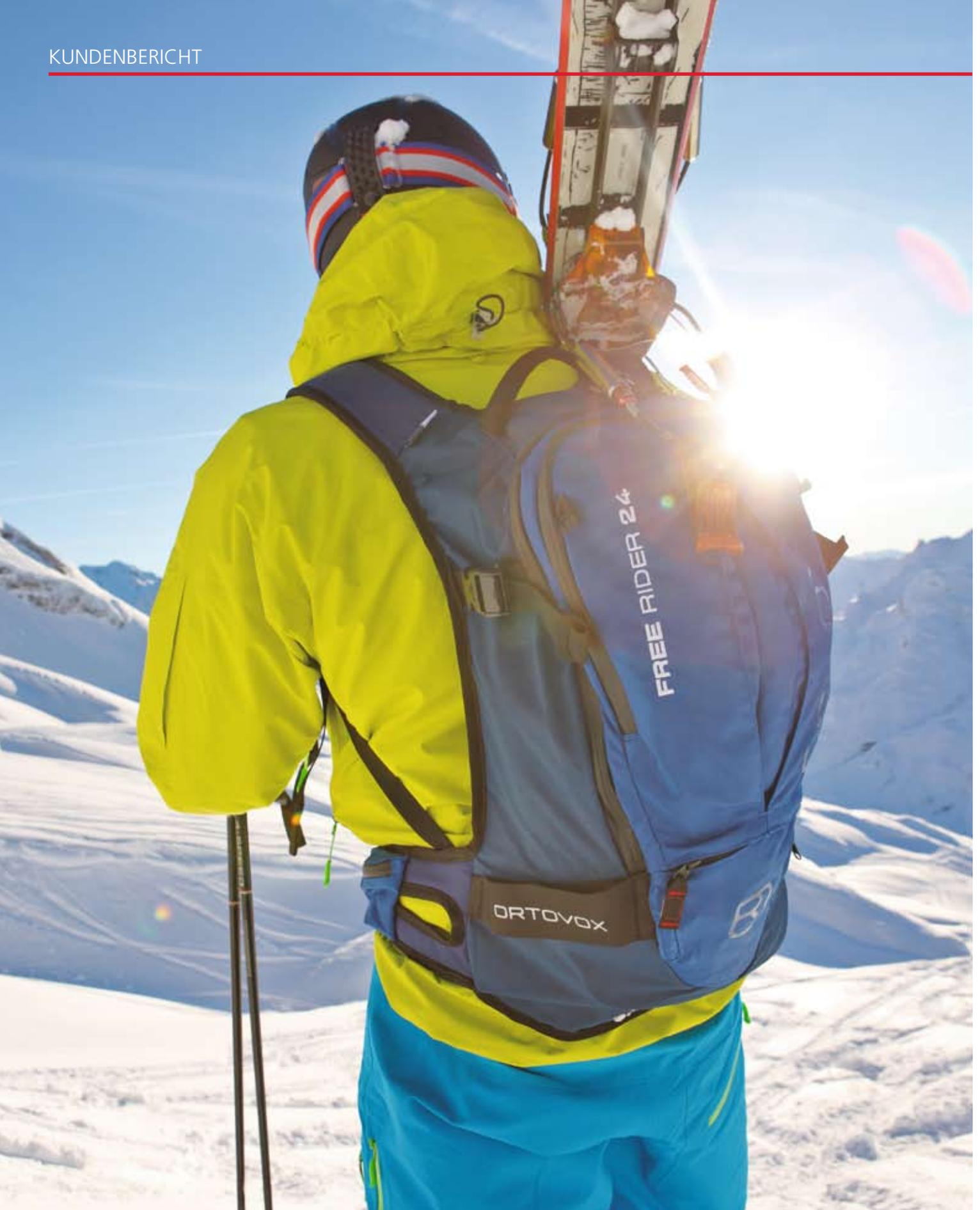
M-Force bietet textile Markenartikel aus der Sportbranche zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Seit Ende November 2009 können Kunden auch im M-Force-Outlet-Center in der Nähe von Passau hochwertige Sportbekleidung erwerben.

Mehr erfahren Sie unter:  
[www.m-force.eu](http://www.m-force.eu)

### Summary

Online trade is to make up 14.5 per cent of total commercial sales by the year 2015. As a logistics partner who is sensitive to trends, GROUP7 has been dealing with this development for quite some time. Our company renders all of the services along the purchasing process for the brand name store «M-Force». This includes incoming orders, customer care, call center, handling of payments, order picking, dispatch and returns management.

Manager of M-Force Karl Müller declares himself very happy with the services. GROUP7 sees clear advantages of fulfillment at the logistician's. The utilization of one warehouse for both, trade partner and consumer, saves our clients solvent capital and a high complexity in disposition. Beyond that, short delivery times, same-day processing of returns and a consistent risk management are other key success factors that GROUP7 can supply.



# Erfolgreich im Schnee

Bergsportspezialist Ortovox mit Umsatzsteigerung von 25 Prozent

Nach zwei eher mäßigen Wintern erzielte Ortovox in der Wintersaison 2008/2009 eine Umsatzsteigerung von 25 Prozent. „Mit 8,2 Mio. Euro Umsatz das beste Ergebnis seit 4 Jahren“, so Christian Schneidermeier, Marketing- und Vertriebsleiter bei Ortovox. Damit auch die neue Wintersaison ein Kassenschlager wird, setzt Ortovox auf marktgerechte Produktentwicklung. Beispielsweise wurde das 3-Antennen-LVS-Gerät (Lawinenverschüttetensuch-Gerät) in einem kanadischen Heli Ski Ressort und in einem Skigebiet in British Columbia getestet und schnitt gegenüber Konkurrenten wie beispielsweise Tracker am besten ab. Die LVS-Geräte sind neben der Merino-Unterwäsche die Topseller von Ortovox.

