



Rhenus SE & Co. KG
Rhenus-Platz 1
59439 Holzwickede
Alemania
Teléfono +49 2301 29-0

info@de.rhenus.com
www.rhenus.com

ES-60-0118-0518

01/18



LOGISTICS PEOPLE

LA REVISTA CORPORATIVA DEL GRUPO RHENUS



SOLUCIONES ENFOCADAS AL CLIENTE
ORIENTACIÓN A LOS EMPLEADOS
EMPRESARIAL
INTEGRIDAD
CONTINUIDAD

- 03 Editorial
- 04-05 Rhenus en breve
- 06-09 Tema de portada – Los cinco valores Rhenus**
- 10-13 Entrevista – Rhevo despierta el espíritu innovador
- 14-17 En detalle – Desde coches hasta parques eólicos marinos
- 18-19 Reportaje – El oro negro del mar
- 20-21 El sector – Cuando el futuro es el día a día: mi colega el robot
- 22-25 Metrópolis – De «Cottonopolis» a ciudad modélica
- 26-27 Grupo RETHMANN – Reinhard Lohmann abandona el Grupo
- 28 Grupo RETHMANN – Norbert Rethmann, premiado por la asociación polaca de empresarios
- 29 Impresiones y aviso legal

VALIOSOS.

Los valores Rhenus pueden sentirse no solo en la colaboración diaria en el seno de la empresa, sino también en el diseño de esta edición de Logistics People. La cubierta y la contracubierta se han tratado parcialmente con un barniz de relieve transparente que les aporta un tacto de gran calidad.

¡Vuelva a tocar la revista!

Apreciados lectores y lectoras:

Toda empresa, independientemente de que cuente con una larga tradición o sea una empresa emergente, se ocupa al menos una vez de las cuestiones más fundamentales: «¿Qué nos caracteriza? ¿Quiénes somos? ¿Qué representamos?».

A principios de la década de 1980, mi padre formuló por primera vez los valores corporativos del Grupo Rethmann:

«El cliente está en el centro, nos ocupamos de forma responsable de las personas que trabajan para nosotros. Somos respetuosos con el medio ambiente y preservamos los recursos. Al obtener un beneficio exigente del capital invertido sentamos las bases para que sigan confiando en nosotros.»

Ante estas afirmaciones está todo dicho. En nuestra empresa Rhenus, en constante crecimiento y transformación, comenzamos en enero de 2017 una campaña encaminada a reformular nuestros valores adaptándolos a los nuevos tiempos, para después consolidarlos en toda la empresa.

El punto de partida fueron nuestros empleados más jóvenes. A ellos les preguntamos: ¿Cuál creéis que es el objetivo, qué valores vivís vosotros mismos y qué valores queréis ver como ejemplo? Y sobre todo: ¿Qué experimentáis hoy en nuestra empresa? Para mi gran alegría, el resultado confirmó una vez más lo que mi padre ya definió en su momento para nuestra empresa familiar.

No obstante, en última instancia no importa lo que está escrito, sino lo que se vive a diario en nuestra empresa. Queremos que cada uno de nuestros 28.000 empleados y empleadas interioricen los valores Rhenus junto con nosotros. Porque nuestros

valores no son algo que se pone por la mañana y se quita por la tarde. Para que se vivan y se apliquen sistemáticamente, deben ser parte integrante de nuestra vida, tanto en lo profesional como en lo personal. Para lograr esto, involucramos activamente a nuestros empleados y empleadas en la comunicación de los valores Rhenus mediante un concepto de workshop concebido especialmente para este fin.



Al fin y al cabo, los valores comunes nos unen a nuestra Rhenus única siguiendo nuestro lema: Together with Passion. Nos ayudan a mejorar cada día en el servicio a nuestros clientes, a colaborar más estrechamente, a apoyar a nuestros clientes en su cadena de suministro con mayor responsabilidad y siempre pensando en ellos. Este objetivo lo perseguimos día tras día en nuestra empresa: centrados en el cliente, orientados al empleado, con espíritu empresarial, integridad y continuidad.

En esta edición de Logistics People podrá saber más acerca de cómo se desarrollaron nuestros valores Rhenus. Espero que disfrute con la lectura.

Un cordial saludo,

Klemens Rethmann
Director General

RHENUS EN BREVE

1 Próxima parada: Rhevo

Visita importante en la Central Rhenus de Holzwickede. En agosto de 2017, el Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Ministro de Economía de la región de Renania del Norte-Westfalia, se informó acerca de los proyectos galardonados en el concurso de innovación Rhevo. Cuatro equipos de empleados de Rhenus presentaron, entre otras cosas, un sistema automático de detección para predecir el comportamiento del cliente y una plataforma web de intermediación para la contratación de servicios logísticos destinada a empresas pequeñas y medianas.

