

ALL ABOUT



GROUP7

LOGISTICS | NEWS | PEOPLE

01/2009



WIR STARTEN DURCH!

GROUP7 bezieht neues
Logistikcenter in München

Seite 11

Logistik für Etienne Aigner

Seite 4-5

Messe transport logistic 2009

Seite 6-7

Grüne Logistik

Seite 8

Liebe Leserinnen und Leser,

Herzlich willkommen zur ersten Ausgabe von „ALL ABOUT 7“! Sie finden auf unseren Seiten Berichte über gelungene Logistiklösungen, umweltverträgliche Transporte sowie nicht alltägliche Services für die Textilbranche. Und: Sie lernen unser Unternehmen von einer neuen Seite kennen.

Nach der Lektüre würde ich mich sehr über Ihre Meinung zu „ALL ABOUT 7“ unter der E-Mail-Adresse feedback@group-7.de freuen!



Anke Nowicki
Anke Nowicki,
Redaktionsleitung

Gründerinterview S. 2-3		Kinderwagen dank GROUP7 auf dem Vormarsch S. 12	
Logistik für Etienne Aigner S. 4-5		Wirtschaftsbeteiligter AEO S. 13	
transport logistic S. 6-7		Kooperation mit TFC S. 14	
		Büroumzug S. 15	
Grüne Logistik S. 8		Niederlassung Bremen S. 16-17	
Maybach S. 9			
Experteninterview: Outsourcing S. 10		GROUP7-Partner Alexander Logistics S. 18	
GROUP7 bezieht neues Logistikcenter S. 11		Mitarbeiterportrait / Cartoon / Impressum S. 19	

Qualität und Werte im Zeichen der 7

GROUP7-Gründerin Petra Sperber zu ihrer Motivation, mit einem neuen Logistikunternehmen an den Start zu gehen, über die GROUP7-Philosophie und das Erfolgsgeheimnis



GROUP7 Bürogebäude München

Frau Sperber, die GROUP7 AG feierte dieses Jahr ihren 3. Geburtstag. Die Gründung eines neuen Logistikdienstleistungsunternehmens mit dem Anspruch, weltweiter Ansprechpartner für seine Kunden in logistischen und speditionellen Belangen zu sein, erleben wir heutzutage nicht sehr häufig. Aus welcher Motivation heraus haben Sie das Unternehmen gegründet?

Seit über 20 Jahren stelle ich mich verschiedenen anspruchsvollen Aufgaben in der Spedition und in der Logistik. Die

Erfahrungen und Erfolge haben in mir die Überzeugung reifen lassen, dass hohe Qualität und echter Service Werte sind, die von vielen Kunden geschätzt werden. Der Weg zur konsequenten Umsetzung dieser Werte führte für mich zur Gründung eines eigenen Unternehmens. Die weltweiten Dienste von GROUP7 sind aufgrund der anhaltenden Globalisierungswelle ein Muss, um am Markt erfolgreich zu sein.

„GROUP7“ klingt sehr geheimnisvoll. Wofür steht der Name?

„GROUP“ – oder deutsch „Gruppe“ bedeutet für mich das Miteinander von Menschen, die an einem Strang ziehen und ein gemeinsames Ziel verfolgen. Aufgrund der Internationalität unseres Logistikunternehmens habe ich mich für die englische Übersetzung entschieden. Die 7 hat für mich Symbolkraft und ist meine persönliche Glückszahl.

Im August 2007 kam Günther Jocher als weiterer Geschäftsführer „an Bord“. Wie kam es zu dieser Erweiterung an der Spitze von GROUP7?

Günther Jocher und ich haben lange Jahre bei der ITG GmbH, die er 1981 gründete, zusammen gearbeitet. Wir haben Gespräche geführt und festgestellt, dass wir gemeinsame Ansichten hinsichtlich der Unternehmensstrategie und Philosophie haben. Ein weiterer Pluspunkt war unser langer gemeinsamer beruflicher Weg – jeder kennt die Stärken des anderen.

Ende 2007 wurde aus der GROUP7 GmbH eine Aktiengesellschaft. Aus welchen Gründen haben Sie diesen Schritt vollzogen?

Mit der Umwandlung von GROUP7 in eine Aktiengesellschaft wollten wir vor allem unseren Kunden mehr Transparenz und Sicherheit bieten. Die Aktienanteile befinden sich vollständig im Besitz von

Günther Jocher und mir. Weder mittel- noch langfristig haben wir vor, die Aktien zu veräußern. Als inhabergeführtes Unternehmen können wir nachhaltig wachsen und planen – das sehen wir als große Stärke von GROUP7.

Ihr Unternehmen ist drei Jahre alt, hat sieben deutsche Niederlassungen und 195 weltweite Stützpunkte. Das ist eine beachtliche Entwicklung. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Unser Erfolg ruht auf drei Säulen. Langjährige Erfahrung in der Logistik und in der Spedition ist die erste. Bei der Personalauswahl achten wir darauf, Spezialisten auf ihrem jeweiligen Gebiet mit der entsprechenden Qualifikation, großem Erfahrungsschatz und ausgeprägter Kundenorientierung einzustellen. Eine zweite Säule stellt unser Key-Account-System dar. Unsere Kunden kommunizieren unabhängig von der Anzahl der eingekauften Leistungen mit nur einem Ansprechpartner, der alle Prozesse im Blick hat. Damit bieten wir unseren Auftraggebern eine nicht selbstverständliche Transparenz über die laufenden Geschäfte. Die dritte Säule stellt unsere Flexibilität dar, mit der wir in der Lage sind, Kundenwünsche in kürzester Zeit zu realisieren.

Frau Sperber, Sie haben ein Unternehmen in der männlich dominierten Transport- und Logistikbranche gegründet. Gibt es aus Ihrer Perspektive noch Unterschiede, ob ein Mann oder eine Frau an der Spitze steht?