### GROUP7-Logistik trägt wichtigen Teil zum Umsatzerfolg bei

Eine weitere Säule des Unternehmenserfolgs stellt die Logistik dar. Seit über einem Jahr betreut GROUP7 den Wintersportausrüster mit Dienstleistungen wie Lagerhaltung, Kommissionierung und Anlieferung bei den Handelspartnern. „Mit termingerechten Lieferungen tragen wir unseren Anteil zu den Umsatzsteigerungen von Ortovox bei. Denn eine zu späte Lieferung ist ein Gau für unseren Kunden, da Regallücken im Geschäft nachweislich zu Umsatzeinbußen führen“, erläutert Hubert Borghoff, Prokurist und Logistikleiter von GROUP7.

### Saisonale Schwankungen als Herausforderung

Eine Besonderheit der Ortovox-Logistik liegt in der Saisonalität der Produkte. „Innerhalb von wenigen Wochen vergrößern wir die Lagerfläche von Ortovox, aber auch das Personal um ein Vielfaches. Denn Ende August bis Mitte September durchläuft ein Großteil der Ortovox-Artikel unser Multi-user-Warehouse, damit Sport Scheck, Intersport, Sport Schuster und andere Kunden rechtzeitig zum Saisonstart alle geordneten Positionen am Start haben“, so Hubert Borghoff weiter. Allein im Bereich Merino-Unterwäsche sind das 45.000 Teile pro Jahr.



Kommissionierung von Ortovox-LVS-Geräten bei GROUP7

### Positive Logistikbilanz

„Unsere Kunden profitieren nicht nur von unserer Erfahrung im Lagerflächenmanagement. Hinter dem saisonalen Logistikgeschäft verbergen sich auch großes Prozess-Know-how, ein ausgeklügeltes Personal-konzept sowie der richtige Mix aus Kunden, deren Geschäfte zu verschiedenen Zeiten ihr Jahreshoch haben. Daher sollten Unternehmen mit Produkten, die stark der Saisonalität unterliegen, das Modell Outsourcing in Erwägung ziehen“, erläutert Hubert Borghoff die Vorteile seiner Logistikservices. Ortovox kann auf jeden Fall eine positive Bilanz ziehen, wenn es um die Zusammenarbeit mit dem Logis-

tikpartner geht. „GROUP7 versteht unser Geschäft. Trotz der starken Schwankungen im Jahresverlauf werden alle logistischen Aufgaben zuverlässig und termingerecht erledigt“, resümiert Christian Schneidermeier.

## Summary

Ortovox achieved a 25 per cent increase in sales in the 2008/2009 winter season. Ortovox has set its stakes on product development that is geared to the market, such as an avalanche transceiver that is among the best in its class, so that its products will once again be bestsellers in the new winter season. Logistics forms another column in the company's success. GROUP7 supports Ortovox with services like warehousing, picking and delivery to the trading partners. «With prompt deliveries, we contribute our share to increases in sales at Ortovox's. This is because a delayed delivery is a worst case scenario for our client, as gaps in shelves are known to lead to drops in sales», says Hubert Borghoff, Logistics Manager at GROUP7.

Vast know-how of processes, a cleverly thought-out personnel concept and the right mixture of clients whose businesses have their annual peaks at different times are concealed behind the seasonal logistics services of GROUP7 for Ortovox. «GROUP7 understands our business. Despite the strong fluctuations in the course of the year, all of the tasks relating to logistics are performed reliably and are always on schedule» summarizes Christian Schneidermeier, Marketing and Sales Manager at Ortovox.

## Unternehmensprofil



Ortovox ist führender Anbieter für anwenderfreundliche Sicherheitsprodukte im Wintersport und Funktionsunterwäsche aus Merinowolle. Das 1976 gegründete Unternehmen aus München bringt für seine Kunden Qualität, Funktionalität und Design in Einklang und steht für ein sicheres und perfektes Bergerlebnis. Mithilfe der LVS-Geräte von Ortovox wurden bereits mehr als 900 Skibergersteiger gerettet.

Mehr erfahren Sie unter  
[www.ortovox.com](http://www.ortovox.com)

# Bauteile für weltgrößtes Dach

GROUP7 organisiert See- und Luftfrachttransporte für Gigantenbauwerk

Über 231.000 m<sup>2</sup> Metall, 900 Tonnen Gewicht und 100.000 Liter Farbe sind die Kennzahlen eines der spektakulärsten Bauvorhaben in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Mit einer Fläche von mehr als 50 Fußballfeldern besitzt der Themenpark „Ferrari World Abu Dhabi“ damit das größte Raumbauwerk

der Welt. Unser GROUP7-Team Stuttgart leistete einen wichtigen Beitrag für die planmäßige Fertigstellung des Dachs. Für den Auftraggeber, die Interfalz GmbH & Co. KG, organisierte unsere Stuttgarter Mannschaft den Transport von Rollformern, Thermohaltern sowie weiteren Bauteilen per Luft- und Seefracht.

Autorin:  
Heidi Mindermann



## Summary

231,000 m<sup>2</sup> (2,486,463 ft<sup>2</sup>) of metal, a weight of more than 900 tons (992 US tons) and 100,000 liters (26,417 gallons) of paint – these are the key figures of the largest roof in the world in Abu Dhabi. Our GROUP7 team in Stuttgart organized the transport of roll shapers, thermal holders and other structural components by air freight and ocean freight for the Ferrari Theme Park.