2 Nuevo centro logístico en el Báltico

Una ceremonia solemne de inauguración fue el pistoletazo de salida del nuevo centro logístico Rhenus Svoris en la capital lituana de Vilna. La nueva terminal ocupa una superficie de más de 12.000 m² y otros 2.000 m² de oficinas. La rama para Europa Oriental del Grupo Rhenus ofrece servicios nacionales e internacionales de transporte y almacenamiento para Europa, Ucrania y los estados no comunitarios.

3 Soluciones integrales para el cliente en Roma

Ese mismo mes, Rhenus Logistics Italia inauguró un almacén logístico de 22.000 m² cerca de Roma. Esto permitirá cubrir el mercado de la capital y, en especial, el del sur de Italia en materia de transporte B2C y B2B. El nuevo centro se encuentra en el parque logístico Riano y cuenta con potencial de ampliación y una buena conexión de tráfico. Dispone de más de 20 muelles de carga con rampas hidráulicas y capacidad de almacenaje para 12.500 palés.

4 Contenedores inteligentes

El Grupo Rhenus apoya el desarrollo de un prototipo innovador para la gestión inteligente de contenedores. La empresa de logística pretende, junto con el Instituto Fraunhofer para el flujo de material y la logística (IML), probar la aplicación de la tecnología de banda estrecha de Internet de las cosas (NB-IoT). La red de baja potencia posibilita conectar sensores de llenado a la nube ahorrando energía. Así, los clientes no solo dispondrán de una total transparencia, sino que además ahorrarán tiempo y dinero y contribuirán a proteger el medio ambiente.

5 Cambio generacional en Mierka Donauhafen Krems

En febrero de 2018, tras el retiro o el fin de la etapa laboral del Sr. Hubert Mierka de Mierka Beteiligungs GmbH, Rhenus tomó el relevo en el 49 % restante de su participación en la empresa. Junto con Patrick Schäffer y Cornelia Urach, Michael Viefers, de la Directiva de Rhenus, completa la dirección de la empresa.

6 Rhenus Home Delivery emplea vehículos totalmente eléctricos

Igual que uno de cada cuatro clientes, desde principios de año, el Grupo Rhenus emplea tres vehículos eléctricos ecológicos de Daimler. Rhenus Home Delivery emplea vehículos FUSO-eCanter para el reparto a clientes en el centro de Berlín. En comparación con vehículos convencionales, Rhenus Home Delivery dejará de emitir 137 toneladas directas de CO₂ a la atmósfera en un plazo de dos años.

7 Centros logísticos sostenibles en los Países Bajos

En noviembre de 2017, Rhenus Contract Logistics inauguró oficialmente su nuevo almacén en Holanda, cuyas instalaciones están equipadas con placas solares en el techo que garantizan un suministro energético eficiente y sostenible. Los módulos fotovoltaicos pueden producir cada año un total de casi 4.000.000 kW/h de energía. Menos de un mes después se colocó en Tilburgo la primera piedra para la construcción de otro centro logístico. Se prevé que el centro logístico íntegramente eléctrico esté listo para entrar en funcionamiento a finales de 2018.



Los cinco valores Rhenus

Cinco valores comunes para un mundo Rhenus

Rhenus apuesta por el valor empresarial

El Management Meeting del Grupo Rhenus celebrado en enero de 2017 fue especial porque representó el pistoletazo de salida del desarrollo de los valores Rhenus. En un taller en el que participaron una gran cantidad de trabajadoras y trabajadores procedentes de diferentes departamentos, países, rangos empresariales y grupos de edad, se identificaron y definieron los cinco valores esenciales del Grupo Rhenus: soluciones enfocadas al cliente, orientación a los empleados, espíritu empresarial, integridad y continuidad.

Rhenus representa más de 100 años de logística, la comprensión de las necesidades de los clientes, la cooperación y la experiencia. Para evitar estancarse en un periodo de tiempo tan largo es imprescindible cuestionarse a uno mismo continuamente y seguir desarrollándose. ¿Quiénes somos? ¿por qué apostamos? y ¿hacia dónde queremos avanzar? son preguntas que unen estrechamente la tradición con el futuro. Para ahondar en estas cuestiones se reunieron en enero de 2017 unos 160 cargos con responsabilidad directiva y 60 jóvenes profesionales internacionales de Rhenus.

