

LogisticsPeople

DAS UNTERNEHMENSMAGAZIN DER RHENUS-GRUPPE

1-2016



**DER KUNDE
STEHT IM
FOKUS**

INHALT



OFFENES OHR
Der Kunde steht im Fokus

06



ECHT ZEIT: ECHTZEITDATEN
Up to date mit dem Linienbus

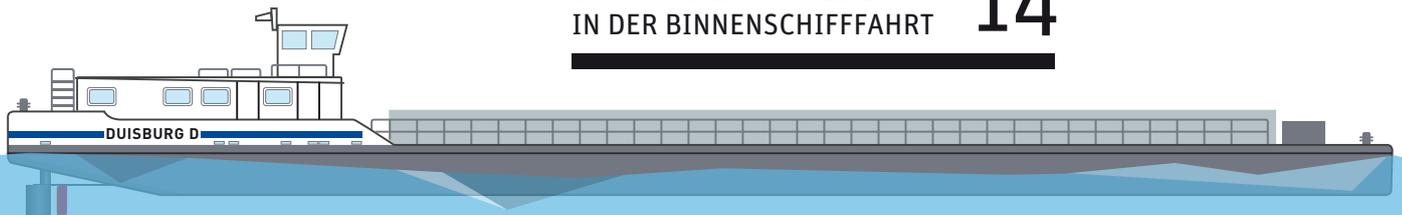
20

- 03 Editorial
- 04 Rhenus in Kürze
- 06 Offenes Ohr
- 10 Geballte Zollkompetenz
- 14 Innovativer Vorreiter in der Binnenschifffahrt
- 18 Eng verbunden

- 20 Echt Zeit: Echtzeitdaten
- 24 Gesund wachsen
- 28 Sicher organisiert, nachhaltig umgesetzt
- 30 Venedig des Nordens
- 34 Impressionen

**INNOVATIVER VORREITER
IN DER BINNENSCHIFFFAHRT**

14



IMPRESSUM

LogisticsPeople

Unternehmensmagazin der
Rhenus-Gruppe
Ausgabe 1-2016

Herausgeber:

Rhenus SE & Co. KG
Rhenus-Platz 1
59439 Holzwickede
Deutschland

Kontakt:

Telefon +49 2301 29-0
Telefax +49 2301 29-1215
E-Mail logistics.people@de.rhenus.com
www.rhenus.de/logistics-people

**Verantwortlich für Konzept
und Redaktion:**

Verena Schäfers, Marketing & PR

Redaktion:

Medienbüro am Reichstag GmbH
Matthias Arnhold
André Spangenberg
Astrid Unverricht

Gestaltung:

atelier 14 GmbH
www.atelier-14.de

Bilder:

Rhenus SE & Co. KG
Rhenus Logistics France
Rhenus Midgard
Rhenus Duisburg Moerdijk
ALS Customs
Florian Gerlach, vor-ort-foto.de
Stephan Rexin
www.bigstockphoto.com
www.istockphoto.com

Erscheinungsweise:

Zweimal im Jahr

Sprachen:

Deutsch, Englisch, Spanisch,
Französisch

Online-Version:

www.de.rhenus.com/logistics-people

Auszüge oder inhaltliche Wiedergaben
aus dieser Publikation sind nur nach
vorheriger Genehmigung durch die
Redaktion sowie ausschließlich mit
Quellenangabe und Belegexemplar
gestattet.

„KUNDEN BRAUCHEN UNS NUR, WENN WIR FÜR SIE EINEN MEHRWERT SCHAFFEN. DIESE VORTEILE MÜSSEN WIR IMMER WIEDER DEUTLICH HERAUSARBEITEN.“

Klemens Rethmann, Vorstandsvorsitzender



Liebe Leserinnen und Leser,

es gibt viele Wege unseren Kunden angemessen zu dienen, aber nur einen Zweck, den wir auf jeden Fall zu erfüllen haben: Wir müssen einen Mehrwert schaffen. Das ist schneller niedergeschrieben als umgesetzt, aber es muss stets der Anspruch jedes Mitarbeiters, unserer einzelnen Unternehmenseinheiten und von Rhenus insgesamt sein.

Um dieser Ambition gerecht zu werden, müssen wir wissen, was unsere Kunden für die Durchführung und den Ausbau ihrer Geschäfte benötigen. Damit wir über die dafür erforderlichen Kenntnisse verfügen, müssen wir uns einerseits kompetent in den jeweiligen Branchen bewegen und andererseits entschlüsseln, welche Bedürfnisse unsere Auftraggeber haben.

Wichtig ist es also, optimal informiert zu sein und unseren Kunden genau zuzuhören. Wenn wir die richtigen Fragen stellen sowie die Kunden und ihren Bedarf verstehen, schlagen wir für beide Seiten gewinnbringende logistische Lösungen vor und treffen die richtigen Investitionsentscheidungen. Dann sind beispielsweise unsere Logistikzentren nicht nur heute, sondern auch morgen und übermorgen ausgelastet und die von uns entwickelten IT-Produkte helfen unseren Kunden beim Umgang mit riesigen Datenmengen, die zu den großen Herausforderungen der Gegenwart und noch mehr der Zukunft zählen.

Insbesondere unsere Vertriebsmitarbeiter sind hier gefragt, um gemeinsam mit den Führungspersonlichkeiten der Rhenus-Gruppe überzeugende Angebote zu entwerfen. Das müssen Konzepte sein, die den gewünschten Kundenmehrwert in klarer

Form betonen. Dafür schulen wir unsere Mitarbeiter geschäftsfeldübergreifend – ohne dabei aus den Augen zu verlieren, dass sich die Stärke von Rhenus nicht zuletzt aus den einzelnen Einheiten und ihrem vertieften Know-how der von ihnen betreuten Märkte speist. Aus diesem Engagement erwachsen im Idealfall vertrauensvolle und langjährige Partnerschaften.

Damit wir vom Kunden erfahren, was er momentan braucht und wohin er sich künftig entwickeln möchte, gilt es, besagtes Vertrauen immer wieder zu erwerben und zu rechtfertigen. Hier spielen Ehrlichkeit und Nachhaltigkeit eine wesentliche Rolle. Dies trifft gerade dann zu, wenn die ökonomischen Kennzahlen bei der Anbahnung eines Geschäftes nicht passen sollten. Wir können nur dann im Wettbewerb bestehen und die Kunden bestmöglich unterstützen, wenn wir an unseren Prinzipien einer fairen Verteilung des erreichten Mehrwerts festhalten.

Ist diese Voraussetzung gegeben, bringen Konzeption und Umsetzung der Projekte Spaß und alle Beteiligten voran. Viel Freude wünsche ich Ihnen ebenso bei der Lektüre unseres Kundenmagazins.

Ihr Klemens Rethmann

Vorstandsvorsitzender

RHENUS IN KÜRZE

Cargologic gewinnt Neukunden Oman Air

Aufgrund ihrer hohen Servicequalität als Handlingsagent hat die Fluggesellschaft Oman Air die Rhenus-Tochter Cargologic zu ihrem offiziellen Frachthandlingsagenten am Flughafen Zürich ernannt. Seit Beginn des Winterfahrplans fertigt Cargologic fünfmal pro Woche je fünf Tonnen Fracht auf den Flügen von Zürich nach Maskat ab.



Neue ÖPNV-Aktivitäten bei Rhenus Veniro

Gleich mehrere Ausschreibungen konnte die Public-Transport-Sparte von Rhenus in den vergangenen Monaten gewinnen: Im Rhein-Lahn-Kreis kamen zum Jahresende 2015 zwei Linienbündel hinzu – darunter die Linienverkehre zum UNESCO-Weltkulturerbe Mittelrhein und zur Loreley. Nicht nur auf der Schiene, auch auf der Straße konnte sich Rhenus Veniro durchsetzen: Im Saarland gewann die Rhenus-Tochter Stadtbus Zweibrücken Regionalbusverkehrsleistungen im Landkreis St. Wendel.



Investition in Flüssiggutgeschäft

Eine Investition, die sich lohnt: Im niedersächsischen Nordenham hat der Hafenlogistiker Rhenus Midgard im Juli vergangenen Jahres eine Kesselwagen-Entladestation eingeweiht. Für den Neukunden Aegean Bunkering Germany schlägt Rhenus seither am Standort schweres Heizöl um, das für den Betrieb von Schiffsmotoren benötigt wird. Mit der neuen Anlage lassen sich zwei Tanks mit einer Kapazität von insgesamt 10.000 Kubikmetern befüllen.



Rhenus erwirbt LTE-Anteile

Mit dem Zukauf von 50 Prozent der Anteile an der LTE Logistik- und Transport GmbH hat die Rhenus-Gruppe ihre Aktivitäten im Geschäftsfeld Rail international verstärkt. Seit Abschluss der kartellrechtlichen Prüfungen im Oktober 2015 verantwortet Rhenus das Eisenbahntransportunternehmen gemeinsam mit dem Graz-Köflacher Bahn und Busbetrieb. Das Joint Venture verfügt über 32 Lokomotiven und eine Vielzahl von Güterwaggons.

Niederländisch-flämische Delegationsreise in die USA

Im Oktober 2015 nahmen zwei Vertreter von Rhenus Contract Logistics aus den Niederlanden an einer Wirtschaftsreise nach Atlanta und Dallas teil. Die Reise stand unter der Leitung des Ministerpräsidenten der Niederlande Mark Rutte sowie Geert Bourgeois, Ministerpräsident der Flämischen Regierung. Die Delegation vertrat die Interessen von flämischen und niederländischen Firmen insbesondere im Bereich Logistik und IT. Die Teilnahme an der Reise stand im Zeichen der verstärkten Aktivitäten von Rhenus in den USA.

