

ALL ABOUT



GROUP7

LOGISTICS | NEWS | PEOPLE

02/2012

GROUP7: LOGISTIK FÜR DESIGN-LEUCHTEN

Umfassender Service inklusive Montage-
arbeiten und Qualitätskontrollen

Seite 8–9

**Wegweisend in
Multichannel-Logistik**

Seite 2–3

**Daniel Seidl über
die Textilindustrie
in Bangladesch**

Seite 6–7

**Solarpaneele
„just in time“**

Seite 10–11

Liebe Leserinnen und Leser,

Einsparung von Kohlendioxid war in den letzten Jahren für viele Unternehmen nicht das Kernthema. Doch das ändert sich. Nach und nach mehren sich bei uns die Anfragen zur Ermittlung von CO₂-Verbräuchen auf Transportstrecken. Wir beraten Kunden beim Umstieg auf umweltfreundliche Verkehrsmittel.

Des Weiteren helfen wir Kunden bei der Optimierung ihrer gesamten Supply Chain unter Umweltgesichtspunkten. Viele Unternehmen haben mit ihrer grünen Logistikkette auch Kosteneinsparungen im Auge. Zu Recht.

Wenn Sie sich gleichfalls für den doppelten Gewinn bei einer Logistikberatung durch GROUP7 interessieren, freuen wir uns über Ihre Anfrage!



Anke Nowicki

Anke Nowicki,
Redaktionsleitung

Wegweisend in Multichannel-Logistik

Seite 2–3



Logistik für Design-Leuchten von Occhio

Seite 8–9



Projektverladung: 9-Tonnen-Silo

Seite 4



Solarpaneele „just in time“

Seite 10–11



„Bayerns Best 50“

Seite 5



Niederlassung Nürnberg

Seite 12–13



Experteninterview Daniel Seidl

Seite 6–7



Länderblickpunkt: Spanien

Seite 14



Bestnote für GROUP7-Azubi

Seite 7



Mitarbeiterportrait/ Cartoon/Impressum

Seite 15



Wegweisend in Multichannel-Logistik

GROUP7 stellt erfolgreiche Konzepte auf dem ECR-Tag in Wiesbaden und auf dem Textillogistik-Kongress in Frankfurt vor



Seite 2 | ALL ABOUT 7 | 02/2012

Über den Erfolg beim Kunden entscheiden manchmal Kleinigkeiten. Die Möglichkeit beispielsweise, ein im Laden gekauftes T-Shirt per Paket wieder zurückschicken zu können. Oder eine direkte iPad-Bestellung im Laden, wenn die Bluse nicht mehr in der passenden Größe zu haben ist. Alle diese

Services für Kunden setzen eine gut funktionierende Multichannel-Logistik voraus.

Kundenspezifische Workflows für jeden Kanal und sogar für jeden Kunden

Auf dem ECR-Tag (Efficient Consumer Response) in Wiesbaden im Oktober griff

Günther Jocher auf dem Textillogistik-Kongress

Hubert Borghoff, GROUP7-Prokurist, das Thema Multichannel-Logistik auf und stand seinen Zuhörern Rede und Antwort. GROUP7-Vorstand Günther Jocher referierte zu diesem Thema auf dem Textillogistik-Kongress in Frankfurt. Gemeinsam mit Stephan Künz, dem Geschäftsführer vom Modelabel Blutsgeschwister, stellte er die Möglichkeiten einer gut funktionierenden Multichannel-Logistik vor. Ein Problem von vielen Händlern und Herstellern ist beispielsweise die Vielzahl an unterschiedlichen Prozessen in der Logistik. Der Retourenprozess sieht für Endkunden anders aus als für Geschäftskunden. Pakete für Kunden aus Drittländern durchlaufen einen Verzollungsprozess. Ein Handelspartner wünscht partnerspezifische Preisetiketten, während der nächste Kartoninhaltslabels haben möchte. Der dritte Geschäftskunde wünscht sich standardmäßig Expressversand. GROUP7 löst diese herausfordernde Aufgabe mittels individueller Workflows je Vertriebskanal, je Kundengruppe und je Handelspartner.

Geteiltes Retourenmanagement

„Unsere Beobachtung ist, dass viele unserer Kunden das kaufmännische Retourenmanagement als ihre Kernkompetenz betrachten. Daher teilen wir uns gerne das Retourenmanagement. Und zwar ohne Reibungsverluste“, beschrieb Günther Jocher auf seinem Vortrag einen Trend. GROUP7 stellt den Kunden einen webbasierten Zugang zum eigenen ERP-II-System zur Verfügung. In Echtzeit können nun alle am Prozess Beteiligten auf ihre Informationen zugreifen. „So arbeiten kaufmännisches und physisches Retourenmanagement Hand in Hand“, so Günther Jocher weiter.

Nicht zuletzt die Königsdisziplin: die Verknüpfung der Multichannel-Kanäle

Auch die Königsdisziplin im Multichannel können Kunden bei GROUP7 abrufen: die Verknüpfung der einzelnen Kanäle. Damit wird das Multichannel-Retournieren für den Endkunden möglich und sichert manchem Handelskunden den kleinen, aber wichtigen Vorsprung vor dem Wettbewerb.