Es hat mich in der Tat sehr erstaunt, wie viel positives Feedback und Unterstützung ich in den ersten Monaten nach der Gründung der GROUP7 erhielt. Ich habe sehr wenig negative Erfahrung gemacht, keine Vorbehalte erlebt. Von meiner Einstellung her mache ich selbst bei GROUP7 keine Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Vielleicht hat diese Grundhaltung zu der positiven Resonanz beigetragen.

Wir stehen für Kundennähe und absolute Zuverlässigkeit

GROUP7-Gründerin Petra Sperber



Summary

As the founder of GROUP7, Petra Sperber stands for the values of high quality and customer-focused service. To her, the company name symbolizes the successful cooperation of people under the sign of her lucky number 7. When Günther Jocher, the ITG founder, joined the company, the two already had a long record of professional cooperation and joint goals. According to Petra Sperber, the company's success is based on professional and experienced employees, a key-account structure and the flexibility to carry out the customers' needs in a very short time.



Kommissionieren von Handtaschen

Logistik mit CHIC

Mit den Markenprodukten der internationalen Leder-Lifestyle-Marke Etienne Aigner beherbergt das GROUP7-Logistikcenter die Welt des Prêt-à-Porter

Handtaschen, Aktentaschen, Koffer, Gürtel, Lederaccessoires, Damen- und Herrenschuhe, Halstücher, Schlüsselanhänger und Krawatten: Das Sortiment, das GROUP7 seit Januar 2008 für die Münchner Edel-Lifestylemarke Etienne Aigner vorhält, ist nicht nur bunt, sondern auch äußerst vielfältig. „Bis zu 5.000 unterschiedliche Artikel halten wir

von den Lifestyle-Produkten mit dem Hufeisensymbol regelmäßig auf 3.000 Quadratmeter Lagerfläche. Unter dem Jahr umfasst der Warenbestand in unserem Logistikzentrum im Normalfall rund 140.000 Teile“, sagt Hubert Borghoff, GROUP7-Logistikleiter. „Zu Saisonspitzen managen wir erheblich mehr.“

Durchgängige, workflowgesteuerte IT-Lösung

Damit die Logistik für die in aller Welt bekannten Lederprodukte reibungslos funktioniert, überlässt GROUP7 nichts dem Zufall: „Alle unsere Dienstleistungen vom Wareneingang über das Warehousing bis hin zur Kommissionierung, der



Verpackung und dem Versand unterstützen wir durch eine durchgängige, workflowgesteuerte IT-Lösung“, erklärt Hubert Borghoff.

GROUP7-Mitarbeiter kennen jeden der 1.800 verschiedenen Gürtel ganz genau

Doch neben einer gut funktionierenden IT gehören bei GROUP7 weitere Aspekte zu einer optimalen Lösung. „Neben der Schulung der logistischen Abläufe legen wir bei unseren Mitarbeitern auch großen Wert auf die genaue Kenntnis aller Etienne Aigner-Produkte. Und das ist eine große Aufgabe, denn alleine bei den Gürteln gibt es, unterschieden nach Farben, Schnallen und Längen, 1.800 unterschiedliche Artikelnummern“, kommentiert Hubert Borghoff die Schulungsstrategie.

Bis zu 1.500 Teile pro Auftrag

Von ihrem Stützpunkt nahe des Münchner Flughafens aus liefert GROUP7 die Artikel des Modelabels in insgesamt 135 Franchise-Shops weltweit und knapp 300 Verkaufsstellen in 40 Ländern. „Im Weihnachtsgeschäft und zu anderen Spitzenzeiten im Jahr verlassen täglich bis zu

5.000 Teile unser Lager“, sagt Hubert Borghoff. „Vereinzelt kann es vorkommen, dass Großabnehmer auf einmal bis zu 1.500 Teile ordern.“

Versorgung weltweiter Stores und Handelspartner funktioniert sehr gut

Mit den GROUP7-Services zeigt sich Etienne Aigner zufrieden. Die Versorgung der weltweiten Stores und Handelspartner funktioniert, laut der Lifestylemarke, mit der logistischen Unterstützung durch den Münchner Partner sehr gut. Weitere Pluspunkte der Zusammenarbeit mit GROUP7 seien die taggleiche Bearbeitung der Aufträge sowie die punktgenaue Ausrichtung des Logistikprozesses auf die Sonderwünsche von Aigner.



Etienne Aigner – eine Lebenswelt aus Genuss, Savoir-Vivre und Stil

Summary

Since January 2008, GROUP7 has operated the worldwide logistics center of Etienne Aigner. GROUP7 stores up to 5,000 different Aigner products, ranging from belts to precious leather bags, on an area of 3,000 square meters. „During the year, about 140,000 items are normally stocked in our logistics center,“ Hubert Borghoff, head of logistics, explains.

GROUP7 renders all logistic services from incoming goods through storage and commissioning to packaging and dispatch, with export handling and documentation as the only exceptions, and attaches very much importance to that the employees know the products exactly. Etienne Aigner is very satisfied with the services of its logistics service provider.

Unternehmensprofil



Aigner - das andere Wort für Leder

Die Luxusmarke spielt seit über 40 Jahren in der Königsklasse deutscher Produkte. Mit ihren drei Produktbereichen Leder, Fashion und Accessoires ist Aigner heute in über 40 Ländern vertreten.

Mehr erfahren Sie unter www.aigneronline.com

Wirtschaftsminister gratuliert GROUP7 auf transport logistic 2009 zu dynamischem Wachstum

Erfolgreicher GROUP7-Auftritt auf der transport logistic 2009 in München



GROUP7-Vorstände Günther Jocher und Petra Sperber mit Wirtschaftsminister Martin Zeil (v.l.n.r.)

Mitte Mai präsentierten wir uns das erste Mal auf der transport logistic, der weltweit größten Messe für Logistik, Telematik und Verkehr, mit einem eigenen Stand und stellten unsere breite Palette an logistischen Dienstleistungen vor.

„Neben der weltweiten Steuerung von Warenströmen und den entsprechenden logistischen Dienstleistungen stand für uns auch nachhaltige Logistik im Fokus“, erläutert Vorstand Günther Jocher die Messestrategie.