Themenpark Ferrari World Abu Dhabi



# Indonesische Mühlen mit Renk-Getriebe

Hartnäckige Verhandlungen mit Behörden sichern termingerechte Ankunft



121 Tonnen auf Überbreite unterwegs

Eine indonesische Zementfabrik rüstete vor Kurzem ihre Mühlen mit Getrieben der Renk AG aus. Der Spezialist für Getriebe und Anlagenkomponenten beauftragte das GROUP7-Team in Stuttgart mit der Organisation des interkontinentalen Schwertransports. Aufgeteilt auf drei Kisten brachten die Getriebe insgesamt 121.180 Kilogramm auf die Waage. Sie wurden von Augsburg

in die indonesische Hauptstadt Jakarta transportiert und dort termingerecht zugestellt. „Auf unsere größte Herausforderung trafen wir gleich auf der Strecke zum Hamburger Hafen. Eine kurzfristig eingerichtete und von den Behörden nicht mitgeteilte Baustelle erlaubte dem Schwertransport kein Durchkommen. Nach erfolgreichen Verhandlungen mit den Genehmigungsbehörden konnten wir

den Zeitverlust um 24 Stunden mindern und erreichten damit das geplante Schiff“, so Volker Hellweg, Niederlassungsleiter Stuttgart, zum aktiven Lösungsmanagement von GROUP7.

Autor: Thomas Kewitz

## Summary

Renk AG recently contracted the GROUP7 team in Stuttgart to organize the transport of mill drives from Augsburg near Munich to Jakarta in Indonesia. The consignment weighing 121,180 kilograms (267,156 pounds) reached the capital of Indonesia on time – thanks to successful negotiations with the German authorities. A construction site that had not been reported had stopped the low loader on its way to the port of Hamburg.



Professionelle Fixierung der Waggons für die Seereise auf dem RoRo-Schiff

# Waggontransport „auf eigener Achse“

Ungewöhnlicher Schwertransport nach Israel

Vor wenigen Wochen organisierte unser Haus in Hamburg den Transport von Schüttgutwaggons mit je 22,5 Tonnen Gewicht von Dubnica nad Váhom, einem Ort ca. 100 Kilometer östlich von Brünn in der Slowakei, über Hamburg nach Ashdod in Israel. Die Schüttgutwaggons waren von der Israel Railways, der staatlichen israelischen Eisenbahngesellschaft, erworben worden. Eine Besonderheit des Transports war die 1.200 Kilometer lange Reise auf den eigenen Achsen von dem slowakischen Hersteller zum Seehafen Hamburg.

## Selbstrollende Waggons 3x günstiger

„Wir haben nach genauer Betrachtung und Kalkulation des Projektes schnell festgestellt, dass ein Vortransport auf dem Tieflader das Dreifache gegenüber der Nutzung der eigenen Räder gekostet hätte. Deshalb haben wir uns mit den Bahnanbietern aus Tschechien, der Slowakei und Deutschland zusammengesetzt, um diesen Transport der Waggons auf eigener Achse auszuführen“, so Sven Misselwitz, Operations Manager von GROUP7 Hamburg, zu der Erarbeitung einer effizienten Lösung. Nach der Einigung mit allen Bahnanbietern erreichten die Waggons angehängt an verschiedene Züge ihren Verschiffungshafen.

## Waggons auf Holzbetten

Im Seehafen wurden die Waggons vom Anschlussgleis gehoben und auf speziell mit „Holzbetten“ ausgerüstete Rolltrailer gesetzt. Die speziell angefertigten „Holzbetten“ hatten bei dem Transport die Aufgabe, die Waggons professionell auf dem Trailer zu fixieren und zu sichern. Anschließend wurden die Waggons auf das vorgesehene RoRo-Schiff verladen. Unser GROUP7-Team Hamburg wählte die Transportvariante „Garage auf See“ aus drei Gründen.

## RoRo-Schiff mit vielen Vorteilen

Zum Einen gibt es keine regelmäßigen konventionellen Dienste nach Ashdod. Zum Zweiten war eine Verladung mit den Abmessungen von je 12,74 x 3,20 x 4,00 Metern auf einem Vollcontainerschiff deutlich aufwändiger und aufgrund von möglichem Seewasserkontakt an Deck von höherem Risiko geprägt. Und zum Dritten war der fachgerechte Transport auf dem RoRo-Schiff auch noch günstiger als eine Beförderung auf dem Vollcontainerschiff. „Unser Kunde zeigte sich nach der Abwicklung des ungewöhnlichen Transportes sehr zufrieden“, freut sich