Nach dem Vortrag in reger Diskussion, v.l.n.r.: Günther Jocher (GROUP7), Stephan Künz (Blutsgeschwister), Björn Helmke (DVZ)

Summary

An innovator for multichannel logistics

Efficient multichannel logistics are an absolute “must” for anyone who wants to be successful in the fashion and accessory trade. At this year’s textile logistics congress in Frankfurt, GROUP7’s managing director, Günther Jocher, and Stephan Künz, the managing director of the fashion brand Blutsgeschwister, pointed out just how much know-how is required to organize successful returns logistics with individual work flows for each sales channel, each group of clients and

each trade partner. Günther Jocher described the current trend by saying that „We have noticed that many of our customers regard commercial returns management as their core competence. We therefore like to share returns management – but without friction loss.“

GROUP7 provides its clients with web-based access to the company’s own ERP-II system. This enables all process participants to obtain their information in real time. GROUP7 also provides a state-of-the-art system for multichannel returns. This gives many trade customers a small, but vital competitive edge over rivals.

Explosionsschutz für Frankreich

GROUP7-Projektverladung eines 9-Tonnen-Silos

Ladungssicherung versus ökonomischer Transport. Vor einigen Wochen verantwortete GROUP7 eine Projektverladung nach Frankreich. Ein Silo wurde samt Zubehör von Beckum in Nordrhein-Westfalen nach Frankreich in die Nähe von Nancy gebracht. Das Silo war nicht für Futtermittel bestimmt, sondern zur Lagerung von brennbaren Schüttgütern. Um das Silo ökonomisch transportieren zu können, hatte es der Hersteller in zwei Hälften geteilt. Das Investitionsgut sollte auf einem Tieflader transportiert werden. „Leider stellte sich heraus, dass die beiden Silohälften nicht plan übereinandergestapelt werden konnten. Das war die Voraussetzung für einen ordnungsgemäßen Transport und eine fachgerechte Ladungssicherung. Wir handelten sofort und teilten das Silo auf zwei Tieflader auf“, beschreibt Michael Hillus, verantwortlich für den Vertrieb in unserer Düsseldorfer Niederlassung, eine Herausforderung während der Verladung.

Mit Hilfe der französischen Polizei sicher zum Ziel

Die gesamte Organisation des Sondertransportes klappte wie am Schnürchen. Drei Wochen hatte das GROUP7-Projektteam für das französische Genehmigungsverfahren eingeplant. Die beiden Tieflader mit den Siloteilen wurden von Beckum bis zur Autobahnauffahrt der A2 von der Polizei begleitet. Auf dem deutschen Autobahnabschnitt sorgte ein Begleitfahrzeug für die Sicherheit der 3,68 Meter-breiten Schwerlast-LKW. In Frankreich kümmerte sich die Polizei über die gesamte Strecke um das Vorankommen der überbreiten Fahrzeuge. Weitere sechs LKW lieferten das Zubehör für die Silos pünktlich an. „Durch unseren guten Service in der Projektverladung sind aus vielen Kunden Stammkunden geworden“, kommentiert Michael Hillus sein erfolgreiches Projektgeschäft.

Summary

Explosion protection for France

Proper loading is determining for forwarding project cargo successfully. Proof of this is given by the following example: a few weeks ago, GROUP7 assumed responsibility for shipping a 9 t silo for storing inflammable goods and its accessories from Beckum in the western part of Germany to a site near Nancy in France. In order to transport the silo economically, the manufacturer had split it in half. Michael Hillus, the sales manager of GROUP7's branch office in Dusseldorf, described the forwarding challenge by saying "as it turned out, the two silo halves could not be stacked evenly one on top of the other on a single low loader. We acted immediately and were able to split the consignment between two low loaders." Our Dusseldorf team successfully obtained the requisite permits from the French authorities and mastered the actual transport with extra-wide vehicles and six additional trucks in a narrow three-week time window. Michael Hillus pointed out "Many customers have become regular clients thanks to our excellent project cargo shipping services."

„Probeliegen“ der beiden Silohälften auf einem Tieflader





Preisverleihung in der Münchener Residenz, v.l.n.r.: Martin Zeil (Bayerischer Wirtschaftsminister), Günther Jocher (GROUP7), Prof. Dr. Thomas Edenhofer (RöfIsPartner)

GROUP7 gehört zu „Bayerns Best 50“

Ein entscheidender Grund ist die Umsatzsteigerung auf 70 Millionen Euro

Seit wenigen Monaten gehört GROUP7 dazu. Wir zählen zu den „Bayerns Best 50“. Mit diesem Preis werden Unternehmen geehrt, die in den letzten Jahren ein sehr hohes Wachstum realisieren konnten. Weitere Kriterien sind eine hohe Umsatzsteigerung sowie ein überdurchschnittlicher Ausbau der Mitarbeiterzahl.