Erwartungen an Besucherzahl auf Stand deutlich übertroffen

Für die kundennahen, ganzheitlichen Logistikalösungen interessierten sich mehr Fachbesucher als erwartet. „Wir haben

mit Zuspruch und Interesse auf der Messe gerechnet, aber die Anzahl der qualifizierten Gespräche übertraf deutlich unsere Erwartungen“, so Petra Sperber. „Ausschlaggebend für den Erfolg waren unsere hochmotivierten Mitarbeiter, die alle Fachgespräche mit Kunden und Interessenten selbst führten. Damit konnten wir alle Fragen professionell und engagiert beantworten sowie einige neue Kunden gewinnen.“

Wirtschaftsminister gratuliert zu dynamischem Wachstum

Politischer Höhepunkt unserer Messetage war der Besuch des bayerischen Wirtschaftsministers, Martin Zeil, auf dem Stand. Er gratulierte Petra Sperber und Günther Jocher u. a. zum dynamischen Wachstum des Unternehmens und

informierte sich über die Situation von bayerischen Logistikunternehmen in der momentanen Krise.

Autor: Klaus Spielmann

Summary

The transport logistic 2009 trade fair was a really big success for us. „We did expect people to show interest at the trade fair, but the number of interviews was beyond our expectations,“ Petra Sperber says. Our political highlight was the visit of Martin Zeil, Bavarian minister of trade and commerce, at the GROUP7 stand. He congratulated Petra Sperber and Günther Jocher on the dynamic growth of GROUP7 AG.



Supply-Chain-übergreifendes Projekt zur CO₂-Reduzierung

GROUP7 setzt grüne Logistik erfolgreich um



Bei CO₂PERATION wird jedes Verkehrsmittel nach CO₂-Verbrauch analysiert

Das im letzten Sommer gestartete Projekt "CO₂PERATION" hat in der Supply Chain der Witt-Gruppe, eines innovativen Versandhandelsunternehmens aus Weiden in der Oberpfalz, sehr viel realisierbares Einsparpotenzial an klimaschädlichen CO₂-Emissionen zutage gefördert. Zu den Projektmitgliedern der „CO₂PERATION“ gehören: die Witt-Gruppe als Verlager, GROUP7 als Logistik- und Speditions-Partner sowie die GROUP7-Kooperationspartner Enco in der Türkei und M+R Spedag in Thailand. Ziel des Projektes ist es, in den Beschaffungsmärkten Thailand und Türkei bis zum Jahr 2013 die CO₂-Emissionen der logistischen Prozesse um 20 Prozent zu senken.

Einsparpotenzial 1: Disposition

„Unsere Untersuchungen haben ergeben, dass unser größtes Einsparpotenzial im Bereich der Warendisposition und damit in der Wahl der Transportmittel für die Strecke Bangkok - München liegt“, resümiert Dr. Michael Arretz, CO₂PERATION-Projektleiter und Geschäftsführer

der Otto-Group-Tochter Systain. Deshalb durchleuchtet die Witt-Gruppe die Dispositionsprozesse. „Das Umstellen von Luftfracht auf Seefracht hört sich in der Theorie leicht an. Aber wir müssen auch an kurze Katalogrhythmen, schwer einschätzbare Erstbestellmengen, Lagerrisiken und an die Wirtschaftlichkeit denken. Dennoch steht die Verringerung des Luftfrachtanteils bei uns ganz oben auf der Agenda“, so Bernhard Seitzl, Leiter Qualitätsmanagement Import-Export bei der Witt-Gruppe.

Summary

The CO₂PERATION project brought about a large realizable potential to reduce CO₂ emission in the supply chain of the Witt group. Among the partners of the CO₂PERATION project are: the Witt group as an innovative mail order company, GROUP7 as the carrier and logistics partner, and the GROUP7 cooperation partners Enco in Turkey and M+R Spedag in Thailand. The project aims at reducing the

Einsparpotenzial 2: Türkeiverkehre

Für die Transporte der türkischen Produzenten nach Weiden stehen verschiedene Transportvarianten zur Disposition. In unterschiedlichen Kombinationen kommen die Verkehrsmittel Fähre, Zug und LKW zum Einsatz. „Unser Partner Enco nutzt bereits zu 60 Prozent die Fähre von der Türkei nach Triest. Damit sparen wir rund ein Drittel an CO₂-Emissionen im Vergleich zum reinen LKW-Transport, der auf dieser Strecke 187 Kilogramm CO₂

CO₂ emissions of the logistics processes in the test supply markets Thailand and Turkey by 20 percent until the year 2013. The companies see a potential for reduction mainly in switching from airfreight to seafreight, in choosing alternative transport systems for the Turkey transportation services, and in using environmentally compatible trucks for subsequent transportation following airfreight.

pro Tonne freisetzt“, stellt Günther Jocher, Vorstand der GROUP7, fest. „Natürlich wollen wir die Anteile der alternativen Verkehrsmittel Fähre und Zug noch erhöhen. Mit der Witt-Gruppe sprechen wir demnächst über flexible Zeitfenster für bestimmte Warengruppen“, führt Jocher weiter aus.

Einsparpotenzial 3: Nachlauf-Transporte nach Weiden

Die Luftfracht-Nachläufe vom Flughafen München nach Weiden werden von



GROUP7 abgewickelt. 24 Tonnen CO₂ entstehen pro Jahr auf dieser Strecke. „Wir betrachten dieses Projekt als Piloten, um Erfahrungen für weitergehende Lösungen zu sammeln“, erklärt Günther Jocher. Intern wurden bei GROUP7 Studien durchgeführt, um das umweltschonendste und auch effizienteste Fahrzeug für den Transport zu bestimmen. Doch der favorisierte Gas-LKW existiert noch nicht als 40-Tonner. GROUP7 ist daher mit LKW-Herstellern zwecks alternativer Lösungen im Dialog.