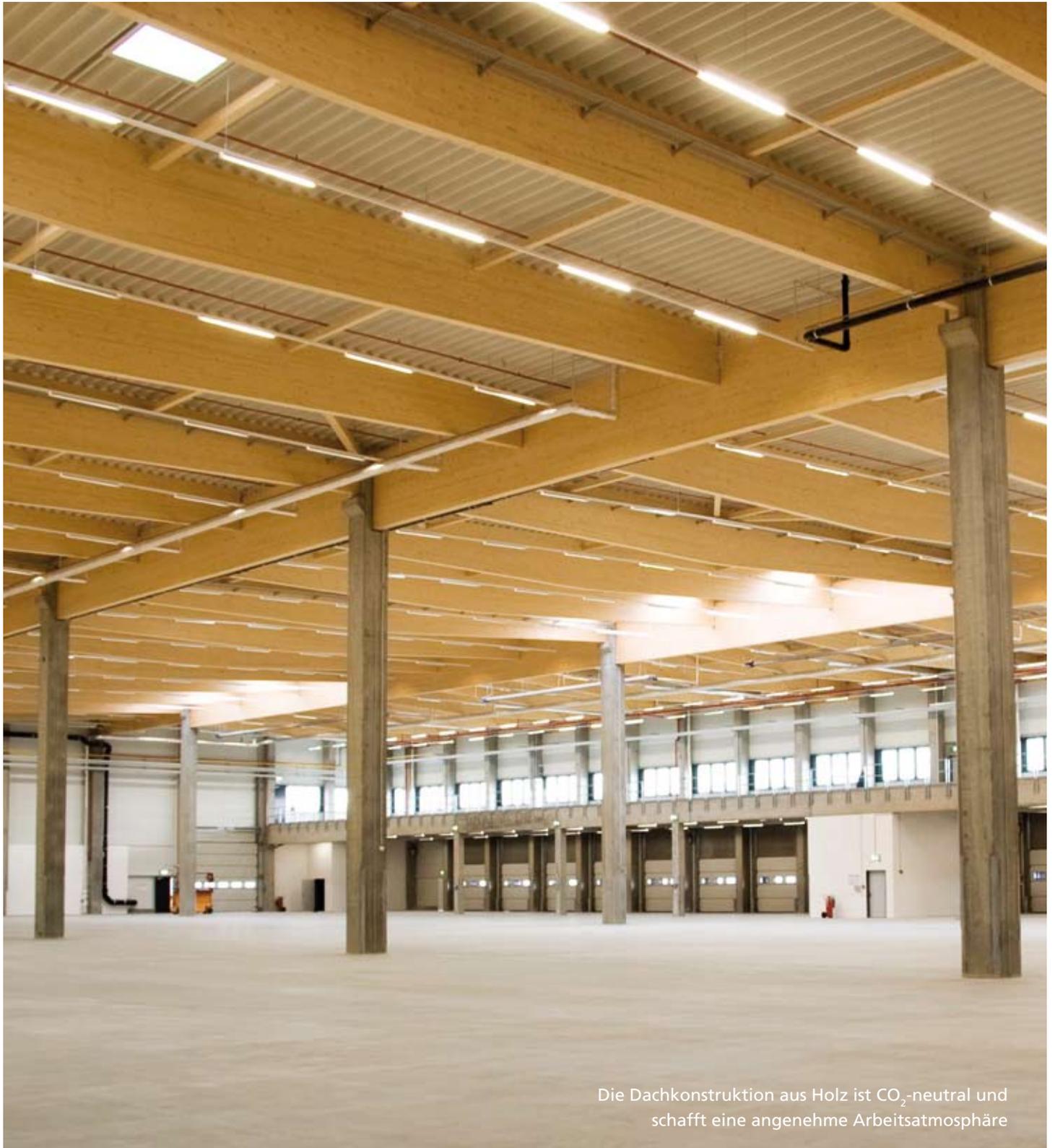
Sven Misselwitz über den erfolgreichen Abschluss der Projektverladung.

## Summary

A few weeks ago, our GROUP7 office in Hamburg arranged hopper cars weighing 22.5 tons (24.8 US tons) each from Slovakia to Ashdod in Israel via Hamburg. The hopper cars had been purchased from Israel Railways. The journey of 1,200 kilometers (746 miles) on its own axes to the seaport of Hamburg was an exceptional feature of the transport. As the transport on its own axes was 3 times cheaper than on a low loader, Sven Misselwitz, Operations Manager at GROUP7, arranged the transport by hitching the cars of the railway companies of the different countries to freight trains. From Hamburg, the hopper cars were loaded onto a RoRo ship, which represented a cost-efficient alternative to a full container ship and made a punctual delivery possible.

# Erstes deutsches Nachhaltigkeits-Gold für GROUP7-Logistikcenter

Bestes Objekt in der Kategorie Industriebau



Die Dachkonstruktion aus Holz ist CO<sub>2</sub>-neutral und schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre

**A**m 6. Oktober 2009 erhielt unser GROUP7-Logistikcenter am Münchner Flughafen im Rahmen der Immobilienmesse EXPO REAL das Gütesiegel „Nachhaltiges Bauen“ in Gold.



Das Zertifikat wurde von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) erstmals für einen Logistikkomplex verliehen. Das GROUP7-Center erhielt bei der Bewertung des Objekts die Note 1,40 und bei der Bewertung des Standorts die Note 1,52 auf Basis des Schulnotensystems. Damit wurde das GROUP7-Center zum besten Objekt aller zertifizierten Gebäude der Kategorie Industriebau gekürt.

#### Sehr gute Bewertungen für Objekt und Standort

„Die Zertifizierung des Logistikkomplexes ist Teil unserer ganzheitlichen grünen Strategie entlang der Supply Chain. Wir sehen es als großen Erfolg an, dass wir mit unserem flexiblen Multiuser-Center

und dessen nachhaltiger Ausrichtung ein so gutes Ergebnis bei der Zertifizierung erreichen konnten“, kommentiert Günther Jocher den Erhalt des Gold-Zertifikats. Für die „Goldmedaille“ mussten über 50 Steckbriefe zu verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekten bearbeitet werden. Darunter waren so komplexe Themen wie die Erstellung der Ökobilanz, Berechnungen zur Rückbaufähigkeit des Gebäudes oder Maßnahmen für den Immissionsschutz.