Hochwertige Automaten dank Rhenus High Tech

Ob Bank-, Ticket- oder Snackautomat: Service-Automaten sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Ihr Markenzeichen: ständige Verfügbarkeit und steigender technischer Anspruch. Umso wichtiger ist die verlässliche und präzise Installation, gerade bei sogenannten Roll-outs. Kein Problem für die Spezialisten von Rhenus High Tech: Gemeinsam mit dem Premium-Dienstleister für Automatenverpflegung Selecta wurden 2015 mehrere hundert Automaten in den Ford-Werken betriebsbereit installiert. In diesem Jahr folgen weitere Großprojekte an stark frequentierten Orten.



Neue Niederlassungen auf den Kanarischen Inseln

Um ihre Präsenz auf den Kanarischen Inseln zu verstärken, hat die Rhenus-Gruppe im Herbst 2015 zwei Büros in Fuerteventura und Lanzarote eröffnet. Sie sollen die Dienstleistungen, die bereits an den Standorten von Rhenus auf La Palma und Teneriffa angeboten werden, erweitern. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Transport von Massengut, Lebensmitteln und pharmazeutischen Produkten. Zwischen den Inseln besteht ein 24-Stunden-Liefer-service sowie eine langjährig etablierte Verbindung zum Festland.





OFFENES
OHR





DER KUNDE STEHT IM FOKUS

WENN ES DARUM GEHT, EINEM NEUEN MITARBEITER DAS SELBSTVERSTÄNDNIS VON RHENUS ZU ERKLÄREN, FÄLLT IMMER WIEDER EIN SATZ: „AM WICHTIGSTEN IST, DASS DER KUNDE IM MITTELPUNKT STEHT.“ UND WEITER: „NUR WENN WIR ERFAHREN, WELCHE BEDÜRFNISSE EIN KUNDE HAT, KÖNNEN WIR IHN VERSTEHEN UND DIE LÖSUNGEN ENTWICKELN, DIE IHN WEITER NACH VORNE BRINGEN.“ GENAU DIESER ANSPRUCH IST DREH- UND ANGELPUNKT EINES JEDEN VERTRIEBLICH ENGAGIERTEN MITARBEITERS IN DER RHENUS-GRUPPE.

Doch wie genau funktioniert die Umsetzung dieses Leitsatzes in der Praxis? Um diesen Anspruch für die unterschiedlichen logistischen Anforderungen, denen sich der Auftraggeber gegenüber sieht, zu gewährleisten, ist ein umfassendes Situations- und Problemverständnis unentbehrlich.

Erforderlich ist dabei neben logistischer Kompetenz und den dahinterstehenden Kapazitäten, um die Lösungen in Hafenterminals, Lkw-Hubs, Lagerhallen und Rechenzentren umsetzen zu können, vor allem ein offenes Ohr für die Nöte und die Chancen der Auftraggeber. Denn es gilt für die Rhenus-Mitarbeiter in jedem einzelnen Projekt, herauszufinden, an welcher Stelle den Kunden aus logistischer Perspektive der Schuh drückt beziehungsweise wo der Kunde Mehrwerte generieren kann.

Win-win-Situationen schaffen

„Das Herausarbeiten der konkreten Bedürfnisse des Kunden nimmt für uns deshalb eine zentrale Rolle ein“, so Frank Spiekermann, der als Projektmanager bei Rhenus High Tech tätig ist. „Elementarer Grundgedanke für die Entwicklung von Kundenbeziehungen ist ein gemeinsames Wachstum – sowohl für unseren Kunden als auch für uns“, ergänzt Helmut Convent, Leiter der Fachspedition Agrar Logistik bei Rhenus RETrans. „Durch innovative und effizienzsteigernde Lösungen streben wir an, die Wertschöpfung unserer Kunden zu steigern. So entsteht eine Win-win-Situation für beide Partner“, fügt Gerrit Merten aus der Leitung International bei Rhenus Office Systems hinzu. →



NEUES PERSONALENTWICKLUNGSPROGRAMM

Die Großkunden stehen im Mittelpunkt eines jeden Dienstleistungsunternehmens. Mit einem in diesem Jahr begonnenen Personalentwicklungsprogramm für Key-Account-Manager möchte Rhenus die Vertriebsmitarbeiter, die mit diesen Geschäften betraut sind, noch besser auf die Anforderungen und Bedürfnisse der umsatzstärksten Unternehmen aus Industrie und Handel vorbereiten. In drei großen thematischen Blöcken – Methodik, gemeinsame Arbeit an konkreten Beispielen und Strategieentwicklung – werden die Key-Account-Manager der Rhenus-Gruppe für diese Tätigkeit weiterqualifiziert.

→ Kooperation erneut bestätigt

Gelingt es Rhenus, diesen beiderseitigen Vorteil immer wieder herauszuarbeiten, dann steht auch der permanenten Erneuerung der Vertragsbindung nichts im Wege. Ein Beispiel für eine solche dauerhafte Kundenbeziehung stellt die Arbeit von Rhenus Logistics France für die französische Tochter der japanischen Unternehmensgruppe DAIKIN Industries Ltd. dar. Bereits seit 1999 wird einer der weltweit führenden Anbieter von Klimaanlageanlagen sowie energieeffizienten Wärmepumpen durch den Logistkdiensleister bei der Warenannahme, der Zwischenlagerung und der Auslieferung seiner Produkte unterstützt.

Zum Jahresbeginn 2016 hat sich Rhenus Logistics France erneut in der Ausschreibung für die Umsetzung dieser Aufgaben durchgesetzt. „Im Laufe der anderthalb Jahrzehnte währenden Partnerschaft hat Rhenus immer die richtigen Lösungen gefunden, um unsere Anforderungen zu erfüllen. Die Mitarbeiter von Rhenus sind kreativ und flexibel in ihrer Herangehensweise. Die Servicequalität überzeugt uns stets wieder aufs Neue“, sagt Dominique Dovis, Manager der Logistikabteilung von DAIKIN France. Hervé Armaganian, Contract Manager bei Rhenus Logistics France, ergänzt: „Sukzessive konnten wir in dieser langfristigen Kooperation auch unser Leistungsportfolio ausbauen. Mit dem neuen Fünfjahresvertrag kommen so zum Beispiel auch Versicherungslösungen für die transportierten Güter hinzu.“



Komplexität für Kunden verringern

Angesichts eines Supply-Chain-Managements, das aufgrund der globalisierten Waren- und Dienstleistungsströme auf den ersten Blick immer unübersichtlicher wird, ist bei den Auftraggebern der Wunsch nach einem einzigen Ansprechpartner auf Seiten der Logistik deutlicher denn je zu spüren. Dieses Gesicht zum Kunden muss den Ablauf der Services kompetent, aber einfach erklären und jederzeit für Rückfragen zur Verfügung stehen.

„Hier gilt es für unsere Vertriebsmitarbeiter, gemeinsam mit ihren Vorgesetzten bereits im Vorfeld der Kontaktaufnahme die Stärken der Rhenus-Gruppe mit ihrem sehr breit aufgestellten Netzwerk an Niederlassungen, der tiefen Branchenkenntnis und dem umfangreichen Leistungsangebot optimal darzustellen. Komplexität soll dabei mit Blick auf die vorgeschlagenen Lösungen reduziert und der Kundenerwartung Mehrwert für Projekt pointiert hervorgehoben werden“, erklärt Verena Schäfers, Leiterin des ServiceCenters Marketing und verantwortlich für die Vertriebskoordination.

„Nein“ manchmal unumgänglich

Im Zuge einer Angebotserstellung kann es auch dazu kommen, dass sich der potenzielle Auftraggeber und die jeweilige Rhenus-Einheit nicht einigen können. „Die Kalkulation dient dabei als bedeutende Entscheidungshilfe. Bei Investitionen ist sie das maßgebliche Kriterium“, schildert Oliver Fuhlhorn, beim Hafenterminalbetreiber Cuxport für die Automobillogistik zuständig.

Zum Schutz einer Unternehmenseinheit, eines Standortes und anderer Kunden gibt es dann auch einmal ein „Nein“ von Seiten der Rhenus-Verantwortlichen. „Denn langfristig ist für zwei Unternehmen eine Zusammenarbeit nur dann sinnvoll, wenn sie sich für beide Vertragspartner wirtschaftlich ausgestalten lässt“, konstatiert Frank Spiekermann exemplarisch.

Know-how des Vertriebs ausbauen

Grundsätzlich bleibt aber das kompetente Agieren in den Märkten, in denen die Kunden des Dienstleisters zu Hause sind, der zentrale Aspekt der Vertriebsschulungen bei Rhenus. Um die Vertriebsmitarbeiter für ihre Aufgaben vorzubereiten, investiert die Rhenus-Gruppe konsequent in deren Aus- und Weiterbildung – beispielsweise innerhalb des Sales-Competence-Trainings.

Dabei geht es vor allem darum, die Mitarbeiter individuell so zu qualifizieren, dass die Weiterbildung auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten ist. So gibt es innerhalb der Kompetenztrainings ein differenziertes Programm der persönlichen und fachlichen Weiterbildung – von Präsentationstechniken über Teambuilding bis hin zum einheitlichen Vertriebsverständnis. Ziel ist es, ein umfangreiches logistisches Know-how sowie Gespür für den Kunden zu entwickeln, um daraus langjährige erfolgreiche Partnerschaften zu ermöglichen.



GEBALLTE ZOLLKOMPETENZ

RHENUS GRÜNDET EUROPEAN CUSTOMS COMMITTEE

DER GRENZÜBERSCHREITENDE WARENVERKEHR IST EIN MARKENZEICHEN EUROPAS: SO WERDEN BEISPIELSWEISE AUTOBAUTEILE AUS DER EUROPÄISCHEN UNION EXPORTIERT, WÄHREND UHREN UND SCHMUCK IMPORTIERT WERDEN. DABEI IST EINE SAUBERE ZOLLABWICKLUNG DAS A UND O. IM JUNI 2015 GRÜNDETE RHENUS DAHER DAS NETZWERK „EUROPEAN CUSTOMS COMMITTEE“, KURZ ECC. SEIN ZIEL: EINE EINHEITLICHE, PANEUPÄISCHE ZOLLSTRATEGIE, DIE DIE MULTINATIONALEN KUNDENANFORDERUNGEN UND LANDESSPEZIFISCHEN VORGABEN BERÜCKSICHTIGT. THOMAS MÜLLER UND ANIKA FISCHER BERICHTEN, WAS SICH HINTER DEM NETZWERK GENAU VERBIRGT.