Informationsangebot zum Carbon Footprint im Bereich Transporte und Logistik

Der Carbon Footprint gewinnt als Unternehmenskennzahl immer mehr an Bedeutung und entscheidet zukünftig auch über Erfolg am Markt. GROUP7 beschäftigt sich seit längerem mit der

Errechnung von Carbon Footprint-Kennzahlen im Bereich Transporte sowie Logistik und bietet daher Informationen und Benchmarks für Interessierte.

Kontakt:

Anke Nowicki
+49 8122 9453-125
a.nowicki@group-7.de

Import der Extraklasse

Der Flug der Maybach-Limousinen

Wenn Luxuslimousinen über den großen Teich geflogen werden müssen, ist auch das Know-how von GROUP7 Extraklasse: Im speziellen Fall ging es um die Importabwicklung zweier aus den USA eingeflogener Fahrzeuge der Edelmarke Maybach. Die beiden zig hunderttausend Euro teuren Fahrzeuge wurden von Los Angeles bzw. Boston

kommend auf dem Vorfeld des Flughafens Frankfurt / Main entgegengenommen und per Sonderzoll-Verfahren zu dem GROUP7-Kunden nach Bottrop weitergeleitet. Danach erfolgte ein umfangreicher Check der beiden Nobelkarossen durch den Kunden. „Die Prüfung bestätigte unsere kompetente Qualitätsarbeit. Wir übernehmen gerne hochkarätige oder knifflige Transportaufgaben.“, so Thomas Wiederspahn zur Überführung der Fahrzeuge.



Die Maybach-Modelle kosten zwischen 300.000 und 500.000 Euro



Autor: Thomas Wiederspahn, Niederlassungsleiter GROUP7 Frankfurt

Summary

GROUP7 has much expertise in transport handling of luxury cars. For example, two luxury Maybach cars from the United States arrived in Germany by airfreight and were forwarded, through special customs clearance, to the GROUP7 customer where the cars were checked. "The car check was successful which confirms the quality of our work. We love to handle top-class or smart transportation assignments," Thomas Wiederspahn, Branch Manager of the GROUP7 office in Frankfurt, comments the transfer of the cars.

Outsourcing: die Strategie der Gewinner?

Professor Straube zu den Ergebnissen der Studie „Global Logistics 2015±“

Trotz der Finanzkrise wird sich die Globalisierung weiter fortsetzen. Das unterstreicht auch die Untersuchung „Global Logistics 2015±“ von Professor Frank Straube, Leiter des Bereichs Logistik am Institut für Technologie und Management der Technischen Universität (TU) Berlin, mit dem Eva Hassa, Redakteurin der VerkehrsRundschau für ALL ABOUT 7 ein Interview führte:

Professor Frank Straube,
Technische Universität (TU) Berlin



Wie stark trifft die Finanzmarktkrise die Transport- und Logistikbranche?

Sehr unterschiedlich. Klar ist: Industrie und Handel werden ihre Logistikdienstleistungen nun verstärkt an Dritte fremd vergeben, um Kosten zu senken. Davon profitieren Logistikdienstleister. Im Transportbereich kommt es hingegen zu einer beschleunigten Konsolidierung.

Droht durch den momentanen Kostendruck in der Logistik nun das Ende der Globalisierung?

Keineswegs! Logistik macht zwar Globalisierung möglich, aber davon hängt es

Experteninterview mit Prof. Frank Straube

nicht alleine ab, wie sich ein Unternehmen weltweit aufstellt. Denn die Logistikkosten machen durchschnittlich 7 Prozent der Gesamtkosten aus, im Handel sind es 15 Prozent. Vergessen Sie zudem nicht, dass die Weltbevölkerung bald von 6,5 auf 9 Milliarden Menschen anwachsen wird. Das bedeutet ebenfalls einen Riesenschub für die Logistik, speziell in Asien.

Welche Art von logistischen Dienstleistungen werden laut Ihrer Studie Industrie- und Handelsbetriebe verstärkt outsourcen?

Vor allem Aufgabenfelder in der Kontraktlogistik, hier insbesondere produktionsnahe Dienstleistungen. Außerdem wird zunehmend das regionale kundennahe Bestandsmanagement fremd vergeben sowie die intelligente Verknüpfung der Verkehrsträger mit den Logistikkonzepten von Industrie und Handel.

Was sollten die Logistikdienstleister tun, um ihre Kunden gut bedienen zu können?

Industrie- und Handelsunternehmen fordern von ihren Speditions- und Logistikpartnern zunehmend integrierte, ressourcenschonende Servicelösungen, in denen die Verkehrsträger- und die Logistiklösung

integriert sind. Die meisten Dienstleister sind aber nach Land-, Luft-, Seeverkehr und Ländern organisiert. Diese verkehrsträgerorientierte Organisationsstruktur müsste verstärkt zu einer Matrixorganisation für logistische Kontraktlösungen ausgebaut werden.

Interview:
Eva Hassa,
VerkehrsRundschau



Summary

Globalization will continue despite the financial crisis. The study "Global Logistics 2015±" by Professor Frank Straube, Head of Logistics at the Institute for Technology and Management of the Technical University of Berlin, underlines this. "The tendency to outsource large portions of value creation remains unbroken," Professor Straube reported. It is clear that industry and commerce will now outsource their logistics services increasingly to third parties to reduce costs. Logistics service providers will benefit from this.

Neues Logistikcenter für GROUP7

26.000 Quadratmeter Logistikfläche in der Nähe des Münchner Flughafens



Logistikkomplex GROUP7 mit Bürogebäude

Seit Ende letzten Jahres haben GROUP7-Kunden allen Grund zur logistischen Freude. Die Waren lagern bei GROUP7 in einem brandneuen Multi-User-Komplex, der nach neuesten Sicherheitsstandards und unter energieeffizienten Gesichtspunkten erbaut wurde.

„Ziel war es“, so Günther Jocher, „unsere Logistikaktivitäten im Raum München zusammenzuführen und von den Synergien an einem Standort zu profitieren.“ Zu dem 26.000 Quadratmeter großen Logistikkomplex mit 52 Rampentoren, der fünf Kilometer vom Münchner Flughafen entfernt ist, gehört auch ein 2.000 Quadratmeter großes Bürogebäude.