Sechs Jahre nach der Gründung schon „Bayerns Best 50“

„Wir sind sehr stolz darauf, zu den besten Unternehmen Bayerns zu gehören. Zumal wir das in kürzester Zeit geschafft haben. GROUP7 ist erst sechs Jahre alt“, kommentiert Günther Jocher, GROUP7-Vorstand, den Gewinn des Löwenpokals. Die Zahlen des Logistikdienstleisters sprechen für sich. Allein von 2010 auf 2011 konnte GROUP7 den Umsatz von 56 Millionen Euro auf 70 Millionen Euro

erhöhen. Das entspricht einer Steigerung von 25 Prozent.

Umsatz in der Luftfracht bei 35,5 Millionen Euro

GROUP7 baute die Umsätze in allen vier Geschäftsbereichen aus. Das sind Luftfracht, Seefracht, Landverkehre und Kontraktlogistik. Im größten Geschäftsfeld Luftfracht gelang uns eine Umsatzsteigerung um 12,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. GROUP7 setzte in 2011 35,5 Millionen Euro um. Im Bereich Seefracht erwirtschafteten wir einen Umsatz von 22,2 Millionen Euro und legten damit um 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. „Diese Umsatzsteigerungen haben wir allein durch organisches Wachstum erzielt. Wir haben konsequent in den Ausbau unseres Vertriebs und in neue, innovative Produkte investiert und wurden belohnt“, erklärt Günther Jocher.

Summary

GROUP7 among “Bavaria’s Best 50”

GROUP7 is already numbered among “Bavaria’s Best 50” only six years after it was founded. Companies that are honoured with this award are ones that were able to achieve above average growth rates in sales and staff numbers over the past few years. GROUP7’s result speaks for itself: the company boosted its turnover from EUR 56 million in 2010 to EUR 70 million in 2011. This equates to a 25 per cent increase. The airfreight division, our strongest business field in terms of turnover, grew by 12.2 per cent in 2011, compared to the previous year. And we actually achieved a 22 per cent growth rate in the ocean freight sector. GROUP7’s managing director, Günther Jocher, said, “Our success is the result of our organic growth. We have consistently invested in the expansion of our sales department, as well as in new innovative products. Now we have been rewarded.”

Beschaffungsmarkt Bangladesch



Daniel Seidl, Executive Director Bangladesh German Chamber of Commerce & Industry (BGCCI), im Interview

Experteninterview mit Daniel Seidl

Summary

Bangladesh – a procurement market

Bangladesh has become Europe's third most important clothing supplier after China and Turkey. Daniel Seidl, executive director of the Bangladesh German Chamber of Commerce, pointed out "The country is developing swiftly. In a joint study with McKinsey & Company we discovered that procurement volumes will migrate from China to other countries, in particular to Bangladesh, in coming years." In an ALL ABOUT 7 interview, the expert on Bangladesh gave some advice to German clothing companies that want to compete in the emerging market activities. He said that such firms should prepare for increasing competition in the country, and improve their purchasing structures by the use of a local partner, or establish their own presence in major cities like Dhaka and Chittagong. In Seidl's point of view, industrial development in Bangladesh is already well advanced. He added, "Bangladesh now has firms that employ international designers who are highly reactive and who prepare requisite samples at top speed." Today a Spanish fashion corporation has airfreight goods to Europe on a weekly basis – in order to minimize any time losses in the fast-moving fashion world.

Welche Vorteile hat heute ein Unternehmen, das einen Teil seiner Textilproduktion nach Bangladesch verlagert?

Heute ist Bangladesch nach China und der Türkei der dritt wichtigste Bekleidungs-lieferant für Europa. Die Entwicklung ist rasant, denn in einer gemeinsamen Studie mit McKinsey & Company stellten wir fest, dass sich das Beschaffungsvolumen von China in den nächsten Jahren in andere Länder, insbesondere nach Bangladesch, weiter verlagern wird. Die Sortimentskette, welche Sie in Bangladesch "sourcen" können, ist viel breiter respektive tiefer geworden. Kürzlich hat sich eine der Top Modemarken Deutschlands dazu entschieden, nicht nur ihre Hemden in Bangladesch produzieren zu lassen. Auch der hoch qualitative Stoff und Accessoires werden nun direkt aus Bangladesch bezogen, d.h. müssen nicht mehr importiert werden. Dies spart Zeit

und Kosten. Als Handelskammer raten wir deutschen Unternehmen, sich auf einen entstehenden Lieferantenmarkt vorzubereiten und mit den Lieferanten Partnerschaften einzugehen.

In Bangladesch lassen viele Konzerne produzieren. Sie haben teilweise Vorlaufzeiten von 9 Monaten. Können die Textilfabriken ihre Reaktionszeiten um mehr als die Hälfte reduzieren, um auch für flexiblere Auftraggeber interessant zu sein?