El nacimiento de los valores Rhenus

Rhenus ha contado desde siempre con unos valores y ha obrado conforme a ellos, aunque hasta ahora nunca se habían identificado y definido de manera concreta. Empleados de distintas nacionalidades, sectores de actividad y rangos empresariales participaron en un taller para aportar experiencias acerca de cómo perciben la empresa en su día a día, cómo se han impregnado de la manera de hacer de Rhenus y qué valores desean compartir con sus superiores directos. El resultado de todo ello son cinco valores que describen a la perfección al Grupo Rhenus:





// SOLUCIONES ENFOCADAS AL CLIENTE

comprender los requisitos y necesidades, ofrecer soluciones, configurar el futuro

// ORIENTACIÓN A LOS EMPLEADOS

mostrar respeto, apreciar la competencia, promover el desarrollo

// EMPRESARIAL

desarrollar ideas, asumir responsabilidades, lograr el éxito

// INTEGRIDAD

vivir los valores, cumplir los compromisos, dar seguridad

// CONTINUIDAD

establecer relaciones comerciales a largo plazo, conectar generaciones, mantenerse independientes



Claus Eckmann, director del Departamento de Personal de Rhenus, acompañó el desarrollo de los valores Rhenus como director del taller y posterior moderador del proceso en su conjunto: «Sabíamos desde el principio que, si deseábamos definir los valores Rhenus, no sería suficiente con apuntarlos. Los valores se tienen que sentir. Así pues, hemos generado una comunicación que ha involucrado activamente a nuestros empleados. Como empresa moderna con perspectiva de futuro no deseamos transmitir valores abstractos. Queremos mostrar cómo el hecho de vivir nuestros valores permite a nuestra plantilla poner en práctica sus competencias y su talento en beneficio del cliente y de todo el Grupo Rhenus».

«Lo más valioso que tenemos son nuestros empleados; sus conocimientos, sus competencias y su pasión por lo que hacen a diario.»

Klemens Rethmann, Director General de Rhenus

Vivir los valores

Esta es precisamente la inquietud del Director General del Grupo Rhenus, Klemens Rethmann: «Lo más valioso que tenemos son nuestros empleados; sus conocimientos, sus competencias y su pasión por lo que hacen a diario». De este modo, la plantilla se sitúa en primera línea en la comunicación de los valores. Son la esencia del grupo Rhenus y, por este motivo, cinco empleados cuyo talento, pasión o competencia que encarnan dichos valores fueron los encargados de su presentación. Sin embargo, dar a conocer los valores no es suficiente. Deben calar en todos los niveles de dirección, alcanzar todos los sectores de actividad, países, filiales y departamentos, e integrarse en el día a día de todos los empleados. «Por este motivo hemos desarrollado un concepto de workshop gracias al cual cualquier persona que tenga responsabilidad directiva será capaz de transmitir los contenidos de un nivel a otro. Se da la ocasión además para reflexionar, comunicar y mejorar y, al mismo tiempo, materializar todo el potencial para originar cambios que residen en Rhenus. Este aspecto constituye la promesa de desarrollo de nuestra empresa», explica Claus Eckmann.

Los clientes se benefician de una cultura propia

El Dr. Stephan Peters, miembro de la Junta Directiva de Rhenus, destaca: «Al fin y al cabo, todo lo que hacemos a diario en Rhenus gira alrededor de una única cosa: el cliente. La esencia y el compromiso que esto representa no son solo una percepción nuestra; nuestros clientes también lo saben valorar». Klemens Rethmann añade: «Los valores Rhenus también persiguen otro objetivo fundamental: mostrar a nuestros clientes quiénes somos y por qué apostamos mediante medidas para el desarrollo de la empresa».

Significado ampliado de los valores Rhenus

Para Gilles Delarue, responsable del Cumplimiento Normativo del Grupo Rhenus, los valores son asimismo una ocasión para mejorar la comunicación del cumplimiento del Grupo: «En Rhenus nos ceñimos a las normas y prescripciones y cumplimos con los compromisos que adquirimos con clientes, socios y empleados. Para nuestra empresa, el Cumplimiento se refleja directamente en los cinco valores Rhenus».

«Al fin y al cabo, todo lo que hacemos a diario en Rhenus gira alrededor de una única cosa: el cliente. La esencia y el compromiso que esto representa no son solo una percepción nuestra; nuestros clientes también lo saben valorar.»

Dr. Stephan Peters, miembro de la Junta Directiva de Rhenus

«Para mí ya está claro que con estos valores nuestra marca será aún más fuerte, desde dentro hacia fuera.»