Die Rhenus-Gruppe ist bereits seit vielen Jahren erfolgreich im Zollgeschäft tätig. Warum haben Sie 2015 das European Customs Committee gegründet?

Müller: Bislang wurde das Thema Zoll in den jeweiligen Geschäftseinheiten meist isoliert betrachtet. Es fehlte ein länderübergreifendes, eigenständiges Produkt für einen breiteren Kundenkreis. Das ECC bündelt unsere geballte Zollkompetenz innerhalb von Rhenus. Dabei wird das vorhandene Know-how unserer Einheiten in das Netzwerk eingebracht.

Fischer: In der Vergangenheit war es so, dass sich Kundenanfragen meist auf ein einzelnes Teilnehmerland beschränkten, auch wenn unsere Kunden teilweise auch andere Zolldienstleistungen in anderen Ländern wahrnahmen. Es fehlten der Erfahrungsaustausch und die Durchgängigkeit der Lösung.

Was hat sich mit dem ECC genau geändert?

Fischer: Wir bieten über unsere Rhenus-Zollexperten ein Netzwerk, um multinationale Projekte durch das ECC koordiniert, zeitnah und effizient zu bearbeiten. Unseren Kunden bleibt ihr Ansprechpartner vor Ort erhalten, der jedoch dank der ECC-Strukturen internationale Zolldienstleistungen in allen europäischen Ländern anbieten kann. Das ECC erarbeitet Best-Practice-Lösungen nicht nur auf nationaler Basis, sondern implementiert

diese grenzüberschreitend und definiert mögliche Zollrisiken. Es vereint internationale Beratungskompetenz zu Zoll- und Steuerthemen mit juristischer Expertise. Wir betrachten das Thema Zoll damit nicht nur als Mehrwertdienstleistung, sondern vielmehr als eigenständiges Produkt. Dies kommt natürlich unseren Kunden zugute.

Welche weiteren Vorteile haben sich für Ihre Kunden ergeben?

Müller: Wir entwickeln neue gemeinsame Projekte wie zum Beispiel den sogenannten Grünen Korridor für den Warenverkehr von Deutschland nach Russland. Dafür übernehmen wir in Deutschland vorbereitende Tätigkeiten für die russische Wareneinfuhr und verknüpfen die Systeme mit dem Rhenus-Terminal an der weißrussisch-russischen Grenze. Durch unsere Vorarbeit werden sich die dortigen Abfertigungszeiten ganz erheblich zum Vorteil unserer Kunden verringern.

Was charakterisiert einen paneuropäischen Zolldienstleister?

Fischer: Wir verstehen darunter die Verbindung von internationaler Präsenz in den einzelnen Teilnehmerländern in ganz Europa, also auch über die Europäische Union hinaus, mit den entsprechenden lokalen Zollexpertisen. Kurz: Wir vereinbaren lokales Know-how mit dem globalen Netzwerk, das wir als Rhenus-Gruppe haben. →



THOMAS MÜLLER

Nach einer Ausbildung zum Speditionskaufmann und einer Weiterbildung zum Verkehrsfachwirt war Thomas Müller zunächst als Speditionsleiter tätig, bevor er 1998 zur Rhenus-Kleyling Spedition kam und dort im Verkauf und als Leiter der Betriebsstätte Freiburg arbeitete.

Seit 2002 ist der 53-Jährige Geschäftsführer der innerhalb von Rhenus auf Zollabwicklung spezialisierten ALS-Gesellschaften.



ANIKA FISCHER

Die studierte Volkswirtin mit Schwerpunkt internationale Wirtschaft kam im Juli 2010 zur Rhenus-Gruppe. Zunächst war sie als Beraterin und später Prokuristin der ALS Consulting Services sowie ab 2012 als Prokuristin von Rhenus Customs Service tätig. 2013 wurde die 31-Jährige in die Geschäftsführung von Rhenus Customs Service berufen. Innerhalb des ECC ist sie für die internationale Netzwerkbildung zuständig.

„DAS ECC BÜNDELT UNSERE GEBALLTE ZOLLKOMPETENZ INNERHALB VON RHENUS.“

→ Wie funktioniert das ganz konkret?

Müller: Als paneuropäischer Dienstleister geben wir unseren Kunden ein einheitliches Leistungsversprechen, das gleichermaßen für alle ECC-Länder gilt. Wir denken über die einzelnen Landesgrenzen hinaus und bieten den Kunden nun vermehrt auch über die Grenzen hinausgehende Rhenus-weite Zolllösungen an: von der Beratung über die Konzeption zur Umsetzung bis hin zur laufenden, effizienten Zollabwicklung.

Worauf muss dabei geachtet werden?

Müller: Wir arbeiten mit einer in den jeweiligen Ländern zertifizierten Software, die die direkte Anbindung an den Zoll ermöglicht. Es geht aber nicht nur um Technik: Das Wichtigste sind unsere Mitarbeiter. Wir verfügen über eine sehr gute Mischung aus jungen und erfahrenen Mitarbeitern, die regelmäßig in Zollthemen geschult werden, um sicherzustellen, dass sie stets auf dem neuesten Stand sind und unseren Kunden die besten Lösungen anbieten und ein einheitliches Leistungsversprechen geben können.

Fischer: Richtig. Unser Leistungsversprechen umfasst einerseits die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben, aber auch Gütesiegel wie das AEO-Zertifikat, Zollbrokerlizenzen sowie hohe unternehmensinterne Standards, die wir im ECC mit einem eigenen Verfahrensmanual zu Prozessen und Leistungen ausgearbeitet haben. Diese Richtlinien sind für jedes Land rechtsverbindlich. Wir suchen dabei immer den größten gemeinsamen Nenner unter Berücksichtigung nationaler Besonderheiten. Damit heben wir die Qualitätsstandards insgesamt an.

Sind die nationalen Voraussetzungen nicht sehr unterschiedlich?

Fischer: In der Tat sind die Zollstrukturen in den einzelnen Ländern unterschiedlich. Zum Beispiel erfolgen Kontrollen durch Zöllner in Zolllagern in Deutschland nur gelegentlich, während in der Ukraine die Türen zum Zolllager versiegelt sein müssen und die Öffnung nur in Anwesenheit eines Zöllners gestattet ist. Trotz dieser nationalen Unterschiede sind die Erfahrungswerte, die wir bei der Abwicklung insgesamt machen, aber doch sehr ähnlich.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit der ECC-Beteiligten über die Landesgrenzen hinweg?

Müller: Alle Mitglieder im ECC sind Zollspezialisten, die verantwortlich sind für verschiedene Länder. Wir definieren gemeinsam Leitlinien und legen das Vorgehen innerhalb der Rhenus-Gruppe fest. Jeder setzt dies dann in seinem Verantwortungsbereich vor Ort um. Darüber hinaus treffen wir uns regelmäßig und entwickeln, was wir unseren Kunden, die multinational tätig sind, an weiteren Dienstleistungen anbieten können.

Wie wurde das neue Zollprodukt bislang angenommen?

Fischer: Sehr gut. Wir stehen mit dem Vertrieb in den Teilnehmerländern in engem Kontakt genauso wie mit unserem internationalen Sales-Team in Holzwickede. Darüber hinaus gibt es spezielle Zollschulungen. Denn oft weiß ein Kunde überhaupt nicht, was er alles über Rhenus verzollen kann. Daher erstellen wir auch Zollbedarfsanalysen. So erfährt ein Kunde auch von besonderen Zollrisiken für einzelne Länder.

Das ECC beschränkt sich nicht nur auf EU-Staaten – auch die Schweiz ist beispielsweise ein Teilnehmerland. Welche Besonderheiten gelten dort?

Fischer: Die Schweiz ist ein starkes Zollland innerhalb von Rhenus. Denn: Keine länderübergreifende Logistikdienstleistung kann hier ohne Zoll abgewickelt werden. Dann kommen wir mit dem ECC ins Spiel, das die richtigen Leute an der richtigen Stelle zusammenbringt.

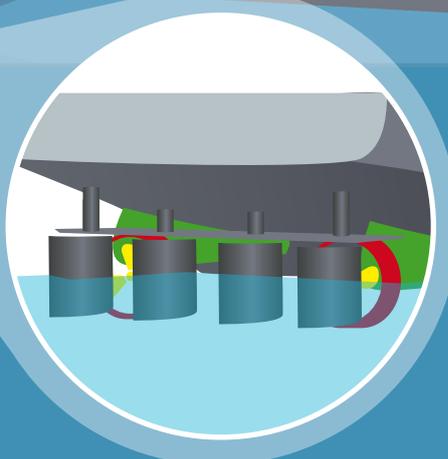
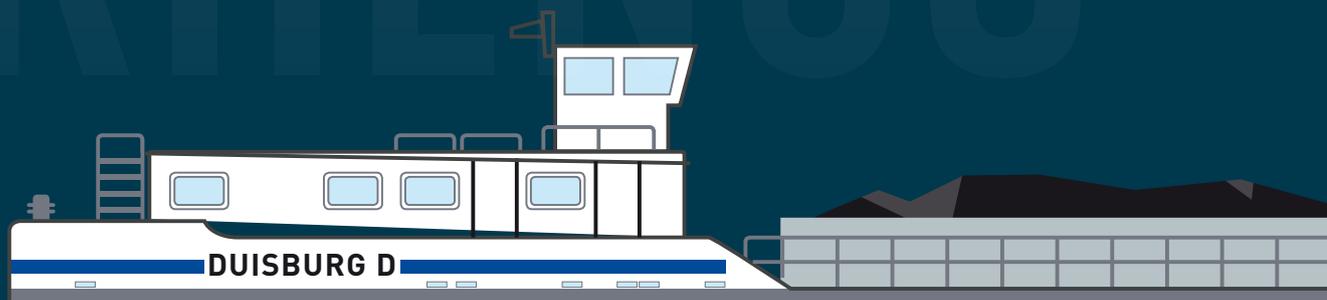
Leistungsversprechen über die Landesgrenzen hinaus: Die effiziente Rhenus-Zollabwicklung bietet Beratung im Vorfeld und spart wertvolle Zeit bei der Abfertigung am Grenzübergang