#### 20 bis 25 Prozent Einsparungen bei Betriebs- und Energiekosten

Grundlage für die gute Ökobilanz unseres GROUP7-Logistikcenters war eine konsequent ressourcenschonende Bauweise. Die Dachkonstruktion besteht aus Holzbindern, die CO<sub>2</sub>-neutral in die Bilanz eingehen und zudem eine angenehme Arbeitsatmosphäre schaffen. Die bewehrungslose Bodenplatte kommt ohne ein Gramm Stahl aus und ermöglicht einen problemlosen Rückbau, da sie komplett recyclingfähig ist. Des Weiteren garantiert ein komplexes Energiekonzept Einsparungen bei den Betriebs- und Energiekosten von 20 bis 25 Prozent. Nicht zuletzt punktet das GROUP7-Logistikcenter mit einem flexiblen Flächenkonzept für die unterschiedlichen Ansprüche der Kunden und erfüllt damit auch die wirtschaftlichen Kriterien des Siegels.

## Summary

On October 6, 2009, our GROUP7 Logistics Center at the Munich Airport was awarded the German seal of approval for «Sustainable Construction» in gold. It was the first time that the certificate was awarded to a logistics complex by the German Sustainable Building Council (DGNB). The GROUP7 Center received a rating of 1.40 in the evaluation of the real-estate property and a rating of 1.52 in the evaluation of the location, both based on the grading scale used in German schools where 1 is the highest and 6 is the lowest rating. This made it the best building in the category of industrial construction.

«The certification of the logistics complex is part of our holistic green strategy along the supply chain,» as Guenther Jocher commented the gold medal. The GROUP7 Center's key building blocks of success were 20-25 per cent savings in operating and energy costs, a carbon-neutral roof design using wood and a flexible surface concept that takes account of the client's needs.

#### Fakten GROUP7-Logistikcenter

Nutzfläche: 26.000 Quadratmeter

Fertigstellung: 12/2008

Rampentore: 58

Hallenhöhe: 10,5 m UKB

Bewertung Standort (DGNB): 1,52

Bewertung Objekt (DGNB): 1,4



# Verhaltener Optimismus für 2010

Professor Peter Klaus zu den aktuellen Entwicklungen auf dem europäischen Logistikmarkt



Die aktuelle Ausgabe der Top 100 der Logistik für 2009/2010 ist die dritte Studie dieser Reihe mit Fokus auf den europäischen Markt. Prof. em. Peter Klaus, der an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und für die Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft ATL tätig ist, beantwortete auf Grundlage der Studie für ALL ABOUT 7 einige Fragen zu den Trends im nächsten Jahr.

Professor Peter Klaus



## Wie sehen Sie aufgrund Ihrer Erhebungen die Ergebnisse und Marktentwicklung für 2009 und 2010?

Wir schätzen, dass das Gesamtergebnis für 2009 wieder auf das Niveau von 2007 zurückfällt, also auf ca. € 205 Mrd. für Deutschland. Differenziert nach Branchen und Verkehrsträgern sehen wir folgende Entwicklung: Es gibt sehr starke Einbrüche in den Bereichen der Logistik, die von den Exportrückgängen und den Problemen der Automotive- und Investitionsgüter-

## Experteninterview mit Prof. Peter Klaus

branchen betroffen sind. Doch diese Zahlen werden von dem großen Sektor der konsumnahen Logistik und einiger Bereiche der Bauwirtschaft, die von den Konjunkturprogrammen profitieren, stabilisiert. Für 2010 - so denke ich - kann man mit moderatem Optimismus planen, wenn auch nicht mit einem kräftigen Aufschwung.

### In welchem Segment sehen Sie das stärkste Wachstum?

Für mich bleibt es dabei, dass die «Kontraktlogistik» - der Markt für die Übernahme von komplexeren Logistik-Dienst-

leistungspaketen aus der verladenden Wirtschaft in die Verantwortung qualifizierter Dienstleister - das stärkste Wachstumssegment bleibt. Das gilt trotz einiger Fälle, wo «outsourcte» Dienstleistungen von den Verladern wieder ins Haus zurückgeholt werden, um die Beschäftigung eigener Mitarbeiter zu sichern.

### Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung im See- und Luftfrachtgeschäft ein?

Ich denke, dass die dramatischen Einbrüche im weltweiten Container- und Luftfrachtgeschäft der Vergangenheit ange-

## Summary

The current edition of the Top 100 in Logistics for 2009/2010 focuses on the European market. Peter Klaus, Prof. em., who is working at the Friedrich-Alexander University of Erlangen-Nürnberg and for the Fraunhofer Working Group on Technologies for the Logistics Service Sector ATL, spoke with ALL ABOUT 7 about the trends in the next year on the basis of the study. Professor Peter Klaus reckons that the over-all results of the logistics market for 2009 will drop back to the level of 2007, i.e. to approx. € 205 billion for Germany.

He is planning for 2010 with moderate optimism, albeit not with a strong economic recovery. He identifies «contract logistics» – the market where qualified service providers assume responsibility for the more complex logistics and service packages from the industry – as having the best growth opportunities. He holds this view despite a few cases where some companies brought outsourced services back into their own offices in order to safeguard their employees' jobs.

Kontraktlogistik bleibt  
stärkstes Wachstumssegment



hören. Es ist ja nicht so, dass der Bedarf für deutsche Exportgüter, etwa in Fernost und auf anderen Kontinenten, verschwunden ist. Wenn sich die Finanzierungsmöglichkeiten der weltweiten Handelspartner wieder normalisieren, zieht dieses Geschäft schnell wieder an. Ähnliches gilt für die Importe.