Natürlich sind die Vorlaufzeiten in Asien höher als beispielsweise in der Türkei. Dennoch gibt es hier in Bangladesch schon Betriebe, die europäische und amerikanische Designer vor Ort einstellen, hoch reaktiv sind und Muster schnell erstellen. Für einen spanischen Modekonzern wird die Ware z. B. wöchentlich nach Europa geflogen, um topaktuell zu sein und keine Zeit zu verlieren. Es ist



Chance auf Zukunft: Der Bedarf an Arbeitskräften wächst



Bunte Farben haben Tradition in Bangladesch

wichtig, eine enge Beziehung zu seinen Produktionsbetrieben einzugehen, um als Auftraggeber – auch bei geringen Stückzahlen – interessant zu sein und seine Qualitätsstandards zu sichern.

Für viele Firmen in Bangladesch ist „Compliance“ ein Fremdwort. Gibt es in diesem Bereich positive Trends und wirksame Maßnahmen der Regierung?

Bangladesch ist ein Entwicklungsland und viele Fabriken müssen verbessert werden. Allerdings gibt es auch viele Top Unternehmen, die auch für Marken produzieren. Wir sehen immer mehr Unternehmen, welche bei den Themen Kinderarbeit, Gesundheit, Arbeitszeiten sowie Brandschutzbestimmungen den klaren Anweisungen der Regierung sowie der ILO (International Labour Organization) folgen. Allerdings kann der größte Druck von den Einkäufern ausgeübt werden. Diese müssen sich schlussendlich

am Preis orientieren, den der Endverbraucher bereit ist zu zahlen. Dennoch sehe ich, dass sich das Einkäuferverhalten positiv ändert. Der Trend geht dazu, dass Produzent und Käufer ihre Bedürfnisse abstimmen, Fabriken gemeinsam „compliant“ machen und Mitarbeiter trainieren, um die Produktivität zu erhöhen.

Wenn Sie fünf Jahre in die Zukunft schauen könnten: Wo würde Bangladesch in Bezug auf die Textilindustrie stehen?

Bangladesch hat eine sehr große Chance, neben China der Player der Textilindustrie zu werden. Dazu müssen im Allgemeinen die Infrastruktur und die Verfügbarkeit von Energie ausgebaut werden. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die gute Regierungsführung. Im Besonderen glauben wir, dass noch einmal ca. 4 Millionen gut geschulte Arbeitskräfte für diese Vision benötigt werden.

Bestnote für GROUP7-Auszubildenden

Maximilian Hergenröder erhält Staatspreis

Ich bin kein Bücherwurm“, erklärt GROUP7-Azubi Maximilian Hergenröder. „Bei GROUP7 habe ich mir die Inhalte meiner Ausbildung praktisch erschließen können“, begründet der frischgebackene Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistungen das Geheimnis seines persönlichen Erfolgs. Der GROUP7-Azubi krönte seine auf zwei Jahre verkürzte Lehre mit der Bestnote. Für diese Leistung wurde er mit dem Staatspreis der Regierung von Oberbayern ausgezeichnet. „Wir wollen organisch wachsen“, erläutert GROUP7-Vorstand Günther Jocher seine Strategie. „Deshalb legen wir besonderen Wert auf Qualität in unserer Ausbildung. Unsere Azubis bekommen viel Freiraum bei

uns. Gleichzeitig steht ihnen immer ein erfahrener Kollege zur Seite“, so Günther Jocher weiter.



Maximilian Hergenröder

Summary

GROUP7 trainee gets best result

The recently qualified forwarding and logistics services clerk, Maximilian Hergenröder, explained why he had been able to complete his training in record time. He said, “GROUP7 gave me the opportunity to get hands-on experience of all the different sectors

of my course.” The apprentice was recently honoured with the Government of Upper Bavaria’s state award for the best examination result. GROUP7’s managing director, Günther Jocher, explained the success training strategy by saying, “Our aim is to grow organically. We therefore attach great value to quality in our training schemes.”

GROUP7 managt Logistik für Design-Leuchten

Umfassender Service inklusive Montagearbeiten und Qualitätskontrollen

Occhio, eines der wachstumsstärksten Unternehmen in der Lichtbranche, vertraut logistisch auf GROUP7. Für Occhio verantwortet GROUP7 Teile der weltweiten Beschaffungslogistik, die komplette Kontraktlogistik sowie die europaweite Distribution. Das Occhio-Projekt beansprucht im Münchner Logistikcenter von GROUP7 eine Lagerfläche von 2.500 Quadratmetern. „Bei einem jährlichen Umsatzwachstum von mehr als 20 Prozent kommt es auf flexible, skalierungsfähige Partner mit hohem Qualitätsanspruch an. Wir pflegen eine langjährige Partnerschaft mit GROUP7, die in der Zusammenarbeit durch ihre maßgeschneiderten Services überzeugt“, so Holger Hüneke, Prokurist bei Occhio.

Komplexe Montagearbeiten

GROUP7 übernimmt für Occhio wertschöpfende Dienstleistungen wie beispielsweise Montagearbeiten. Aus verschiedenen Bauteilen fügen GROUP7-Mitarbeiter Leuchtenköpfe zusammen. Die Fehlerquoten liegen im Promillebereich. Das liegt zum einen Teil an regelmäßig stattfindenden Schulungen. Ein weiterer Grund ist die ausführliche Bebilderung jedes Fertigungsschrittes am Arbeitsplatz. Eine gründliche Qualitätskontrolle rundet die Montagearbeiten ab.