INNOVATIVER VORREITER IN DER BINNENSCHIFFFAHRT

MS „RHENUS DUISBURG“ VERSTÄRKT BINNENSCHIFFSFLOTTE VON RHENUS

VIEL WASSER FLIESST DEN RHEIN HINUNTER, BEVOR EIN NEUES BINNENSCHIFF AUS DER TAUFGEHOBEN WERDEN KANN. DENN DER BAU EINES MODERNEN MASSENGUTSCHIFFS IST KOSTSPIELIG UND KOMPLEX. UMSO GRÖßER DIE FREUDE IM AUGUST VERGANGENEN JAHRES, ALS RHENUS NACH LANGER ARBEIT DIE FERTIGSTELLUNG DES NEUEN MOTORSCHIFFS „RHENUS DUISBURG“ FEIERTE. VIEL ENERGIE, TECHNIK UND INNOVATION FLOSSEN IN DEN NEUBAU DES MASSENGUTSCHIFFS, DAS DIE NORDSEE-HÄFEN UND WESTFALEN MITEINANDER VERBINDET. MODERNSTE TECHNIK STEIGERT SEITHER DIE EFFIZIENZ DER TRANSPORTE AUF DER ROUTE.



Einmalig auf Europas Wasserstraßen:
Das MS „Rhenus Duisburg“ verfügt über
eine ergänzende Antriebstechnik mithilfe
von unter dem Schiffsheck eingebauten,
beweglichen Spoilern

Der Begriff Spoiler fällt vor allem in Zusammenhang mit dem Auto. Ein oder mehrere Anbauteile sollen die Fahrzeugumströmung verändern und im Idealfall die Aerodynamik positiv beeinflussen. Meist sind die Spoiler optisch sehr auffällig. Im Gegensatz dazu befindet sich die innovative Flex-Tunnel-Technik des MS „Rhenus Duisburg“ etwas weniger prominent unter dem Heck des Schiffs und ist im Unterschied zu den Pkw-Anbauten beweglich.

„Nichtsdestotrotz hilft der Vergleich mit dem Autospoiler beim Verständnis der Wirkungsweise“, erklärt Dr. Wolfgang Hönemann, Geschäftsführer von Rhenus PartnerShip. Diese erstmals in einem auf Europas Wasserstraßen fahrenden Binnenschiff eingebaute Ergänzung der Antriebstechnik sorgt dafür, dass die Schiffschrauben auch bei geringeren Ladungsmengen nicht in der Luft drehen. „Mit der daraus gewonnenen Effizienzsteigerung gerade in der Flachwasserfahrt lassen sich zum einen für unseren Kunden schnellere Umläufe realisieren. Zum anderen kann im Vergleich zu Massengutfrachtern ohne diese Technik bei einer identischen Geschwindigkeit einiges an Energie gespart und somit auch Kohlenstoffdioxidemissionen gesenkt werden“, so Dr. Wolfgang Hönemann weiter.

Flexibler Einsatz der Motoren

Das Motorschiff „Rhenus Duisburg“ ist aber nicht allein wegen seines hydraulisch ausfahrbaren Flex-Tunnels ein außergewöhnliches Beispiel für den technischen Fortschritt in der traditionsreichen Binnenschifffahrtsbranche. Das vom Entwicklungszentrum für Schiffstechnik und Transportsysteme in Duisburg für Rhenus entwickelte und nach Bau- und Ausstattungsmaßnahmen in Rumänien und den Niederlanden im vergangenen Sommer im Duisburger Hafen getaufte Massengutschiff verfügt über eine sogenannte Vater-Sohn-Motorisierung.

In der leeren Talfahrt zwischen dem Löschhafen im westfälischen Lünen und den Nordseehäfen in Rotterdam und Amsterdam wird das MS „Rhenus Duisburg“ von den beiden 500 PS starken Sohn-Motoren angetrieben. In der beladenen Bergfahrt, in der der Koppelverband über 7.000 Tonnen Kohle für die Versorgung eines Kraftwerks in Nordrhein-Westfalen an Bord hat, kommen hingegen die beiden leistungsstarken Vater-Motoren ins Spiel. Mit je 1.500 PS wird damit eine Geschwindigkeit von 10 bis 12 Stundenkilometern erreicht. „Durch diese flexible Wechselmöglichkeit des Antriebs für die unterschiedlichen Anforderungen können wir den Verbrauch und die Emissionen deutlich effizienter ausgestalten, als dies mit nur einem Motorentyp möglich wäre“, so Dr. Wolfgang Hönemann. →

1.500 PS

In der beladenen Bergfahrt kommen die beiden leistungsstarken Vater-Motoren mit je 1.500 PS zum Einsatz



„DURCH DIESE FLEXIBLE WECHSELMÖGLICHKEIT DES ANTRIEBS FÜR DIE UNTERSCHIEDLICHEN ANFORDERUNGEN KÖNNEN WIR DEN VERBRAUCH UND DIE EMISSIONEN DEUTLICH EFFIZIENTER AUSGESTALTEN, ALS DIES MIT NUR EINEM MOTORENTYP MÖGLICH WÄRE.“

Dr. Wolfgang Hönemann

→ **Kohlegeschäft von großer Bedeutung**

„Auf den Kundenbedarf abgestimmt ist der Neubau des MS ‚Rhenus Duisburg‘ auch in anderen Details“, erläutert Thomas Maaßen, Mitglied der Geschäftsleitung von Rhenus Port Logistics. „Aufgrund des existierenden Fahrprofils zwischen den Seehäfen an der Nordsee und Westfalen, das beispielsweise durch niedrige Brückendurchfahrtshöhen in Kanälen gekennzeichnet ist, wurde das Schiff flacher konstruiert, als wenn es zwischen Duisburg und Karlsruhe unterwegs wäre. Als Partner der großen Handelsunternehmen und der Grundstoffindustrien setzen wir unsere Investitionen in enger Abstimmung mit unseren langjährigen Kunden um.“

Ein zentraler Baustein für die Binnenschiff-fahrtsaktivitäten der Rhenus-Gruppe ist dabei das Kohlegeschäft, in dem auch das MS „Rhenus Duisburg“ für ein Energieversorgungsunternehmen eingesetzt wird. Trotz der verschiedensten Initiativen, die sich Schritt für Schritt die Abkehr von den fossilen Energieträgern zum Ziel gesetzt haben, bleibt die Kohle zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit aktuell und noch für viele Jahre ein wichtiger Bestandteil des Energiemix. „Hier entwickeln wir passgenaue Ver- und Entsorgungskonzepte für unsere Kunden“, betont Thomas Maaßen.



Die Zahlen sprechen für sich: Das 110 Meter lange und 11,45 Meter breite MS „Rhenus Duisburg“ hat einen Tiefgang von 3,20 Metern sowie eine Ladefähigkeit von 2.900 Tonnen



Flexibler Antrieb: Innovative Technik steigert die Effizienz und arbeitet emissionsoptimiert



Weitblick auf den Wasserstraßen: Modernes Innenleben der Schiffs-Steuerzentrale



URSPRUNG VON RHENUS

Der Unternehmensname Rhenus ist dem lateinischen Wort für den Rhein entlehnt. Dort sowie an Main und Neckar liegen die Wurzeln der heutigen Unternehmensgruppe. Als Rhenus Transport-Gesellschaft m.b.H. wurde das Unternehmen für das Erbringen von Schifffahrtsleistungen sowie Speditions- und Lagerservices im Jahr 1912 mit Sitz in Frankfurt/Main gegründet und entwickelte sich in einem guten Jahrhundert zum weltweit operierenden Logistikdienstleister.

Vorteile von Verkehrsträger und Rhenus-Netzwerk bündeln

Aufgrund seiner exzellenten Massenleistungsfähigkeit spielt das Binnenschiff außer beim Kohletransport, bei dem Rhenus als Marktführer in Deutschland agiert, auch bei der Beförderung von Baustoffen, Erz, Eisen und Stahl sowie Schrott, aber auch bei chemischen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen eine bedeutende Rolle. Die niedrige Umweltbelastung, die mit Blick auf die Leistungseinheit „Tonnenkilometer“ von keinem anderen Verkehrsträger unterboten wird, die geringen Beförderungskosten und die an allen Wochentagen gegebene Einsatzmöglichkeit sowie beste Statistiken in Sicherheitsfragen und bei der Termintreue sind weitere Vorteile in diesem Kontext. Knapp 80 Schiffe gehören momentan zur Unternehmensgruppe, fast viermal so viele sind durch den Einsatz von Partnern am Markt täglich unter Rhenus-Flagge unterwegs.