#### Wie geht es Ihrer Meinung nach bei den Immobilien und in der Transportmittelindustrie weiter?

Verhaltenen Optimismus hege ich auch für den Bereich der Logistikimmobilien, denn die Notwendigkeit zur weiteren Erschließung europäischer Märkte und die Modernisierungs- und Rationalisierungsanforderungen werden dafür sorgen, dass hier die Entwicklung nicht stillsteht. Schwierig

bleibt es für längere Zeit in Branchen, die Investitionsgüter für Bereiche produzieren, in denen eine Menge stillgelegter Kapazitäten auf Wiederbeschäftigung warten: Das gilt insbesondere für die LKW- und die sonstigen Transportmittelindustrien.

#### Wie sehen Sie die Entwicklungschancen der europäischen Länder?

Auf Landesebene in Europa denke ich, dass der allmähliche Aufhol- und Angleichungsprozess der neuen EU-Beitrittsländer wieder leicht überdurchschnittliche Wachstumsraten, von einem bescheidenen Ausgangsniveau aus, liefern wird. Ich bin auch optimistisch für Deutschland, weil der relativ tiefe Einbruch für eine etwas kräftigere Erholung spricht.

## Einmal Falken per Luftfracht nach Dubai, bitte!

Schonende Transportorganisation für edle Falken

Autor: Jörg Kerkmann

Die Beizjagd mithilfe von Falken hat eine jahrhundertealte Tradition. Sehr beliebt ist dieser Sport bei Scheichs aus den arabischen Ländern, die ihre Falken unter anderem bei der Cologne Falconry in Köln einkaufen. Unser GROUP7-Team in Düsseldorf

organisierte daher schon so manchen Vogel-Transport nach Dubai. Den Transport der Tiere meldet GROUP7 vorab bei der entsprechenden Airline an, um die Ausstellung der Transporterlaubnis in Dubai sicherzustellen. Zudem prüfen wir, ob alle sonstigen Dokumente und

Genehmigungen vorliegen, die Tiere bei der Anlieferung am Abgangsflughafen korrekt untergebracht und augenscheinlich gesund sind. Da die Falkentransporte immer reibungslos funktionierten, zählen die arabischen Käufer bereits zu unseren Stammkunden.

Beim Transport von lebenden Tieren ist der reibungslose Ablauf für GROUP7 eine Frage der Ethik



### Summary

Hunting with the aid of falcons has a centuries-old tradition in the Arab countries. GROUP7 in Düsseldorf assumes responsibility for the birds' transport to Dubai for Cologne Falconry. This includes requesting a transport permit from Dubai, preparing all of the other papers and permits and checking whether the falcons are accommodated properly and appear to be healthy when they are delivered. As the falcon transports have always gone smoothly, the Arab buyers are already among our regular customers.

# 24/7 – „Wir sind die Drehscheibe für Luftfracht!“

Jasmin Jahres und Thomas Wiederspahn, unsere GROUP7-Niederlassungsleiter Frankfurt, im Interview

GROUP7 verfügt über ein fast flächendeckendes Netz in Afrika, unter anderem beliefert das GROUP7-Team in Frankfurt das Hilton-Hotel in Abuja, Nigeria



**U**nter 24/7 verstehen Sie Bereitschaft rund um die Uhr. Welche Kunden nutzen diesen Service?



Niederlassungsleiter:  
Jasmin Jahres und Thomas Wiederspahn

Thomas Wiederspahn: Wir haben regelmäßig Kunden, für die wir am Wochenende die Abfertigung der Ware übernehmen. Dabei nutzen wir die durchgehenden Öffnungszeiten des Zolls am Frankfurter Flughafen. Doch wir unterstützen auch viele Kunden, die Pannen bei der Produktion in Übersee erleben und nur noch einen sehr engen zeitlichen Spielraum für den Transport der Ware bis ins Geschäft haben. Neulich rief mich an einem Freitagnachmittag ein Kunde wegen eines Imports aus Shenzhen in China an. Sonntagabend sollte die Ware bereits in Frankfurt zur Selbstabholung bereitstehen. Ich organisierte in der Nacht die Abholung vor Ort, Samstagabend ging die Ware in Hongkong auf den Flieger. Am Sonntagnachmittag konnten wir dem Kunden die bereits verzollte Ware bereitstellen.



GROUP7-Team v.l.n.r.: Jürgen Wiegand, Michael Wehner, Thomas Wiederspahn, Kerstin Juhnke, Felix Kinsberger. Vorne: Jasmin Dorschner, Jasmin Jahres, Rui Teixeira

### Und wie organisieren Sie die Rundum-Betreuung?

Jasmin Jahres: Unsere Kunden wissen, dass wir im Bedarfsfall wie der Bereitschaftsdienst der Feuerwehr agieren. Sobald eine brandeilige Sendung ansteht, treten wir in Aktion. Alle unsere Mitarbeiter sind rund um die Uhr erreichbar, um alle notwendigen Abfertigungsprozesse sofort in die Wege zu leiten.

### Welche Entwicklungen gab es in letzter Zeit in Ihrem internationalen Netzwerk?

Thomas Wiederspahn: Wir haben unsere weltweiten Sammelverkehre, wie zum Beispiel nach Israel, China, USA und Australien weiter ausgebaut. Im letzten Jahr ist es uns auch gelungen, ein fast flächendeckendes Netz in Afrika zu errichten. Unter anderem haben wir regelmäßige Verkehre nach Nigeria hinzugewonnen. Hier sind wir beispielsweise für die Belieferung des Hilton Abuja, dem Haus mit dem weltweit größten Umsatz der Hotelkette, zuständig und organisieren derzeit auch Transporte für die U17-Weltmeisterschaften im Fußball.

### Sie bieten Ihren Kunden eine professionelle Fachberatung zur Abwicklung der Zollformalitäten. Was verstehen Sie darunter?