Attraktives Angebot an Kunden:
hochwertige Büroflächen

Damit die Logistikprozesse für jeden Kunden so effizient wie möglich ablaufen können, wurde der Komplex unter dem Aspekt der höchsten Flexibilität errichtet. „Trennwände, verschiedenste Regalierungen und flexible Kommissionierbereiche sind nur einige Maßnahmen, die wir für kundennahe Abläufe getroffen haben“, so Günther Jocher weiter.

Zudem bietet GROUP7 hochwertige Büroflächen für die Kunden an. „Einige Prozesse erfordern ein eng verzahntes Arbeiten – und das wollen wir mit unserer Infrastruktur gewährleisten.“



Mit dem Regalbediengerät unterwegs im neuen GROUP7-Hochregallager

Energieeffizient und ressourcenschonend

Doch das ist nicht alles. Als langfristig planendes Unternehmen legen wir auch auf Nachhaltigkeit großen Wert. Unser Logistikcenter ist Teil unserer grünen Strategie. Dachbinder aus Holz statt aus Stahl oder Stahlbeton und der Fußbodenbelag aus Walzbeton ohne Stahlbewehrung belegen die ressourcenschonende Bauweise. Ein großer Tageslichtanteil in den Arbeitsbereichen sowie gut gedämmte Wände und Decken sind Teil der energiesparenden Maßnahmen.

Summary

Since the end of last year, GROUP7 customers have had every reason to be happy from the logistic point of view. Their goods are stored at GROUP7's brand new multi-user building which was constructed in accordance with the most up-to-date safety standards taking into account energy-efficient aspects. "It was our goal," Günther Jocher explains, "to consolidate our logistics activities in the Munich region and benefit from the synergies of one single site."

The logistics building with 26,000 square meters and 52 loading docks, five kilometers away from the Munich airport, has an office building with 2,000 square meters, which may also be used by GROUP7 customers.



Mit den Kinderwagen von TFK können Eltern sportliche Aktivitäten mit der Kinderbetreuung verbinden

Unternehmensprofil



Trends For Kids (TFK) ist ein innovativer Hersteller von Kinderwagen mit Hauptsitz im niederbayerischen Ergolding. Das Unternehmen ist Marktführer im sportlichen Premiumsegment in Deutschland, der Schweiz und in Norwegen. Die Kinderwagen werden derzeit in 33 Länder exportiert.

Erfolgreiche Fahrzeuglogistik für sportliche Babies

GROUP7 verantwortet gesamte logistische Supply Chain für TFK

Das die Logistik einen wichtigen Erfolgsfaktor für Unternehmen darstellt, zeigt die gewinnbringende Partnerschaft zwischen dem Kinderwagenhersteller Trends For Kids (TFK) und GROUP7. Seit über zwei Jahren verantwortet GROUP7 für die Lifestyle-Kinderwagen die Beschaffungslogistik sowie das weltweite Logistikcenter. „Die logistischen Disziplinen wie hohe Verfügbarkeit und schnelle Retourenbearbeitung haben uns neben der Funktionalität und genauen Zielgruppenausrichtung bei den Händlern vordere Ränge beschert“, beschreibt Stefan Erber, Geschäftsführer von Trends For Kids, das Zusammenspiel von Produkt und Logistik. Und die Zahlen können sich sehen lassen. Innerhalb der letzten beiden Jahre verdoppelte sich der Umsatz des Kinderwagenherstellers – und damit auch das zu bewältigende Logistikvolumen für GROUP7.

Umsatzverdopplung durch innovative Kinderwagen und intelligente Logistik

Damit „Joggster“, „Buggster“ oder „Twiner Twist“ ihre jungen Nutzer erreichen, importiert GROUP7 die in China gefertigten Wagen per Seefracht nach Deutschland. Per LKW erreichen die Container das

Münchener Logistikcenter von GROUP7. Wareneingang, Qualitätskontrolle, Lagerung, Kommissionierung, Montageservices und Wareneingang sind die Stationen, welche die neue Generation an Kinderwagen im Warehouse durchläuft. Ersatzteile und Accessoires sind weitere wichtige Artikel, die für TFK logistisch betreut werden.

Summary

For more than two years, GROUP7 has been responsible for both the procurement logistics of Trends For Kids' lifestyle baby-strollers and the worldwide logistics center which currently sends TFK products into 33 countries. "In addition to functionality and accurate target group orientation, the logistic disciplines like high availability and quick returns processing

gave us a high rank with the vendors," Stefan Erber, managing director of Trends For Kids, sums up. Within the two past years, the turnover of the baby-stroller manufacturer doubled. Among other things, GROUP7 helped TFK resolve the complex task to find a feasible and inexpensive solution to market the baby-strollers in Switzerland.

Knifflige Lösungen wie die zoll- und steuerrechtliche Organisation der Marktpresenz in der Schweiz sind eine Spezialität von GROUP7

„Im Bereich der Distributionslogistik war unsere kniffligste Aufgabe, eine günstige und praktikable Lösung für die Vermarktung der TFK-Produkte in der Schweiz zu finden“, beschreibt der Logistikleiter von GROUP7, Hubert Borghoff, eine TFK-Herausforderung. „Wir haben die Aufgabe gelöst, indem wir selbst die fiskalische Vertretung unseres Kunden in der Schweiz

übernommen haben.“ Eine eigene physische Präsenz von TFK ist daher im „Drittland“ Schweiz nicht notwendig. Alle Exporte mit dem Zielland Schweiz werden ab dem Europalager von GROUP7 in München konsolidiert, über die fiskalische Vertretung in die Schweiz eingeführt und danach zur endgültigen Verteilung an die Endempfänger ins Schweizer Paketnetz eingespeist. Der Schweizer Kunde von TFK erhält eine Rechnung aus Deutschland und wird nicht mit Einfuhrabgaben wie Zoll oder Umsatzsteuer konfrontiert.