„Angesichts des großen Angebots an Schiffsraum ist es notwendig, die Stärken von Rhenus immer wieder deutlich zu machen. Durch das Verbinden unserer eigenen See- und Binnenhafenterminals und kleinerer Umschlagstellen an den Binnenwasserwegen sowie die Einbeziehung anderer Verkehrsträger aus der Rhenus-Welt können wir für unsere Kunden einfach

FAKTENBLATT MS „RHENUS DUISBURG“

Typ: Massengutschiff/
Koppelverband
Baujahr: 2015
Länge: 110 Meter
Breite: 11,45 Meter

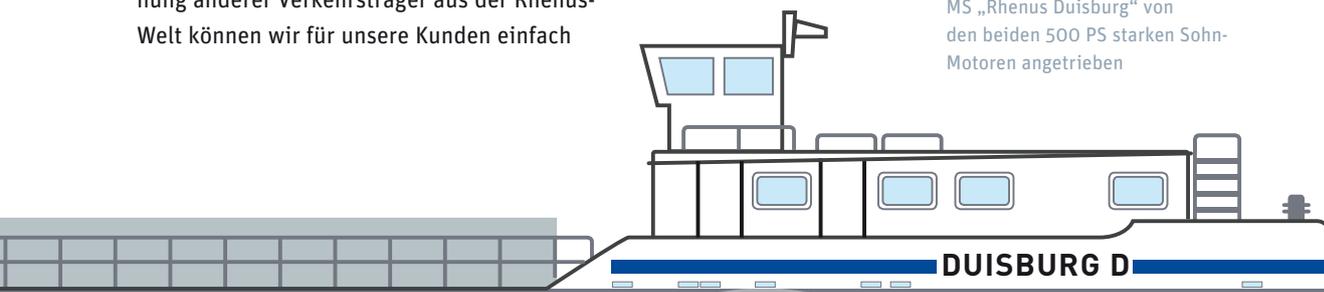
Tiefgang: 3,20 Meter
Ladefähigkeit: 2.900 Tonnen
Leistungsstärke: 2 Vater-Motoren
mit je 1.500 PS und 2 Sohn-Motoren
mit je 500 PS



und schnell komplexe Logistikketten aufbauen. Damit verknüpfen wir die Stärken des Verkehrsträgers mit dem Know-how und den Kapazitäten unserer Organisation“, formuliert es Thomas Maaßen. „Ein kontinuierliches Wachstum in den vergangenen fünfzehn Jahren, bezogen sowohl auf den Marktanteil als auch die durch Rhenus beförderten Mengen, zeigt, dass unsere Transport-services auf Europas Binnenwasserstraßen von der Industrie gut angenommen werden.“

500 PS 

In einer leeren Talfahrt wird das MS „Rhenus Duisburg“ von den beiden 500 PS starken Sohn-Motoren angetrieben



Die ergänzende Antriebstechnik sorgt dafür, dass sich die Schiffsschrauben auch bei geringeren Ladungsmengen stets im Wasser drehen

ENG VERBUNDEN

IM NETZWERK STARK

MIT DER ÜBERNAHME DER INTERSPE HAMANN GROUP HAT DIE RHENUS-GRUPPE VOR FAST ZEHN JAHREN DEN GRUNDSTEIN FÜR IHR UMFANGREICHES ROAD-NETZWERK GELEGT. WIE DIE ZUSAMMENARBEIT IM NETZWERK HEUTE AUSSIEHT UND WELCHE VORTEILE SIE BRINGT, VERRÄT TOBIAS VOLZ VON RHENUS FREIGHT NETWORK.

Herr Volz, was zeichnet das Rhenus-Freight-Netzwerk aus?

Volz: Sowohl für Rhenus als auch ihre Partner gelten an allen Standorten die gleichen hohen Standards. Dazu gehören beispielsweise die Einhaltung von Laufzeiten, die Überwachung der Sendungsverfolgung, die Bereitstellung von Abliefernachweisen innerhalb von 24 Stunden nach Zustellung sowie eine minimale Beschädigungsquote. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden die versprochenen Leistungen in gleicher Qualität erhalten.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit konkret?

Volz: Die Steuerung und Qualitätsüberwachung übernimmt das zentrale Netzwerkmanagement. Den beteiligten Standorten und Partnern liegen Manuals vor, um die Qualität und standardisierten Prozesse zu gewährleisten. Für die stetige Erweiterung ist neben dem zentralen Management auch das europäische Produktmanagement zuständig.

DAS RHENUS-FREIGHT-NETZWERK

Insgesamt bewegt das Rhenus-Freight-Netzwerk jährlich rund

5.000.000 SENDUNGEN

Das Netzwerk umfasst über

60 EIGENE STANDORTE

sowie mehr als

230 PARTNER-NIEDERLASSUNGEN IN EUROPA



Welche Anforderungen stellen Ihre Kunden an das Netzwerk?

Volz: Unsere Kunden wünschen sich transparente und zeitnahe Informationen, die wir ihnen mittels Track & Trace bereitstellen. Wichtig sind ihnen insbesondere die Einhaltung von Lieferterminen und eine hohe Abfahrtsfrequenz mit festen, kurzen Laufzeiten. Wir berücksichtigen auch spezielle Wünsche wie beispielsweise Thermolösungen für die chemische Industrie.

Was sind die Vorteile für die Kunden?

Volz: Wir bieten unseren Kunden einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort und gehen auf die individuellen Bedürfnisse ein. Durch fest vereinbarte Leistungen und Standards stellen wir die hohe Rhenus-Qualität im gesamten Netzwerk sicher – also auch bei unseren Partnern. So arbeiten wir beispielsweise in Skandinavien, Österreich und Belgien mit exklusiven Partnern, mit denen wir eng in Prozessen und Systemen verbunden sind.

Gemeinsam mit ihren Partnern unterhält Rhenus derzeit über

1.340 LINIEN

mit wöchentlich

4.500 ABFAHRTEN

LE ECHT ZEIT: ECHTZEITDATEN

UP TO DATE MIT DEM LINIENBUS

VON AUSSEN IST DER BUS EIN BUS. EIN GANZ NORMALER LINIENBUS WIE VIELE ANDERE AUCH. ABER DAS INNENLEBEN MACHT IHN ZU ETWAS BESONDEREM: ER KOMMUNIZIERT. MIT DEM FAHRER, MIT DER LEITSTELLE SOWIE MIT DEM FAHRGAST – UND DAS IN ECHTZEIT.

„Für einen Bahnreisenden oder einen Fluggast sind aktuellste Daten Standard. Aber für ein Nahverkehrsunternehmen ist das schon etwas Besonderes“, sagt Henrik Behrens, Geschäftsführer von Rhenus Veniro. „Denn selbst jetzt sind wir mit unserem System noch Vorreiter in Rheinland-Pfalz.“

Nein, die Verkehrsgesellschaften sind nicht zu langsam. Aber eine solche Umstellung, das wissen Logistikexperten nur zu gut, kostet Zeit, Geld und Nerven – und bringt zunächst nicht einen einzigen Fahrgast mehr. „Echtzeitdaten erhöhen ja nicht spürbar den Komfort“, sagt Ute Welter, Projektleiterin bei Rhenus Veniro, die zusammen mit ihrem Projektteam für die Umstellung auf das neue System verantwortlich war. Sie sind aber ein zusätzliches Kundenbindungsinstrument. Denn die Ansprüche der

Gäste sind aufgrund der bekannten technischen Möglichkeiten um sie herum höher geworden, da in vielen anderen Bereichen diese Art von Service bereits Standard ist.

Eigentlich geht es um eine ganz einfache Frage: Kommt mein Bus pünktlich oder vielleicht gar nicht? „Aber genau darin liegt die Herausforderung“, weiß Ute Welter zu berichten. Denn um diese Frage zu beantworten, muss ein ganzes Bündel von Informationen verknüpft werden. Welcher Bus ist wann wo? Wie wird er voraussichtlich in den nächsten Minuten vorankommen? „Mit unserem neuen System sind wir in der Lage, die Fahrzeuge zu orten und auch zu prognostizieren, wie der weitere Fahrtverlauf sein wird. Und diese Echtzeitdaten kann der Fahrgast über eine App jederzeit abrufen.“ →





ECHTZEITDATEN- ÜBERMITTLUNG

Der aktuelle Fahrplan stets griffbereit: Ein digitales Kommunikationssystem zwischen Fahrzeugen und Leitstelle macht es möglich und meldet Staus, Störungen oder Umleitungen – ein echter Mehrwert für Fahrgäste

DIEBSTAHLSCHUTZ

Fahrzeugklau zwecklos: In Sekundenschnelle zeichnet das GPS die Route des Busses nachvollziehbar auf und veröffentlicht die Position – sogar, wenn die Räder längst stillstehen

GPS

Koordinaten im Handumdrehen: Das integrierte GPS-System zeichnet alle Bewegungen auf und übermittelt zuverlässig den aktuellen Standort des Fahrzeugs

AKTUELLE VERKEHRSLAGE

„Kommt mein Bus pünktlich?“ oder „Wann ist der nächste Anschluss in Richtung Innenstadt?“. Mit der App des Verkehrsunternehmens erhält der Fahrgast stets eine Antwort auf seine Fragen – schnell und zuverlässig. Auch über die sozialen Medien können Informationen kommuniziert werden



→ **Ein Millionenprojekt bekommt Form**

Am Anfang stand eine Idee. Diese nannte sich „Echtzeitinitiative ÖPNV“ und wurde vom Verkehrsministerium des Landes Rheinland-Pfalz ins Leben gerufen. Ziel war es, Soll- und Ist-Daten in eine sogenannte dynamische Fahrgastinformation zu bringen, um sie später in eine elektronische Fahrplanauskunft integrieren zu können. Diese Plattform sollte Echtzeitinformationen verschiedener Verkehrsunternehmen bündeln und Anschlüsse sicherstellen, unabhängig vom Träger. Denn für den Fahrgast zählen nur die Minuten.

So reifte bei Rhenus Veniro ein Plan. „Nein, kein Fahrplan, sondern ein Lastenheft mit mehreren hundert Seiten. Oder anders ausgedrückt: Es waren über 1.200 Punkte, die in unserer europaweiten Ausschreibung gefordert wurden“, erinnert sich Ute Welter.