Jasmin Jahres: Unsere Kunden interessiert vor allem eine Frage: Wie erhalte ich

schnellstmöglich meine Ware? Aufgrund unseres Know-hows im Zollwesen können wir genau einschätzen, mit welcher Zolltarifnummer ein Produkt deklariert werden muss. Des Weiteren beraten wir die Kunden hinsichtlich der Einfuhrvorschriften. Danach erfolgt eine unverzügliche Zollantragsstellung über das Zoll-Abfertigungssystem ATLAS, um eine sofortige Freigabe der Sendung durch die Zollbehörden zu erzielen.

### Wie läuft die Zollberatung in der Praxis ab und welche Vorteile haben die Kunden?

Thomas Wiederspahn: Beispielsweise unterstützen wir Unternehmen aus der Textilbranche bei der Auswahl der richtigen Tarifnummern für ihre Ware. Dabei kann es vorkommen, dass die Kunden ihre gesamte neue Kollektion zur Tarifierung zu uns bringen. Kunden, die sich für eine Verzollung durch GROUP7 entscheiden, profitieren von der Schnelligkeit der Abwicklung unseres Frankfurter Teams. Das liegt zum einen an unserer Erfahrung, zum anderen haben wir uns bei den Behörden den Ruf eines professionellen Unternehmens erworben, das stets einwandfreie Unterlagen liefert.

### Stichwort „Perishables“. Managen Sie auch frische Früchte, Fleisch und Fisch für Ihre Kunden?

Jasmin Jahres: Viele Kunden nutzen den Flughafen Frankfurt als Drehscheibe für ihre schnell verderblichen Waren. Grund

hierfür ist das große „Perishable Center“ in der Cargo City Nord. Wir haben schon alles, von Mustern für Shrimps-Portionen bis hin zu Rindersteaks, an Kunden im In- und Ausland abgefertigt sowie ausgeliefert und erfreuen uns dank unseres hohen Servicegrades einer wachsenden Stammkundschaft.

## Niederlassungsprofil Frankfurt



Importe und Exporte im Bereich Luftfracht bilden das Herzstück der Geschäfte in unserer Frankfurter Niederlassung. Kunden, die vorwiegend aus der Hightech- und Textil-Industrie sowie dem Automotive-Sektor kommen, beauftragen unser GROUP7-Team aus Frankfurt mit der Transportorganisation für ihre hochwertigen Produkte. Aufgrund des starken Wachstums steht bei den Frankfurter Kollegen der Umzug in ein größeres Büro an.

## Summary

Imports and exports in the air freight sector form the core of business transactions in our branch office in Frankfurt. Clients who are predominantly from the high-tech and textile industries, as well as from the automotive sector, contract our GROUP7 team from Frankfurt to arrange the transport of their high-end products. The special services of the GROUP7 team in Frankfurt include 24/7 round-the-clock service for the arrangement of transport via the Frankfurt Airport and professional specialist advice for taking care of customs formalities and the associated fast customs clearance of goods. Moving into a larger office because of strong growth is the Frankfurt team's next project.

# Per LKW in die arabische Welt

Eine lohnende Alternative zur Luftfracht



Direkte LKW-Verkehre nach Arabien bieten Kunden große Flexibilität hinsichtlich der Sendungsmaße und Empfangsadressen

## Eine lohnende Alternative zur Luftfracht

Eine Luftfrachtsendung nach Teheran oder nach Riad zu schicken, ist nichts Besonderes. Sobald Sendungen entlegene Gegenden in Arabien erreichen sollen, ist guter Service teuer. Daher suchen viele Exporteure eine Alternative. GROUP7 organisiert deshalb Direkttransporte per LKW. Sie bieten mehr Flexibilität bezüglich der Sendungsmaße, sind günstiger als die Luftfracht und haben kürzere Laufzeiten als die Seefracht.

## Durchgehende temperaturgeführte Transporte

Unser GROUP7-Team begann zeitgleich zur Verstärkung der Osteuropaverkehre mit dem Aufbau von zuverlässigen LKW-Linien in die arabischen Staaten. „Wir transportieren Stückgut, Teil- und Komplettladelungen. Zu den transportierten Gütern zählen beispielsweise Automobilzubehör, Werkzeuge, Maschinen, Chemikalien sowie Gefahrgut. Besonders wichtig ist es unseren Kunden, dass wir auch durchgängig temperaturgeführte Transporte anbieten“, beschreibt Stefan Baumann, Projektleiter Nahostverkehre, die Produktpalette näher.

## In 7-10 Tagen nach Jordanien

Ein Beispiel für die GROUP7-Verbindungen in die arabische Welt ist die Linie nach Jordanien mit mehreren Abfahrten pro Woche. Die Laufzeit Depot bis Depot beträgt 7 bis 10 Tage; im 24-Stunden-Service werden die Waren landesweit zu ihren Zieladressen gebracht. In Jordanien arbeitet GROUP7 mit dem Partner Sura'at (SFIT) zusammen. Sura'at ist auch als Customs Broker zugelassen. Das bietet für die Kunden den Vorteil, dass ihre Sendungen von einem

Unternehmen transportiert und verzollt werden und damit kürzere Laufzeiten haben. Der Service des GROUP7-Partners bezieht auch die drei jordanischen Freihandelszonen ein. Der Transport erfolgt mit satellitenüberwachten LKWs. „Besonderen Zulauf haben wir auch im Nachbarland Irak“, so Stefan Baumann zur aktuellen Entwicklung in der Nahost-Region.