Zollabwicklung professionell

Der Status des Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten – AEO



Hersteller • Ausführer • Spediteur • Lagerhalter • Zollagent • Frachtführer • Einführer

Die zunehmende Globalisierung und die veränderte internationale Sicherheitslage haben die Weltzollorganisation (WZO) veranlasst, mit einem «Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade» (SAFE) weltweite Rahmenbedingungen für ein modernes und effektives Risikomanagement in den Zollverwaltungen zu schaffen. Ein wesentliches Element dieser Sicherheitsinitiative ist die Einführung des Status des Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEO - Authorised Economic Operator).

AEO-Status soll weltweite Anerkennung finden

Ziel des AEO-Status ist die Absicherung der durchgängigen internationalen Lieferkette («Supply Chain») vom Hersteller einer Ware bis zum Endverbraucher. Der AEO-Status gilt derzeit in der gesamten EU. Um weltweit Anerkennung zu finden, laufen momentan Verhandlungen mit Drittländern, insbesondere den USA, China und der Schweiz.

AEO bringt Wettbewerbsvorteile

Ein Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter besitzt einen besonderen Status, der ihn zu Vergünstigungen bei sicherheitsrelevanten Zollkontrollen und Vereinfachungen gemäß den Zollvorschriften berechtigt. Außer der Sicherung der gesamten Lieferkette durch das AEO-Konzept garantiert er eine anspruchsgerechte Erfüllung aller relevanten Sicherheitskriterien und die Durchführung entsprechender Kontrollen.

GROUP7 hat Status bereits beantragt und bietet Unterstützung

Aufgrund der Vorteile des AEO-Status für eine schnelle und professionelle Zollabwicklung hat GROUP7 den Status zum Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten bereits bei der zuständigen Zollbehörde beantragt. Gerne stehen wir daher mit unserem Know-how für Sie zur Verfügung:

Klaus Spielmann | Tel.: 08122/9453-120
E-Mail: k.spielmann@group-7.de

Summary

Authorised Economic Operators (AEO) are entitled to special privileges as regards customs clearance. The AEO status currently applies to the entire EU. Currently negotiations are still in progress to have this status recognized all over the world. GROUP7 has already applied for the status. For further information, please contact:
Klaus Spielmann
Phone +49 8122 9453-120,
email: k.spielmann@group-7.de



Komplette Bekleidungskette weltweit aus einer Hand

GROUP7 und TFC Textilfinish schnüren professionelles und zeitsparendes Paket für Textilkunden



Jeansträger ahnen oft nicht, wie viele Prozessschritte nötig sind, um die Hose auf den Ladentisch zu bringen.

Die Partnerschaft zwischen GROUP7 und TFC bietet ihren Kunden exzellenten und maßgeschneiderten Service in allen Bereichen der Textillogistik. Angefangen vom Nähen der Musterteile über den Transport ab der Produktionsstätte und die Textilaufbereitung bis hin zur Lieferung an den Point of Sale bietet das GROUP7-TFC-Team Fullservice in der Fashion Supply Chain.

„Wir reagieren mit unserem Produkt auf die hohen Anforderungen des Textilmarktes. Die Hersteller produzieren pro Jahr immer mehr Kollektionen. Damit gibt es zwei knappe Güter in der Leistungskette: Zeit und Qualität – und das bieten wir!“, kommentieren Christian Eckelhart, Geschäftsführer des Traditionsunternehmens TFC Textilfinish, und GROUP7-Vorstand Günther Jocher das Angebot.

Zuverlässige und engagierte Logistik von GROUP7

Sind die Bemusterungen abgeschlossen und die Aufträge platziert, ist die logistische Kompetenz von GROUP7 gefragt. „Textil-

GROUP7 – TFC – Leistungsangebot
Steuerung der weltweiten Beschaffungslogistik
Musteraufbereitung
Qualitätskontrolle
Customizing für Großkunden
Handbügeln
Tunnelfinishing
Retourenmanagement

Kommissionierung / Konfektionierung
Etikettierung
Näharbeiten
Waschen und Reinigen



Prototypen-Waschung ist ein wichtiges Kettenglied im Designprozess

logistik ist unsere Spezialität und Leidenschaft“, lautet das Credo der Vorstände Petra Sperber und Günther Jocher. Dabei stellt GROUP7 das logistische Können nicht nur beim regulären Transport per Luft- und Seefracht unter Beweis. „Als mittelständisches Unternehmen liegt unsere Stärke in der Flexibilität. Auch mit kurzen Vorlaufzeiten können wir dem hohen Qualitätsanspruch an fachgerechten Transport, professionelle Zollabwicklung und an einen guten Kommunikationsfluss mit dem Kunden gerecht werden“, so das GROUP7-Vorstandsteam.

Summary

Thanks to the partnership between GROUP7 and TFC, their customers benefit from excellent and customized services in all fields of fashion logistics. The GROUP7/TFC team offers full service in the fashion supply chain, from sewing specimens through the transportation from the manufacturing site and textile finishing to the delivery to the Point of Sale.



Gute Arbeitsatmosphäre im neuen, hellen Büro, v.v.n.h. Michael Keupp, Anja Salchow, Stefan Baumann

Der Umzug von der Hallbergmooser Straße in die Eschenallee ist nach wenigen Stunden erledigt



Azubi Michael Preisser ist die Freude über seinen neuen Arbeitsplatz anzusehen

Umzug ins neue Domizil

Münchner Hauptsitz nun komplett in der Eschenallee am Münchner Flughafen

Nur drei Jahre nach der Gründung der GROUP7 komplettierten wir im April den Bezug unseres neu erbauten Hauptsitzes mit dem Einzug in das große, helle Bürogebäude.

„Mit dem Neubau, der aus 26.000 Quadratmetern Logistikcenter und 2.000 Quadratmetern Bürogebäude besteht, haben wir eine Vision verwirklicht. Die hochmoderne IT-Struktur und die räumliche Nähe von

Warehouse und Büro ermöglichen effizientes Arbeiten in einer angenehmen, motivierenden Arbeitsatmosphäre“, so Petra Sperber.