Große Variantenvielfalt ist logistische Herausforderung

Occhio-Leuchtensysteme zeichnen sich durch ihr modulares Konzept aus: Je nach Kundenwunsch können die Leuchten in verschiedenen Längen, Materialien, Anbringungsvarianten, mit unterschiedlichen Lichtquellen und Zubehör geliefert werden. Diese Variantenvielfalt stellt eine logistische Herausforderung dar.

„Jeder einzelne Auftrag erfordert die ganze Aufmerksamkeit unserer Mitarbeiter und bewegt sich fernab von Routine. Für jede Sendung stellen wir verschiedene Leuchtenkomponenten nach individuellen Kundenwünschen zusammen. Variantenmanagement ist unsere Stärke“, beschreibt Günther Jocher, GROUP7-Vorstand, einen Teil der logistischen Aufgabe.

Schlüssiges Sicherheitskonzept für wertvolle Leuchten

Täglich verlassen mehrere hundert Leuchten in den unterschiedlichen Varianten das GROUP7-Logistikcenter. Der Wert der Design-Leuchten macht einen hohen Sicherheitsstandard unabdingbar. GROUP7 hat hierfür ein durchgehendes Konzept erarbeitet. Kernstück des Konzepts ist das erst Anfang 2009 in Betrieb genommene Logistikcenter in der Nähe des Münchner Flughafens. Es erhielt als erstes Logistikcenter das Goldzertifikat der DGNB (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen) und verfügt über modernste Sicherheitstechniken. Dazu zählen unter anderem 55 Kameras, die rund um die Uhr im Betrieb sind. Eine Zutrittskontrolle sorgt dafür, dass sich nur Mitarbeiter des Occhio-Projekts im Lager- und Kommissionierbereich der Leuchten aufhalten können.

Firmenprofil

Occhio

Die Occhio GmbH gehört zu den wachstumsstärksten Unternehmen in der Lichtbranche und ist in Deutschland, der Schweiz und in Österreich Marktführer im Bereich hochwertiger Designleuchten. Occhio ist eines der erfolgreichsten Lichtprodukte der letzten Jahre und hat als multifunktionales und modulares Leuchtensystem eine Alleinstellung auf dem Leuchtenmarkt. Zu den Hauptexportmärkten des Designunternehmens gehören neben der Schweiz und Österreich auch Belgien, die Niederlande, Skandinavien und Italien. Seit 1999 befindet sich das Unternehmen Occhio am Wiener Platz in München – Haidhausen. Hier steuert ein Team von 60 Mitarbeitern die Bereiche Design & Entwicklung, Marketing, Sales und Service.

Der Umfang der Montagearbeiten bei GROUP7 wächst stetig





Das Occhio-Projekt hat sich seit dem Beginn der Zusammenarbeit 2009 flächenmäßig verdoppelt.



Viele Leuchten passen in kein Standardpaket und erfordern daher Expertise im Versand

Summary

GROUP7 is managing logistics for designer lighting

Occhio is a leading company in the lighting industry. The company needs flexible, scalable partners with high quality standards, given the firm's over 20 per cent increase in yearly sales. Holger Hüneke, an Occhio authorised company representative, said, "This is the reason why we maintain our long-standing partnership with GROUP7. Its tailor-made services are excellent when we collaborate." Occhio lighting systems are based on a modular concept: customers can order the lights in different lengths and materials, as

well as with various mounting options, different light sources and accessories. This enormous range of options results in a logistics challenge. GROUP7's managing director, Günther Jocher, observed, "Our employees have to pay great attention to individual orders as not one is remotely routine." The security guidelines that Occhio requires are meticulously maintained at GROUP7's logistics centre which began operations at the beginning of 2009 and which is located close to Munich airport. Among other things, GROUP7 guarantees that only select employees are able to access the storage and picking area of the Occhio project.

Solarpaneele „just in time“

GROUP7 koordiniert 289 LKW für vier Solarkraftwerke in Rumänien

In Rumänien bewegt sich etwas in puncto erneuerbare Energien. Bis zum Frühjahr 2013 sollen vier große Photovoltaik-Anlagen ihre Arbeit aufnehmen. Insgesamt werden die neuen Kraftwerke im südlichen Rumänien eine Leistung von 39 Megawatt erzeugen. Betreiber sind lokale rumänische Unternehmen. Das Kernstück der Anlagen, die Solarmodule, liefert Suntech. Damit die Paneele immer zur richtigen Zeit an den verschiedenen Baustellen sind, kooperiert Suntech mit GROUP7. Für das Projekt vereinbarte GROUP7 vor Ort in Rumänien die exakten Auslieferpläne für die Baustellen.