Die arabische Halbinsel als attraktives Ziel für LKW-Direkttransporte

## Summary

Sending an air-freight consignment to Teheran or Riad is nothing special. However, when more remote areas need to be reached, direct transports by truck form a good alternative. It offers greater flexibility in terms of consignment dimensions, is cheaper than air freight and has shorter terms than ocean freight. «We find Sura'at in Jordan to be a perfect partner who offers customs clearance and nationwide distribution with blanket coverage from one source», is how Stefan Baumann, Project Manager Middle East Transports describes one of the GROUP7 partners in Arabia. End-to-end, temperature-guided transports are among the standards of GROUP7 in Arabia and are especially in demand.

# Vorgestellt: Martin Fehn

Organisationsleiter, GROUP7-Zentrale München

**M**artin Fehn gehört seit März 2009 zur unserer GROUP7-Mannschaft. Sein Aufgabengebiet erstreckt sich rund um die Organisation und Effizienzsteigerung aller logistischen Prozesse im GROUP7-Logistikcenter.

## Von welcher persönlichen Stärke profitieren Sie beruflich am meisten?

Von meinem schnellen Reaktionsvermögen auf veränderte Bedingungen. Bei der Übernahme von Waren aus einem anderen Logistikcenter war es beispielsweise meine Aufgabe, innerhalb von 30 Minuten ein 8-köpfiges Team für den Wareneingang pro LKW-Ladung zu organisieren. Das hat gut geklappt.

## Herr Fehn, wenn Sie nicht in der Logistik bei GROUP7 arbeiten würden, was wäre dann Ihr Traumjob?

Dann wäre ich gerne ein Sternekoch. Das Ausprobieren verschiedener Speisevarianten und das Kreieren neuer Speisen à la Alfons Schuhbeck finde ich sehr attraktiv.

## Sie haben die Möglichkeit, einen Abend mit einer Persönlichkeit Ihrer Wahl zu verbringen. Wen wählen Sie und warum?

Michael Schumacher! Mich beeindruckt sein Aufstieg vom 4-jährigen Kart-Fahrer

zum vielfachen Weltmeister ohne ein gesichertes Sponsorenpaket in den Junior-Jahren. Gerne würde ich ihn hinsichtlich seiner Erfahrungen befragen, um mehr über die Hintergründe seines Lebens zu wissen.

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

Das ist sehr leicht zu beantworten. Meine Verlobte, ein Flugzeug und eine Strand-ausrüstung. Damit habe ich angenehme Gesellschaft, kann zurückkehren, wann ich möchte, und am Strand ausspannen.

## Wie sieht ein perfekter Sonntag bei Ihnen aus?

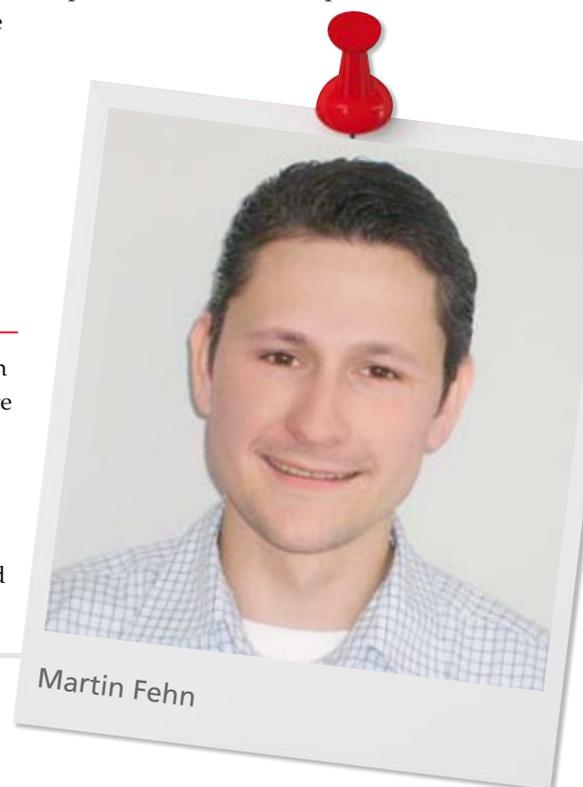
Apropos ausspannen. Sonntag ist für mich der Tag der Pferdewettkämpfe. Ich begleite meine Verlobte auf Wettbewerbe im Dressur- und Springreiten im süddeutschen Raum und Österreich und stehe ihr bei allen Vorbereitungen zur Seite. Perfekt ist der Tag, wenn sie ein Turnier gewinnt und wir abends den Sieg entsprechend feiern.

## Was ist Ihr größter Traum?

Mit einem Vierspanner im Gelände einmal so gut zu sein, dass es für eine Teilnahme bei einem großen Turnier reicht.

## Welche Fähigkeit hätten Sie gerne?

Gerne würde ich viele verschiedene Sprachen verstehen und sprechen können.



Martin Fehn



## Impressum

ALL ABOUT 7, Ausgabe 2/2009

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

Gestaltung: www.agentur-triebwerk.de

■ **GROUP7** Zentrale München

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

[www.group-7.de](http://www.group-7.de)

**GROUP7**  
INTERNATIONAL LOGISTICS

■ **Niederlassung Düsseldorf**

Block C/4. OG  
Frachtstraße 26  
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  
70629 Stuttgart

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

■ **Niederlassung Hamburg**

Borsteler Chaussee 47  
22453 Hamburg

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

■ **Niederlassung Nürnberg**

Emmericher Straße 2  
90411 Nürnberg

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

■ **Niederlassung Frankfurt**

Im Taubengrund 31-35  
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  
28199 Bremen

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

[www.group-7.de](http://www.group-7.de)