„Durch unseren neuen Komplex haben wir die Strukturen geschaffen, die einen optimalen Einsatz für unsere Kunden ermöglichen.“

Autoren: Klaus Spielmann

Summary

In April, only three years after GROUP7's foundation, we moved our offices into the large, bright office building of our newly built headquarters and thus completed occupation of the building. "The new construction consisting of a logistics center with 26,000 square meters and an office building with 2,000 square meters has made a vision come true. The ultra-modern IT structure and the close proximity of warehouse and offices facilitate efficient working in a pleasant, motivating atmosphere," Petra Sperber says.



Der Transport von 40-t-schweren Schiffspropellern ist für das Bremer Team keine Seltenheit



GROUP7-Team v.l.n.r.: Oliver Heusmann, Wiebke Vierath, Stefanie Bargmann, Heiko Wrieden, Jörn Hoppe, Stefanie Recknagel, Friedo Reimers

„Wir verstehen uns als Reisebüro für Cargo!“

Friedo Reimers, GROUP7-Niederlassungsleiter Bremen, über Transportorganisation von A bis Z

Herr Reimers, wo liegt der Geschäftsschwerpunkt Ihrer Bremer Niederlassung?

Wir wickeln hauptsächlich Übersee-Exporte und Importe, per Luftfracht und Seefracht mit Schwerpunkt Nordamerika ab. Dieses Geschäftsfeld macht ca. 60 Prozent unseres derzeitigen Umsatzes aus. Des Weiteren arbeiten wir an der Vergrößerung unseres Asien-Import-Bereichs.

Speziell der Export in Länder wie die USA mit all seinen Sicherheitsbestimmungen setzt eine Menge Fachkompe-

tenz voraus. Welche Qualifikationen bringt Ihr Personal mit?

Die Mehrheit meiner Mitarbeiter hat schon in den USA gearbeitet und ist sehr „überseeorientiert“. Um in unserem Geschäft erfolgreich zu sein, bedarf es der Kommunikationsstärke, damit alle am Transport Beteiligten rechtzeitig über die Warenbewegungen informiert werden, der fachlichen Kompetenz und vor allem einer Ausrichtung auf die Wünsche unserer Kunden. Die schnelle Beantwortung von E-Mails oder der prompte Rückruf gehören dabei zu unseren Basics.



Niederlassungsleiter Friedo Reimers

Sie bieten im Speditionsgeschäft einen Mehrwert an. Wie stellt sich dieses Plus an Leistungen für den Kunden konkret dar?

Provokativ gesagt: dem Kunden die Schiffsabfahrtspläne vorzulesen – das kann jede Spedition. Wir bieten unseren Auftraggebern eine Beratung und Prozessorganisation von A bis Z. Das fängt beim Erstgespräch mit einem ausländischen Importeur an, der uns auf einer Messe in seine Einkaufspläne einweiht, riesige Hürden in den Zollformalitäten, Sicherheitsbestimmungen sowie Versicherungen sieht und nicht einschätzen kann, ob die Ware zu 100 Prozent heil ihr Ziel erreicht. Daher gehören neben der Transportmittelberatung auch Warenkunde

und Verpackungsberatung zu unseren Spezialitäten. Unsere Aufgabe sehen wir darin, den Transport für unsere Kunden so einfach wie möglich zu gestalten. Beispielsweise lassen wir uns den Termin nennen, an dem unser Auftraggeber seine Ware im Geschäft verkaufen möchte, und übernehmen die gesamte Disposition und Koordination.

Ihre GROUP7-Niederlassung hat klingende Namen wie beispielsweise Steiff auf der Referenzliste stehen. Wie gewinnen Sie solche Marken für sich?

Nicht ohne Stolz kann ich berichten, dass wir sehr häufig von zufriedenen und bereits bestehenden Kunden weiteremp-

fohlen werden. In unserem Geschäft spielt die Mundpropaganda eine bedeutende Rolle. Gerade Markenartikler wissen unsere Beratungsqualitäten und konsequente Kundenorientierung sehr zu schätzen.

Niederlassungsprofil Bremen



Am 1. Juli 2006, nur wenige Monate nach der GROUP7-Gründung, startete unser Team in Bremen. Zu den Transportspezialitäten der Bremer gehören Überseeimporte und -exporte per Luft- und Seefracht mit den Schwerpunkten Nordamerika und Asien, weltweite Sammelcontainer, FCL-Vollcontainer-

Services, Sea-Air-Verkehre und anspruchsvolle Speditionsprojekte wie beispielsweise Schwerlasttransporte. Die Kunden der Bremer Niederlassung profitieren von der hohen Beratungskompetenz, der starken Problemlösungsorientierung sowie dem großen Verpackungs-Know-how. Spielwaren, Weihnachtsbaumschmuck, Maschinen und Zubehörteile, Bekleidung, Haushaltswaren und Lebensmittel inklusive Bier sind ein Auszug aus dem transportierten Warensortiment unserer Bremer Niederlassung.

Summary

The Bremen office mainly deals with overseas exports and imports by air-freight or seafreight, but also works on extending the field of Asian import. Friedo Reimers, Branch Manager of the office, understands full process organization to include all services, from customers advice as regards the formalities through transport opportunities, knowledge of goods and consulting about packaging materials to the delivery of the goods on the dates designated for sale. Toys, Christmas tree decorations, machines and accessories, clothing, household articles, foodstuff, and beer are some items from the list of goods the transportation of which was organized by the Bremen office. The particularly strong points of the Bremen team include high competence in advising customers, a strong orientation to problem-solving and comprehensive expertise as regards packaging.