289 LKW zu vier verschiedenen Baustellen

Die Lieferung der Solarmodule erfordert ähnliche logistische Präzision wie die just-in-time-Taktung

in der Automobilindustrie. Erreichen die LKW mit den Solarmodulen verspätet ihr Ziel, stockt die Arbeit auf den Baustellen. Doch die punktgenaue Anlieferung war für Jochen Freitag, GROUP7-Niederlassungsleiter Landverkehre in Stuttgart, nicht die schwierigste Aufgabe: „Die wahre Komplexität ergab sich für uns aus der Koordination der insgesamt 289 LKW. Wir mussten insgesamt sechs verschiedene Lagerstätten anfahren. Dazu kam die Aufgabe für mein Team, aus bis zu drei unterschiedlichen Containern die Sendungen je Anlieferstelle und Lagerort zusammenzustellen.“

28 LKW-Ladungen pro Tag zu vier Lieferadressen

Zur punktgenauen Anlieferung und zur Komplexität kamen im Projekt sehr enge Lieferzeiträume hinzu. Im ersten Projekt-

abschnitt steuerten 106 GROUP7-LKW innerhalb von acht Tagen vier Baustellen und zwei GROUP7-Lagerhäuser in Rumänien an. Im darauf folgenden zweiten Projektabschnitt erfolgte innerhalb acht weiterer Werkzeuge eine erneute Belieferung aller Baustellen durch zusätzliche 183 GROUP7-LKW. Teilweise erhielten die Installationsmannschaften vor Ort bis zu 28 LKW-Ladungen Solarmodule am Tag je Baustelle. Täglich stimmte sich das GROUP7-Projektteam neu mit der Bauleitung vor Ort ab, um die Installationsmannschaften optimal auszulasten. „Anspruchsvoll war die Koordination der verschiedenen Lager. Wir hatten 80 LKW-Ladungen in Rumänien an zwei verschiedenen Standorten zwischengelagert, um die Lieferzeiträume einhalten und kurzfristig auf Wünsche des Kunden reagieren zu können. Hinzu kamen die verschiedenen, weit entfernten Lagerhäuser von



Suntech sowie zeitweise sehr schlechte Wetter- und Straßenverhältnisse in Rumänien“ erklärt Jochen Freitag. „Eine weitere Hürde, Entladestellen in einem infrastrukturell nicht ausgebauten Landstrich, konnten wir durch unsere langjährigen Erfahrungen in der Solarbranche meistern“, so Jochen Freitag weiter.

Auftraggeber Suntech begeistert

Beim Auftraggeber Suntech sorgte die perfekte Abwicklung des gigantischen Projekts durch GROUP7 für Begeisterung. „Die Entscheidung fiel zugunsten von GROUP7, weil uns die Mischung aus durchdachtem Konzept, Erfahrung in

der Solarbranche und die aktive Umweltpolitik überzeugt hat“, sagt Sven Girwert, Logistics Supervisor bei Suntech. Die künftigen Projekte der Kooperationspartner liegen schon in der Schublade. Das nächste Solar-Kraftwerk entsteht mit der Unterstützung von GROUP7 in einem südeuropäischen Land.

Firmenprofil



Suntech Power Holdings Co., Ltd. (NYSE: STP) stellt hochwertige, leistungsstarke Solarmodule für Hausdächer, gewerbliche Immobilien, landwirtschaftliche Betriebe und Großkraftwerke her. Mit regionalen Zentralen in China, der Schweiz und den USA und einer Gigawatt-Produktion hat Suntech bereits über 25 Millionen

Solarmodule an tausende von Kunden in mehr als 80 Ländern geliefert. Suntechs bahnbrechende Forschung und Entwicklung bringt innovative Produkte hervor, die sich durch hohen Kundennutzen auszeichnen und Solarenergie gegenüber fossilen Energien immer attraktiver machen (Netzparität). Unser langfristiges Ziel ist es, die sauberste und ergiebigste Energiequelle der Natur allen Menschen verfügbar zu machen.
www.suntech-power.com

Summary

Solar panels „just in time“

Four large photovoltaic systems will go into operation in southern Romania by spring 2013. Their producer Suntech, a successful global company in the solar industry, mandated its logistics supervisor, Sven Girwert, to manage the delivery of the solar modules. He said, “We made the decision to jointly handle this voluminous project business with GROUP7, because we were convinced by the company’s combination of a sophisticated concept, its experience in the solar sector and its proactive environment protection policy. Whilst handling the project, GROUP7’s logistics specialists had to coordinate as many as 289 trucks. Jochen Freitag, the Road-freight manager at the GROUP7 office in Stuttgart, said, „We had to drive to six different warehouses, then remove the goods and assemble them according to delivery location and place of storage.“ Coordinating the different warehouses was an additional challenge in addition to that posed by narrow delivery time windows. As many as 80 truckloads of goods were put into intermediate storage at two different locations in order to maintain the delivery schedule and react to customer requirements at short notice. The client Suntech is very enthusiastic about GROUP7’s perfect handling of the gigantic project. GROUP7 already has fixed the next collaboration project – the delivery of a new solar power plant in southern Europe.

Die riesigen Solar-Baustellen sind eine logistische Herausforderung

Nürnberger Team ist schnell und unkompliziert

Stefan Wendl, GROUP7-Niederlassungsleiter Nürnberg, im Interview anlässlich des 5-jährigen Bestehens seines Standorts



Importe aus Asien zählen zu den Stärken der Niederlassung Nürnberg

Herr Wendl, herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum. Was haben Sie innerhalb der letzten fünf Jahre erreicht?