„MIT DER NEUEN SOFTWARE SIND WIR GEWAPPNET, EINE RADIKAL VERÄNDERTE VERKEHRSKETTE ABZUBILDEN.“

Henrik Behrens // Rhenus-Veniro-Geschäftsführer

Neun Firmen zeigten sich interessiert, drei erhielten als Punksieger die Chance zur Angebotsabgabe. Das Rennen machte schließlich ein deutscher Anbieter – die Firma IVU Traffic Technologies AG. Diese gab das wirtschaftlichste Angebot ab. „Man kann auch sagen, die IVU überzeugte nach Punkten“, fügte Ute Welter schmunzelnd mit Blick auf den langen Bewerbungskatalog hinzu.

Ein Jahr dauerte es dann, bevor das mandantenfähige ITCS-System in Betrieb gehen konnte. „ITCS ist die Abkürzung für Intermodal Transport Control System oder schlicht für ein rechnergestütztes Betriebsleitsystem. Es organisiert die gesamte Kommunikation zwischen Fahrzeugen und Leitstelle – egal ob Sprache oder Datenaustausch.“ Heute ist dieses spezielle System das Rückgrat für vier Verkehrsunternehmen der Region Südwest mit einer Flotte von mehr als 250 Nahverkehrsbussen.“

Der Bordcomputer als Diebstahlschutz

Verspätungen oder Abweichungen aufzuspüren, das gehört zum Tagesgeschäft des ITCS. Auch den aktuellen Standort zu senden, ist für das mit GPS ausgestattete System ein Kinderspiel. Wie hilfreich dies abseits der täglichen Routine sein kann, macht Ute Welter an einem ungewöhnlichen Fall deutlich: „Eines Morgens berichtete ein Fahrer, dass ein Bus von einem Abstellplatz gestohlen worden sei. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir die Route des Fahrzeugs anhand der Aufzeichnungen nachvollziehen, den Bus in einem abgelegenen Waldstück orten und der Polizei die Koordinaten nennen. Für die Beamten war diese Art von Hilfestellung auch etwas Neues bei ihren Ermittlungen.“ Wenige Wochen später konnten die Diebe gefasst werden.



Wenn sich so etwas herumspricht, weiß Ute Welter, ist das auch ein guter Diebstahlschutz. Aber viel wichtiger ist für die Projektmanagerin, auf die anderen Vorteile des Systems für Rhenus Veniro und die Fahrgäste zu verweisen. „Früher musste der Busfahrer beispielsweise hunderte von Zahlen, Strecken und Haltestellen im Kopf haben, um das richtige Ticket ausstellen zu können. Heute genügen dafür zwei, drei Berührungen auf dem Touchscreen. Das hilft nicht nur dem Busfahrer, sondern letztlich auch dem Kunden, Zeit zu sparen. Und noch eines: Bei Zwischenfällen auf der Strecke kann die Leitstelle heute rechtzeitig Bescheid geben, um beispielsweise einen Unfall gleich zu umfahren.“

Für die Zukunft gerüstet

Digital ist richtig, digital ist gut. Denn wenn durch Staus, Störungen oder das Wetter der Fahrplan aus dem Takt gerät, dann erwartet der Kunde gerade in Zeiten des ungehinderten Datenzugangs, dass er alles Wichtige sofort erfährt. „Echtzeitdaten sind da ein große Hilfe“, betont Ute Welter. „Schließlich hat der Fahrgast in der Regel kein Problem damit, wenn der Bus fünf Minuten später kommt. Aber wissen will er es. Und wenn wir heute diese Information dem Fahrgast nicht bereitstellen, dann verlieren wir ihn auf längere Sicht vielleicht sogar.“

Auch die Neuen Medien hat Rhenus Veniro im Blick. „Gerade im Schülerverkehr sind die Social-Media-Kanäle nicht zu unterschätzen. Hier haben wir die einmalige Gelegenheit, den Vorteil von Echtzeitdaten voll auszuspielen und alle wesentlichen Änderungen sofort zu kommunizieren“, erläutert Ute Welter. Deshalb wird dieser Bereich, an den am Anfang des ITCS-Projektes noch gar nicht gedacht war, 2016 mit Hochdruck angepackt. Immerhin können von diesem Service sogar Kreis- und Stadtverwaltungen profitieren und ihre Bürgernähe unter Beweis stellen.

Und noch ein Thema spielte in diesem Kontext eine Rolle – und zwar der demografische Wandel. Aber was hat der mit einem rechnergestützten Betriebsleitsystem zu tun? „Auf den ersten Blick vielleicht nichts, auf den zweiten aber sehr viel“, sagt die Projektleiterin. Denn mit der Änderung der Bevölkerungsstruktur auf dem Lande wird es dort Linienverbindungen im heutigen Umfang künftig nicht mehr geben, weil der Fahrer dort manchmal alleine in seinem großen Bus sitzt. „Der Schlüsselbegriff heißt hier bedarfsgesteuerte Verkehre. Denn in ballungsschwachen Räumen werden wir in einigen Jahren nur noch auf Nachfrage fahren. Das ist kostengünstiger für alle Beteiligten und schont die Umwelt.“



Einfacher und zuverlässiger Datenaustausch in Sekundenschnelle: Mit wenigen Klicks auf dem Touchscreen erhält der Busfahrer Informationen zu Anschlüssen oder Verzögerungen und kann den jeweiligen Fahrschein ausstellen. Das bringt neuen Komfort und spart Zeit beim Einsteigen

„Mit der neuen Software sind wir gewappnet, eine radikal veränderte Verkehrskette abzubilden. Mit kleineren Fahrzeugen wäre im Übrigen nicht nur eine Verbindung wie bisher von Haltestelle zu Haltestelle möglich, sondern ein Verkehr von Haustür zu Haustür“, schwärmt Rhenus-Veniro-Geschäftsführer Henrik Behrens. Das mag heute noch wie Zukunftsmusik klingen. Aber wichtig ist die grundsätzliche Weichenstellung. Und die lautet: „Rhenus Veniro ist für die Zukunft gerüstet.“



GESUND WACHSEN

**NIEDERLASSUNG IN RODGAU ERWEITERT KAPAZITÄTEN VON RHENUS PHARMA
DER PHARMALOGISTIKMARKT IST EINE WACHSTUMSCHANCE FÜR RHENUS.
MIT LÜCKENLOSEM QUALITÄTSMANAGEMENT UND INVESTITIONEN IN DIE
STANDORTE WAPPNET SICH DER DIENSTLEISTER FÜR DIE ZUKUNFT.**

Aufgrund des Fortschritts, den Medizin und pharmazeutische Industrie in den vergangenen Jahren erreichen konnten, erhöhen sich auch die logistischen Anforderungen. Dies gilt beispielsweise bei temperaturregeführten Lager- und Transportprozessen. So überrascht

es nicht, dass das amerikanische Forschungsinstitut IMARC in einer Studie zu den weltweiten Marktzahlen bei der Kühllogistik im Pharmabereich bis zum Jahr 2020 einen Anstieg von bisher 8,5 Milliarden auf 13,4 Milliarden US-Dollar prognostiziert.



Auf
13,4 MILLIARDEN US-DOLLAR

steigt laut einer Studie zu den weltweiten Marktzahlen die Kühllogistik im Pharmabereich bis zum Jahr 2020 (prognostiziert)



IATA-ZERTIFIZIERUNG FÜR CARGOLOGIC

Viele Arzneimittel werden aus Zeitgründen auch mit dem Flugzeug transportiert und zuvor an Flughäfen zwischengelagert. So auch von Cargologic, dem führenden Schweizer Anbieter für Luftfrachtabfertigung, am Airport in Zürich. „Im vergangenen Jahr erhielten wir von der IATA, der International Air Transport Association, die Zertifizierung Center of Excellence for Independent Validators. Sie dokumentiert das hohe Qualitätsversprechen, das wir unseren Kunden geben können“, so Marco Gredig, Geschäftsführer der Rhenus-Tochter Cargologic. Glyn Hughes, Global Head of Cargo bei IATA, ergänzt: „Wir freuen uns, mit Cargologic bei der Umsetzung dieses Prozesses einen führenden Partner in der Schweiz an unserer Seite zu haben.“

Aber nicht nur deshalb ändern sich die Voraussetzungen auf dem Pharmamarkt und der auf ihm erbrachten Logistikdienstleistungen. Die gerade in Nordamerika und Westeuropa älter werdende Gesellschaft verändert die gesamte Health-Care-Branche ebenso wie die vollständig globalisierten Warenströme bei Wirkstoffen

und Fertigarzneimitteln. Genauso erneuern sich die von den national und international zuständigen Behörden aufgestellten Richtlinien, die nicht nur die Hersteller, sondern auch die Logistikdienstleister beachten müssen, regelmäßig. →

Bei Lager- und Transportprozessen von Arzneimitteln müssen Temperaturvorgaben stets genau eingehalten werden. Dies stellt besondere Anforderungen an Fahrzeuge, Verpackung und Lager

KÜHLUNG



Zu den strengen Qualitätssicherungsanforderungen innerhalb der Kühllogistik im Pharmabereich gehört auch die durchgängige Überwachung der gesamten Wertschöpfungskette vom Hersteller über den Großhändler bis hin zum Kunden

MONITORING



Um einen schnellen Transport von A nach B zu gewährleisten, werden Medikamente und pharmazeutische Rohstoffe auch mit dem Flugzeug transportiert und an Flughäfen zwischengelagert

ZEIT



**„ANGESICHTS DER INTERNATIONALEN
AUFSTELLUNG DER RHENUS-GRUPPE, DIE WIR AUCH IN
UNSERER GESCHÄFTSEINHEIT PHARMA FORCIEREN, SIND
WIR IN VIELEN LÄNDERN ALS PARTNER DER PHARMA-
ZEUTISCHEN INDUSTRIE TÄTIG.“**

Hans Tamaschke, Geschäftsleitung Rhenus Pharma

→ **Internationaler Fokus ausgebaut**

„Angesichts der internationalen Aufstellung der Rhenus-Gruppe, die wir auch in unserer Geschäftseinheit Pharma forcieren, sind wir in vielen Ländern als Partner der pharmazeutischen Industrie tätig“, sagt Hans Tamaschke, Mitglied der Geschäftsleitung Rhenus Pharma. So verfügt die Rhenus-Gruppe neben den zuletzt hinzugekommenen Aktivitäten in der Schweiz und Spanien insbesondere in den Niederlanden und Frankreich über moderne Logistikzentren für die Bedürfnisse ihrer Kunden.