Die Perle am Schwarzen Meer

Eine perfekte Partnerschaft: Alexander Logistics in Bulgarien und GROUP7



Satellitenüberwachter Rundlauf-LKW beim Entladen am GROUP7-Logistikcenter

GROUP7-Partner in Bulgarien – Alexander Logistics:



Partner von GROUP7: seit 1. Juli 2006

Gründung: 1994

Hauptsitz: Sofia

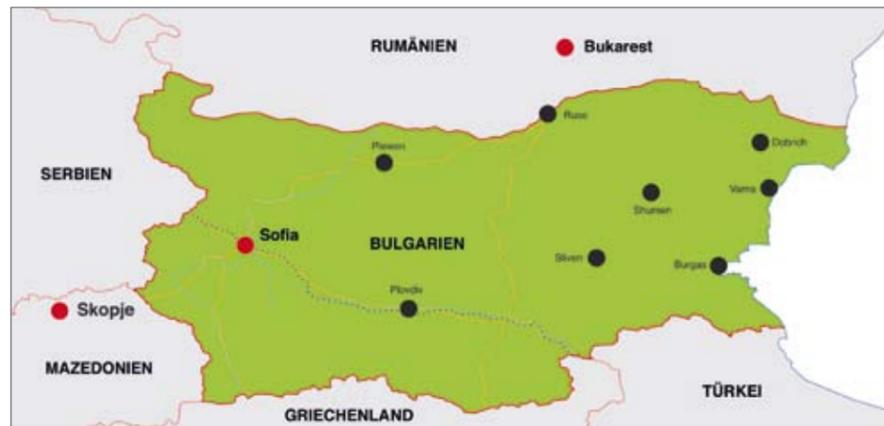
Niederlassungen: Plovdiv, Burgas und Varna

Kapazitäten: Logistikzentrum mit 15.000 qm und eigener Security

Anzahl Mitarbeiter: 160

Besonderheiten: Anbieter von Kontraktlogistik, Distributions- und Beschaffungslogistik, eigener Bahnanschluss, Zoll direkt im Haus

Unternehmen: inhabergeführt, starke Kunden- und Serviceorientierung



Bulgarien, das Land am Schwarzen Meer mit dem „Goldstrand“ ist für Deutschland ein bedeutender Export- und Importmarkt. Vor allem die Konsumgüterindustrie und der Maschinenbau finden lohnende Absatzmärkte in dem südosteuropäischen Land. Umgekehrt importiert Deutschland Waren aus lohnintensiven Produktionen, wie beispielsweise der Elektronikindustrie oder dem Automotivbereich.

Daten & Fakten:

- Laufzeiten Depot bis Depot: 48 Stunden
- Sendungsüberwachung: per track & trace
- Distribution: 24-h-Service für flächendeckende Verteilungen
- Abfahrtsturnus: täglich

Besonderheiten:

Alexander Logistics und GROUP7 bieten zwischen Deutschland und Bulgarien tägliche Rundlaufverkehre mit satellitenüberwachten LKWs an.

Tsvetin Todorov,
Geschäftsführer von Alexander Logistics



Vorgestellt: Volker Tomandel

Verkauf, GROUP7-Niederlassung Nürnberg

Volker Tomandel ist seit Mitte 2007, quasi seit Gründung der Niederlassung Nürnberg, „mit an Bord“. Er begann seine GROUP7-Laufbahn als Verantwortlicher für Importe und Exporte per Seefracht. Seit Februar 2008 arbeitet er im Verkauf.

Von welcher persönlichen Stärke profitieren Sie beruflich am meisten?

Von meiner positiven Ausstrahlung. Wenn meine Gesprächspartner merken, wie viel Spaß mir mein Job macht, wird aus einem Kundentermin eine interessante Begegnung. Und meistens auch ein Auftrag.

Herr Tomandel, wenn Sie nicht im Verkauf bei GROUP7 arbeiten würden, was wäre dann Ihr Traumjob?

Da muss ich nicht lange überlegen: Fußballprofi bei Real Madrid!

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

Richard Branson, den Inhaber der Virgin Group, Milliardär und Ballonfahrer – er ist ein cooler Typ, von dem ich mir viel abschauen kann. Die Mischung aus ein bisschen durchgeknallt und sehr erfolgreich finde ich sehr interessant.

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

Auf keinen Fall darf Musik fehlen – ich bin leidenschaftlicher Hobby-DJ und mixe gelegentlich selbst Sounds. Außerdem Proviant für den Aufenthalt – im Fische fangen mit der bloßen Hand bin ich nämlich noch kein Spezialist. Und zu guter Letzt ein Boot, um wieder zurück ans Festland zu gelangen.

Wie sieht ein perfekter Sonntag bei Ihnen aus?

Ausschlafen, gepflegt frühstücken und dann mit Freunden an die fränkische Seenplatte fahren. Dort relaxen wir und genießen die Sonne. Zum Abend hin zünden wir den Grill an.

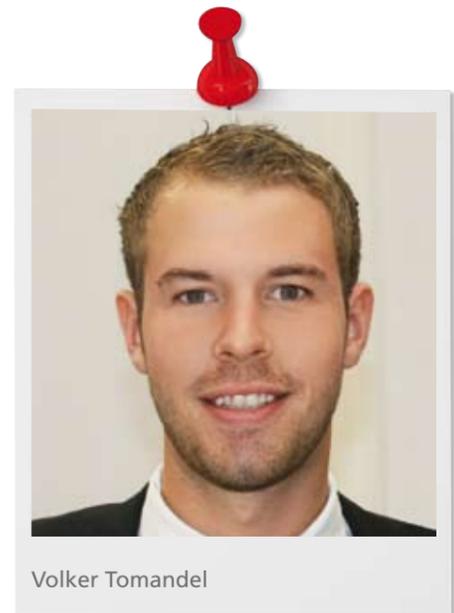
Was ist Ihr größter Traum?

Eigentlich hab ich nicht DEN großen Traum. Ich träume viel von Dingen, die ich mir eines Tages auch erfüllen werde.

Beispielweise von einer Penthouse-Wohnung mit großer Dachterrasse.

Welche Fähigkeit hätten Sie gerne?

Ich würde gerne fliegen können, um schneller meine Ziele zu erreichen.



Volker Tomandel



Impressum

ALL ABOUT 7, Ausgabe 1/2009

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

Büroanschrift:
Eschenallee 8 | 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 Düsseldorf**

DUS Air Cargo Center
Block C/4. OG
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