Niederlassungsleiter Stefan Wendl

Im Großraum Nürnberg haben wir uns einen sehr guten Namen gemacht. Unsere Kunden schätzen unsere Leistungen. Zu unseren Auftraggebern zählen viele Großkunden aus verschiedenen Bereichen wie beispielsweise aus der Spielwarenindustrie oder der Textilbranche.

Was ist die Spezialität Ihrer Niederlassung?

Unsere Stärke liegt eindeutig in der Flexibilität und Individualität. Nehmen wir als Beispiel unsere Fernost-Importe, die zu unseren Standbeinen zählen. Durch unsere regelmäßigen Reisen in Länder wie Indien, China, Bangladesch und Kambod-

sha verfügen wir über erhebliches praktisches Fachwissen. Außerdem beschäftigen wir uns intensiv mit den kommenden Trends. Daher sind wir in der Lage, schon heute zuverlässig Waren aus infrastrukturell schwierigen Ländern zu importieren, wie beispielsweise aus Bangladesch. Zudem können wir dem Kunden Rede und Antwort stehen und ihm auch hilfreiche Tipps zur Hand geben.

Was unterscheidet Sie von Ihren Wettbewerbern hier in Nürnberg?

Ganz einfach: schnelle und unkomplizierte Reaktion und keine Angst vor speziellen Ausnahmesituationen.



GROUP7-Team in Nürnberg, v.l.n.r.: Younes Ambar, David Wannagat, Stefan Schuster, Lena Hager, Heike Gabsteiger, Volker Tomandel, Karin Vogel, Stefan Wendl, Julia Blank

Summary

Nuremberg team is fast and straightforward

Individuality, flexibility and marked customer friendliness – these key words enabled our GROUP7 branch office in Nuremberg to develop into one of the most important players in the regional logistics market over the last five years. Our GROUP7 team in Nuremberg handles international air and ocean freight shipments, overland truck transport services and a wide range of logistics services for major clients from the toy industry, the textile and merchandising sectors, as well as from the field of solar power. In an interview with ALL ABOUT 7, Nuremberg's branch manager Stefan Wendl declared, "Our regular trips to countries such as India, China, Bangladesh and Cambodia have given us a substantial amount of practical knowledge. Because of that we are able to import goods from countries with problematic infrastructure." The motto of our GROUP7 Nuremberg team is "React in a swift and straight-forward manner, give clients answers and helpful advice" – and naturally the team will continue to do this in future.



Das Nürnberger Team baute seine Geschäfte nach Südamerika in den letzten Jahren deutlich aus

Niederlassungsprofil Nürnberg



Unser Nürnberger Team wickelt weltweite Luft- und Seefrachten, LKW-Landverkehre sowie Logistikdienstleistungen für unsere GROUP7-Kunden ab. Die Schwerpunkte sind dabei der asiatische sowie der nord- und südamerikanische Raum. Aber auch die logistische Gesamtabwicklung von Import- und Exportgeschäften, die den afrikanischen Kontinent betreffen, ge-

hören zum Tagesprogramm der Nürnberger Niederlassung. Die Kunden kommen hauptsächlich aus der Spielwarenindustrie, der Textilbranche, aus dem Bereich Merchandising und aus Solarindustrie. Kundenzufriedenheit und Service haben in Nürnberg oberste Priorität. Testen Sie die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der Nürnberger Niederlassung und rufen Sie an.

Unter der Telefonnummer 0911/59838-0 stehen Ihnen unsere Mitarbeiter jederzeit für Auskünfte und Anfragen zur Verfügung.

Dienstleistungen im Bereich Transport und Logistik sind komplex und erfordern ein gutes Miteinander im Team. Was tun Sie dafür?

Ich setze auf ein gut ausgebildetes und gewachsenes Team, das sich täglich weiterentwickelt. Meine Mitarbeiter haben

interne Schulungen. Internationale Sales Trips durch unsere Verkaufsmitarbeiter und gemeinsame Kundenbesuche im Inland bringen uns ständig weiter. Durch das hinzugewonnene Wissen können wir auf die Neuerungen und Bedürfnisse unserer Kunden besser eingehen.

Viva España!

GROUP7 und Intertransit bieten attraktive Verkehre zwischen Deutschland und Spanien

Der deutsch-spanische Handel trotz der Krise. Denn der bilaterale Handel zwischen Spanien und Deutschland legte in 2011 um 2,1 Prozent zu. Es wurden Waren im Wert von 57,38 Milliarden Euro gehandelt. Dieses große Handelsvolumen ist Basis des Geschäfts von Intertransit und GROUP7. Mehrmals wöchentlich starten die Rundlauf-LKW nach Deutschland bzw. nach Spanien. Zuvor erfolgt eine flächendeckende Abholung im jeweiligen Land. Für die gesamte Strecke brauchen die Fahrzeuge nur 36 Stunden. Grund für die Express-Zeit ist die Besetzung der LKW mit zwei Fahrern. Dadurch können Lenkpausen eingespart werden.