In diesen Niederlassungen wurde analog zu Deutschland das im Jahr 2010 initiierte unternehmensweite Qualitätssicherungssystem zur Sicherstellung der internationalen Branchenstandards der Guten Arbeitspraxis (GxP) etabliert und auf die jeweils geltenden Vorschriften angepasst. „So können wir unseren multinational organisierten Auftraggebern auch lokal stets als Ansprechpartner auf Augenhöhe begegnen“, so Hans Tamaschke weiter.

Berlin als Ursprung

Seinen Ausgang nahm das Engagement der Rhenus-Gruppe, die in Deutschland zu den führenden Anbietern von logistischen Lösungen für den Pharmabereich zählt, in den 1990er Jahren im

Norden Berlins. Am Rand der deutschen Hauptstadt entwickelte das Unternehmen Services, die den Pharmafirmen branchenfremde Aufgaben abnahmen und so deren Konzentration auf ihre Kernkompetenzen ermöglichten. Kontinuierlich arbeiteten die Verantwortlichen und die für diese sensiblen Aufgaben permanent geschulten Mitarbeiter an der Verbesserung des Dienstleistungsangebots.

Heute verfügt die Geschäftseinheit Pharma, die allein in Deutschland ein Dutzend Standorte betreibt, über eine Herstellerlaubnis im Bereich der Sekundärverpackungen sowie eine pharmazeutische Großhandelserlaubnis für die Bundesrepublik.

Dass die Geschäfte auch am historischen Ursprungsort der Rhenus-Pharmaaktivitäten gut laufen, zeigen die in der Niederlassung Berlin (Nord) geplanten und zum Teil schon begonnenen Umbau- und Erweiterungsmaßnahmen. „Eine neue Halle mit 13.000 Quadratmetern Lagerfläche kommt zum Jahreswechsel 2016/17 hinzu. Hier werden wir neben Kühlflächen auch weitere moderne Herstellungsräume einbauen“, benennt Christiane Schütz, Geschäftsführerin von Rhenus Pharma Service, wichtige Eckdaten des Ausbauprojektes.

HEALTH-CARE-LOGISTIK IN DEN NIEDERLANDEN

In den Niederlanden ist Rhenus mit drei großen Standorten für Health-Care-Aktivitäten vertreten.

In Tilburg und in Eindhoven organisieren die Mitarbeiter auf insgesamt 40.000 Quadratmetern für renommierte internationale Unternehmen Logistikservices entlang der gesamten Health-Care-Supply-Chain. Außerdem betreut Rhenus ein On-site-Lager in Eindhoven für einen bekannten niederländischen Hersteller von Health-Tech-Equipment. Die Lagermöglichkeiten sind nach ISO 13485 zertifiziert und an die Vorgaben der US-Behörde FDA (Food and Drug Administration) angelehnt.

„Dies ist aufgrund der wichtigen Rolle, die die Niederlande mit ihrem Luftfrachtdrehkreuz Schiphol im interkontinentalen Handel spielen, von besonderer Bedeutung“, erklärt Jef van Hout, Business Development Director bei Rhenus Contract Logistics in Tilburg.



Neuer Rhenus-Standort im hessischen Rodgau: Die Niederlassung erfüllt die strikten Anforderungen des Betäubungsmittelgesetzes zur Lagerung von Wirkstoffen und Arzneimitteln

Zu den Kunden des Standortes, die bei der Kostenstruktur von der Multi-User-Konzeption und den langjährigen Erfahrungen profitieren, zählt unter anderen das aus Greifswald stammende Unternehmen RIEMSER Pharma. Rohstoffe, Packmittel und Fertig- arzneimittel lagern nach den Vorgaben der Guten Herstellungs- praxis (Good Manufacturing Practice) im Logistikzentrum. Dabei wird durch aktive Kühlung und ständiges Monitoring gewährleis- tet, dass die Einhaltung der Temperaturvorgaben sichergestellt bleibt. Darüber hinaus übernimmt Rhenus Pharma den Versand von Werbematerial und Arzneimittelmustern an Ärzte, Apothe- ken und Außendienstmitarbeiter.

Neuer Standort in der Rhein-Main-Region

Für die wachsenden Aktivitäten wird die Rhenus-Gruppe in diesem Sommer einen neuen Pharmastandort im Herzen Deutschlands eröffnen. Bereits im Frühjahr wurde das sogenann- te Roll-out-Management, also die Etablierung und Prüfung aller Arbeitsprozesse und Qualitätsstandards, in Rodgau absolviert. Angesiedelt wurde die Niederlassung in der hessischen Gemein- de aufgrund ihrer verkehrsgünstigen Lage zum Pharmacluster der Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main.



Lagerkapazität: Die Fläche von 23.000 Quadratmetern kann bei Bedarf fast verdoppelt werden

Die Lagerfläche für Pharmaprodukte von zunächst 23.000 Quadratmetern kann bei Bedarf auf 42.000 Quadratmeter ver- größert werden. „Mit dem neuen Pharmalager und mit unserer Produktpalette erweitern wir unsere bisherigen Kapazitäten für eine sichere und im Sinne des Kunden effiziente Pharmalogis- tik nachhaltig“, betont Christiane Schütz. „Selbst die strikten Anforderungen des Betäubungsmittelgesetzes zur Lagerung von Wirkstoffen und Arzneimitteln können wir in Rodgau erfüllen.“

SICHER ORGANISIERT, NACHHALTIG UMGESETZT

RHENUS ALS DIENSTLEISTER EINES GROSSEN MEDIENHAUSES GEFORDERT DIE RHENUS-GRUPPE BAUT IHRE GUTE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM DEUTSCHEN SPARKASSENVERLAG (DSV) DURCH PROZESSVERBESSERUNGEN UND WEITERE GESCHÄFTSFELDER KONTINUIERLICH AUS. NEBEN DER ORDNUNGSGEMÄSSEN AKTEN- UND DATENTRÄGERVERNICHTUNG HAT DIE RHENUS-GRUPPE NAHEZU DAS GESAMTE WERTSTOFFMANAGEMENT FÜR DEN DSV ÜBERNOMMEN. GEMEINSAMES ZIEL IST ES, IM SINNE DES UMWELT- UND KLIMASCHUTZES ZU AGIEREN UND ALLE WERTSTOFFE NACHHALTIG IN DEN KREISLAUF ZURÜCKZUFÜHREN.

Gewachsene Zusammenarbeit:
Seit Beginn der neunziger Jahre kümmert sich die Rhenus-Gruppe beim DSV um die sichere Vernichtung von Akten und Datenträgern. Aus zu Beginn zehn sind bis heute

50 Behälter

geworden, hinzu kommt das gesamte Wertstoffmanagement von der getrennten Erfassung bis zum Recycling



NACHHALTIG HANDELN

Gute Ökobilanzen und damit die Übernahme von Verantwortung für die Umwelt sowie zukünftige Generationen werden für viele Firmen immer wichtiger. Innerhalb der RETHMANN-Unternehmensgruppe wurde die Wichtigkeit des Themas Nachhaltigkeit schon früh erkannt und in nachprüfbarere Formen gegossen. Das gemeinsam mit einem Institut entwickelte Nachhaltigkeitszertifikat, das die Inhalte der DIN-Norm EN ISO 14040 aufnimmt, zertifiziert erstmalig eine kundenindividuelle Recyclingbilanz. So werden Klimaschutz und Ressourcenschonung nachweisbar und Handlungsmöglichkeiten für weitere Verbesserungen aufgezeigt.



Der Deutsche Sparkassenverlag hat sich zu nachhaltigem Wirtschaften verpflichtet und setzt hierbei auf die Erfahrung und das Know-how der Rhenus-Gruppe beim Umgang mit und der Verwertung von Wertstoffen. Seit Beginn der 1990er Jahre ist die vertrauensvolle Partnerschaft stetig gewachsen. Zählte zu Beginn noch die Sammlung von „Abfällen zur Verwertung“ zu den Hauptaufgaben von Rhenus, deckt diese nahezu das gesamte Wertstoffmanagement – von der getrennten Erfassung bis zum Recycling – ab.

„Dass wir uns innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe bei Themen wie Ressourcenschonung und Umweltschutz sehr engagieren, basiert auch auf der langjährigen und engen Zusammenarbeit mit Rhenus“, resümiert Wilhelm Gans, Mitglied der Geschäftsführung der DSV-Gruppe. „Zusätzlich vertrauen wir auf Rhenus auch bei anderen Aufgaben. Zum Beispiel werden die Auslagerung von Archivmaterial sowie seit 2006 das komplette Warehousing und der Versand von Werbemitteln und Druckstücken mit einem hohen Lieferservicegrad von Rhenus abgewickelt.“

Komplexe Anforderungen vielfältiger Aufgabenstellungen

Die Rhenus-Gruppe setzt die mit dem DSV vereinbarten Vertragsinhalte konsequent um und übernimmt des Weiteren die Koordination der verschiedenen spezialisierten Dienstleister. Dies geschieht beispielsweise durch eine enge Zusammenarbeit mit den Schwesterunternehmen REMONDIS im Bereich der Entsorgung und Kreislaufwirtschaft und SARIA im Segment der Speiseresteverwertung.