Hoteleinrichtungen für die spanischen Inseln

„Auf den LKW Richtung Süden transportieren wir Zulieferteile der Automobilindustrie, Solarprodukte, Getränke und Rohwaren für unsere Kunden“, beschreibt Stefan Baumann, verantwortlich für den Bereich LKW-Vertrieb in München, das Warensortiment. „Ein beachtlicher Teil unseres Geschäfts ist die Belieferung aller Tourismusgebiete. Wir machen sogar vor den Inseln nicht halt. Alles, was Touristen brauchen, angefangen von der Hoteleinrichtung bis hin zu Nahrungsmitteln, liefern wir“, so Stefan Baumann weiter. Für den deutschen Markt laden die LKW vor allem Textilien, Industriegüter sowie Obst und Gemüse.

GROUP7-Partner in Spanien – Intertransit



Gründung: 1983
Hauptsitz: Barcelona
Niederlassungen: Tarragona, Madrid, Valencia, Irun



Die Standorte von Intertransit in Spanien

Summary

Viva España!

Bilateral trade between Germany and Spain is defying the crisis. In 2011 goods worth more than EUR 57 billion were exchanged – a good foundation for collaboration between GROUP7 and its Spanish logistics partner Intertransit. Stefan Baumann, who is responsible for the roadfreight sales department in Munich, explained, “We transport components for the automobile industry, solar products, beverages, raw materials and other items on the southbound leg of our two-way truck haulage service. On the return trip, the trucks convey mostly textiles, industrial goods, fruit and vegetables for the German market.

DATEN & FAKTEN:

Laufzeiten Depot bis Depot:
36 Stunden

Distribution:
flächendeckende Abholung und Verteilung in Deutschland und Spanien

Abfahrten:
mehrmals wöchentlich

Sendungsüberwachung:
per track & trace

Logistikcenter Intertransit in Barcelona



Vorgestellt: Daniel Riffel

Projektleitung Audi quattro, GROUP7-Zentrale München

Daniel Riffel agiert seit Frühjahr 2011 bei GROUP7. Bei ihm laufen alle Fäden unseres Audi-Accessoire-Geschäfts zusammen.

Von welchen persönlichen Stärken profitieren Sie beruflich am meisten?

Ich profitiere besonders von meinem kühlen Kopf und von meiner Fähigkeit, mich selbst motivieren zu können. Mein kühler Kopf hat sich sehr gut beim komplexen Projektstart unseres Audi-Accessoire-Geschäfts bewährt. Dadurch konnte ich ein paar ungeplante Themen sehr schnell einfangen. Meine Motivation sorgt dafür, dass ich schwierige Verhandlungen gut durchstehe, auch wenn es mal einen Rückschlag gibt.

Herr Riffel, wenn Sie nicht bei GROUP7 arbeiten würden, was wäre dann Ihr Traumjob?

Dann würde ich gerne ein Erfinder sein, der mit seiner Idee die Welt nachhaltig verändert. So wie beispielsweise Conrad Zuse, der den ersten Computer entwickelte. Und weil ich sehr gerne Projektmanager bin, würde ich diese Idee am Ende in die Tat umsetzen.

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

Ich wähle die Entwickler der Suchma-

schine Google, Larry Page und Sergey Brin. Die beiden haben mit Google eine brillante Idee verwirklicht. Mir erscheint es zum Beispiel so, als wäre Google schon immer da gewesen.

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

Meine Frau darf bei diesem Abenteuer nicht fehlen. Wichtig ist mir außerdem ein Notebook mit Internetverbindung. Da könnte ich beispielsweise nachschlagen, ob ein gefangener Fisch essbar ist oder nicht. Auch Baupläne für die Hütte, die Regenbehälter und ein Boot könnte ich herunterladen. Für die praktische Umsetzung, die mir Spaß bereiten würde, brauche ich einen guten Werkzeugkasten.

Wie sieht ein perfekter Sonntag bei Ihnen aus?

Ich werde von den ersten Sonnenstrahlen geweckt. Über Nacht hat es geschneit. Nach einem gemütlichen Frühstück fahren meine Frau und ich mit der ersten Gondel auf den Berg hinauf zum Skifahren. Wir ziehen als Erste unsere Spuren in den Schnee. Bei einem schönen Abendessen lassen wir den Tag ausklingen.

Was ist Ihr größter Traum?

Den ganz großen Traum habe ich nicht. Ich denke in einzelnen Projekten. Und ich glaube nicht, dass mir diese Projekte bis an mein Lebensende ausgehen werden. Mein nächstes ist ein eigenes Haus.

Welche Fähigkeit hätten Sie gerne?

Am liebsten würde ich gerne räumlich Distanzen ohne Zeitverlust überwinden. Dann könnte ich meine Zeit noch effizienter nutzen.



Daniel Riffel



Impressum

ALL ABOUT 7, Ausgabe 2/2012

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

GROUP7
INTERNATIONAL LOGISTICS

■ **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 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 Hannover**

Benkendorffstraße 22
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
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
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