„Gestartet sind wir beim Deutschen Sparkassenverlag vor einem Vierteljahrhundert mit zehn Behältern für die sichere Vernichtung von Akten und Datenträgern. Heute sind es bereits 50 Behälter und wir übernehmen das gesamte Wertstoffmanagement“, berichtet Patrick Lenz, Vertriebsleiter von Rhenus Data Office, über die positive Geschäftsentwicklung. „Auch in Zukunft möchten wir den DSV mit nachhaltigen und sicheren Lösungen in allen diesen Fragen unterstützen.“

Vorbildlich in Klimaschutz und Ressourcenschonung: Die Rhenus-Gruppe bietet nachhaltige und sichere Lösungen für das gesamte Wertstoffmanagement



ZENTRALER DIENSTLEISTER

Der Deutsche Sparkassenverlag bildet gemeinsam mit seinen Tochter- und Beteiligungsunternehmen die DSV-Gruppe. Mit rund 2.200 Beschäftigten gehört die DSV-Gruppe zu den großen Medienhäusern in Deutschland. Als zentraler Dienstleister für die Sparkassen-Finanzgruppe liefert der DSV unter anderem medialen Inhalt in analoger und digitaler Form.

VENEDIG DES NORDENS

GRACHTENSTADT AMSTERDAM

ES GIBT WOHL KEIN BESSERES TRANSPORTMITTEL ALS DAS FAHRRAD, UM AMSTERDAM, DIE STADT AN DER MÜNDUNG VON AMSTEL UND IJ INS IJSSELMEEER, ZU ERKUNDEN. DAS NETZ VON FAHRRADWEGEN ZIEHT SICH QUER DURCH DIE HAUPTSTADT, ENTLANG DER MALERISCHEN GRACHTEN, HIPPEN COFFEE-SHOPS UND TRADITIONSREICHEN KAUFMANNSHÄUSER.

Wer nach Amsterdam, seit 1983 wieder Hauptstadt des Königreichs der Niederlande, reist, findet eine Stadt vor, die den Charme einer Kleinstadt und die Vielfältigkeit einer lebensfrohen Metropole vereint: eine Stadt mit mehr Brücken als Venedig, mitunter schiefen, aber prächtigen Giebelhäusern, romantischen Grachten und engen Gassen. Nicht umsonst ist die Stadt in der Provinz Nordholland alljährlich

Anziehungspunkt für Millionen Touristen und eine der meistbesuchten Städte Europas.

Geschichtsinteressierte Besucher und Kulturliebhaber kommen in der Nationalen Kunstgalerie, im Rijksmuseum, der FOAM, dem Anne-Frank-Haus oder dem Van-Gogh-Museum auf ihre Kosten. Wahrzeichen und UNESCO-Welterbe ist der Grachtengürtel. Er wurde vor mehr als 400 Jahren angelegt. Um Platz für die vielen Einwanderer zu schaffen und den Handel anzukurbeln, beschloss man, die Stadt zu vergrößern. So wurden innerhalb von 80 Jahren vier große Kanäle kreisförmig um den alten Stadtkern angelegt: Singel, Herengracht, Keizersgracht und Prinsengracht. →



NIEDERLASSUNGEN

Durch verschiedene Zukäufe und aus den Geschäftseinheiten heraus konnte Rhenus in den Niederlanden stark wachsen. Im Großraum Amsterdam ist der Logistikspezialist mit sechs Niederlassungen mit Schwerpunkt Luft- und Seefracht, aber auch im Straßengüterverkehr vertreten und verfügt über insgesamt rund 19.000 Quadratmeter Lagerfläche

1,6 MILLIONEN TONNEN

Mit über 1,6 Millionen Tonnen Fracht, die pro Jahr verladen werden, ist der internationale Flughafen Amsterdam Schiphol der drittgrößte Frachtflughafen in Europa



→ Auf Holz gebaut

Noch heute ist die Umgebung eine begehrte Wohnanlage und zieht zahlreiche Touristen an. Die Grachten lassen sich übrigens nicht nur mit Wasser- und Tretbooten befahren, sondern sind mittlerweile auch das Revier der Stehpaddler. Von ihren Wohnungen und Häusern aus können rund 40 Prozent der Amsterdamer einen Kanal sehen. Doch war die Konstruktion der Wohnhäuser alles andere als einfach: Da die Stadt unterhalb des Meeresspiegels liegt, sind die Häuser auf Sand gebaut und stehen auf Holzpfehlern – in der gesamten Stadt sind das rund fünf Millionen.

Viele der Häuser und ihre Giebelvariationen sind echte Sehenswürdigkeiten, die an der Vorderfront sehr schmal, dafür aber lang sind und oftmals schief stehen.

Denn da die Grachten von jeher ein Haupttransportweg für Güter und Menschen waren, wurden die Steuern für ein Gebäude nach seiner Breite am Kanal bemessen. Aufgrund der engen Treppenhäuser mussten schwere und sperrige Gegenstände durch die Fenster ins Haus befördert werden. Daher befinden sich an den Giebeln vieler historischer Gebäude vorstehende Balken, an denen sich Flaschenzüge anbringen lassen.

Eine Vielzahl von niederländischen und internationalen Unternehmen hat ihre (Europa-) Zentrale in Amsterdam – von der Heineken Brauerei über den Elektronikkonzern Philips bis hin zu Großbanken wie ABN AMRO und Rabobank sowie Computerfirmen wie Cisco Systems. Wirtschaftlich befinden sich die Niederlande auf gutem Weg. Seit 2014 wächst die Wirtschaft wieder. Die Exporte steigen und der Binnenmarkt hat sich erholt.



Rhenus größter Luftfrachtpediteur

Nach Rotterdam, dem größten europäischen Frachthafen, ist der Hafen von Amsterdam der zweitgrößte der Niederlande und über den Nordseekanal befahrbar. Mit dem europäischen Hinterland ist die Metropole über den Amsterdam-Rhein-Kanal verbunden. „Wir haben von hier aus eine exzellente Ausgangsposition zur Belieferung der Offshore-Industrie und Ersatzteillogistik für die Schifffahrt“, berichtet Frank Roderkerk, Geschäftsführer Rhenus Air & Ocean. Darüber hinaus spielen für Rhenus in Amsterdam Stückgutverkehre, Lebensmittel- und Tiertransporte, Fashionlogistik und humanitäre Logistik eine wichtige Rolle.

In nur 20 Minuten fährt man mit der Bahn vom Hauptbahnhof zum südwestlich der Stadt gelegenen internationalen Flughafen Amsterdam Schiphol, dem größten Airport des Landes. Mit über 1,6 Millionen Tonnen Fracht, die pro Jahr verladen werden, ist er der drittgrößte Frachtflughafen in Europa und Drehkreuz der größten niederländischen Fluggesellschaft KLM.

Die Rhenus-Gruppe ist in den Niederlanden der führende Luftfrachtpediteur und nutzt ihren Standort am Flughafen Schiphol als Luftfrachthub für Europa. Auch temperaturgeführte Waren wie Pharmaprodukte werden hier gelagert, das Zolllager ist 7.200 Quadratmeter groß. „Die Lage des Flughafens bietet uns eine optimale Anbindung. Innerhalb einer Stunde gelangen wir zum Hafen Rotterdam, in nur zehn Minuten erreichen wir das weltweit größte Handelszentrum für Blumen“, so Peter Pasman, COO Air Freight Europe.

Musik liegt in der Luft: Das bunte Amsterdam bietet musikalisch für jeden Geschmack etwas – von traditioneller Live-Musik bis hin zu trendigen Clubsounds



SEHENSWERT

Amsterdam zeichnet sich durch seine vielen Bücher-, Floh- und Antiquitätenmärkte aus. Tipp: Der kleine, wunderschöne Noordermarkt im Künstlerviertel Jordaan ist samstags ein Biomarkt und montags ein Flohmarkt mit vielen Ständen voll Feinkost, Vintage-Mode und Trödel.



ESSEN UND TRINKEN

Amsterdam ist eine multikulturelle Stadt mit Einwohnern aus der ganzen Welt, die ihre eigene Küche mitgebracht haben: Ob asiatisch oder afrikanisch, organisch oder vegan – hier findet sich für jeden Geschmack und Geldbeutel etwas Passendes. Tipp: Probieren Sie die Restaurants MR PORTER und The Duchess im jüngst eröffneten Hotel W Amsterdam im Herzen der Stadt.



ABENDPROGRAMM

Besucher finden in jedem Viertel der Stadt urige Kneipen und coole Clubs – von der trendigen Hipster über die angesagte Cocktailbar bis hin zur Kneipe mit Lokalkolorit, in denen Künstler holländisches Liedgut zum Besten geben. Tipp: In der Innenstadt reiht sich Club an Club. Der Supperclub ist erst kürzlich in eine neue Location umgezogen und vereint Tanzbereich, Restaurant, Cocktail- sowie Bierbar – natürlich mit Bier lokaler Brauereien.



EINKAUFEN

Amsterdam präsentiert sich bunt, jung und modisch. Und: Die meisten Amsterdamer Geschäfte haben auch sonntags geöffnet. Dem Shoppingvergnügen steht also nichts im Wege. Tipp: Viele Boutiquen und Vintage-Shops finden Sie im Grachtengürtel, zum Beispiel in der Utrechtsestraat, nahe dem Neun-Straßen-Viertel. Kosmopolitisch und luxuriös geht es in der P.C. Hoofstraat zu, einer der teuersten Einkaufsstraßen der niederländischen Metropole.

IMPRESSIONEN



RHENUS AUF DEM BVL-KONGRESS IN BERLIN
Oktober 2015



KICK-OFF-MEETING IN HOLZWICKEDE FÜR DAS
INTERNATIONALE PROJEKTTEAM „AIR & OCEAN“
Oktober 2015





FOTOSHOOTING
RHENUS MIDGARD
HAMBURG

24. und 25.
November 2015



↓ FOTOSHOOTING
RHENUS FREIGHT
UNNA

27. November
2015



Rhenus SE & Co. KG
Rhenus-Platz 1
59439 Holzwickede
Deutschland

Telefon: +49 2301 29-0
E-Mail: info@de.rhenus.com

www.rhenus.com