Verena Schäfers, Jefa de Marketing y RR. PP.





Rhevo despierta el espíritu innovador



Desde la idea hasta el producto nuevo

Colores vivos, adhesivos vistosos y enigmas por resolver. Con estrategias de marketing de guerrilla se puso en marcha en enero de 2017 la iniciativa de innovación para empleados Rhevo. El resultado: más de 170 ideas procedentes de 28 países. Tras varias rondas de clasificación se impusieron los equipos más prometedores. El modelo: el mundo de las empresas emergentes. Astrid Unverricht conversa con Henning Wagner, organizador, y con Tobias Bartz y Petra Finke, miembros del jurado.

Señor Wagner, ¿cuántos proyectos continúan actualmente en marcha?

Wagner: Tras las fases de Kick-off, Pitch y varias rondas de financiación, contamos con 16 equipos que trabajan en sus proyectos.

¿Cuánto han madurado estas ideas?

Finke: El principio fundamental de Rhevo es someter el producto a un ensayo de mercado inicial. Algunos equipos ya han recibido pedidos, otros siguen desarrollando las estrategias de marketing. Cada caso es distinto.

Wagner: Nuestras rondas de financiación tienen una duración de tres meses cada una. El tiempo de aplicación de cada equipo se vuelve cada vez más específico con el paso del tiempo. Los equipos comunican su estado mediante mecanismos de *feedback* y, si siguen convenciendo, obtienen recursos y apoyo para alcanzar el nivel siguiente.

¿Por qué Rhenus ha puesto en marcha la iniciativa Rhevo?

Finke: Sabíamos que nuestros empleados albergan un gran potencial e ideas innovadoras. Al fin y al cabo son ellos quienes tienen contacto directo con el cliente y conocen mejor sus necesidades y los mercados. Además de ideas de mejora, nuestros empleados han desarrollado nuevos modelos de negocio.

Bartz: Queríamos brindar a la plantilla la oportunidad de desarrollar libremente su creatividad y transmitir que sus ideas son valiosas. Hemos creado un terreno de juego estructurado.

Vuelvan a mirar atrás. ¿Qué sucede con las 170 ideas iniciales?

Wagner: Las mejores ideas, más de 50, han recibido el Rhevo Kickbox, una especie de maletín de herramientas. Contiene todo lo necesario para la innovación: una red de mentores del mundo de la empresa emergente que han ejercido de *coach* para los participantes, gran cantidad de material informativo, papel y lápiz, chocolatinas, pero también una tarjeta de crédito con saldo incorporado y las instrucciones necesarias para validar una idea en tres meses.

Finke: Además, hemos creado una plataforma de aprendizaje en línea con muchos ejemplos de buenas prácticas del mundo de la empresa emergente. También disponen de talleres intensivos para potenciar determinadas competencias.

Bartz: El apoyo financiero ha desempeñado un papel secundario. La formación y la mentoría han sido mucho más importantes. Para nosotros, Rhevo es un componente destacado del desarrollo del personal.

«Adminstras el tiempo como te conviene y puedes dejar fluir tus pensamientos contando con el apoyo y la motivación de personas extraordinarias.»

(Participante en el Rhevo Kickbox)

/// EMPRESARIAL

PASAR DE LA IDEA AL PRODUCTO EN SOLO TRES MESES: RHEVO KICKBOX

Chocolatina, papel y lápiz o tarjeta de crédito con saldo incorporado: Rhevo Kickbox contiene las instrucciones para comprobar, en seis etapas, si una idea tiene potencial de negocio. Para evitar inversiones innecesarias, el Kickbox se vuelve rentable tan solo poco tiempo después de haber recibido los comentarios del cliente.



260 participantes



174 ideas



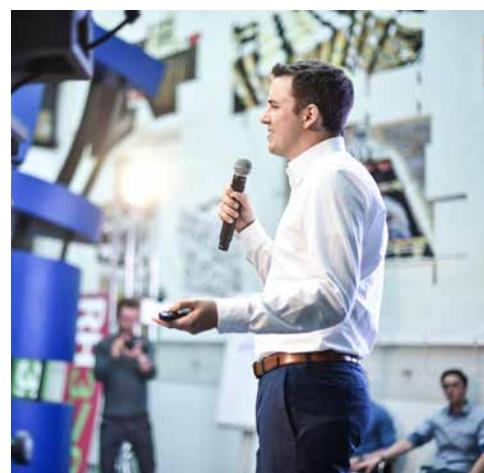
53 Rhevo Kickboxes

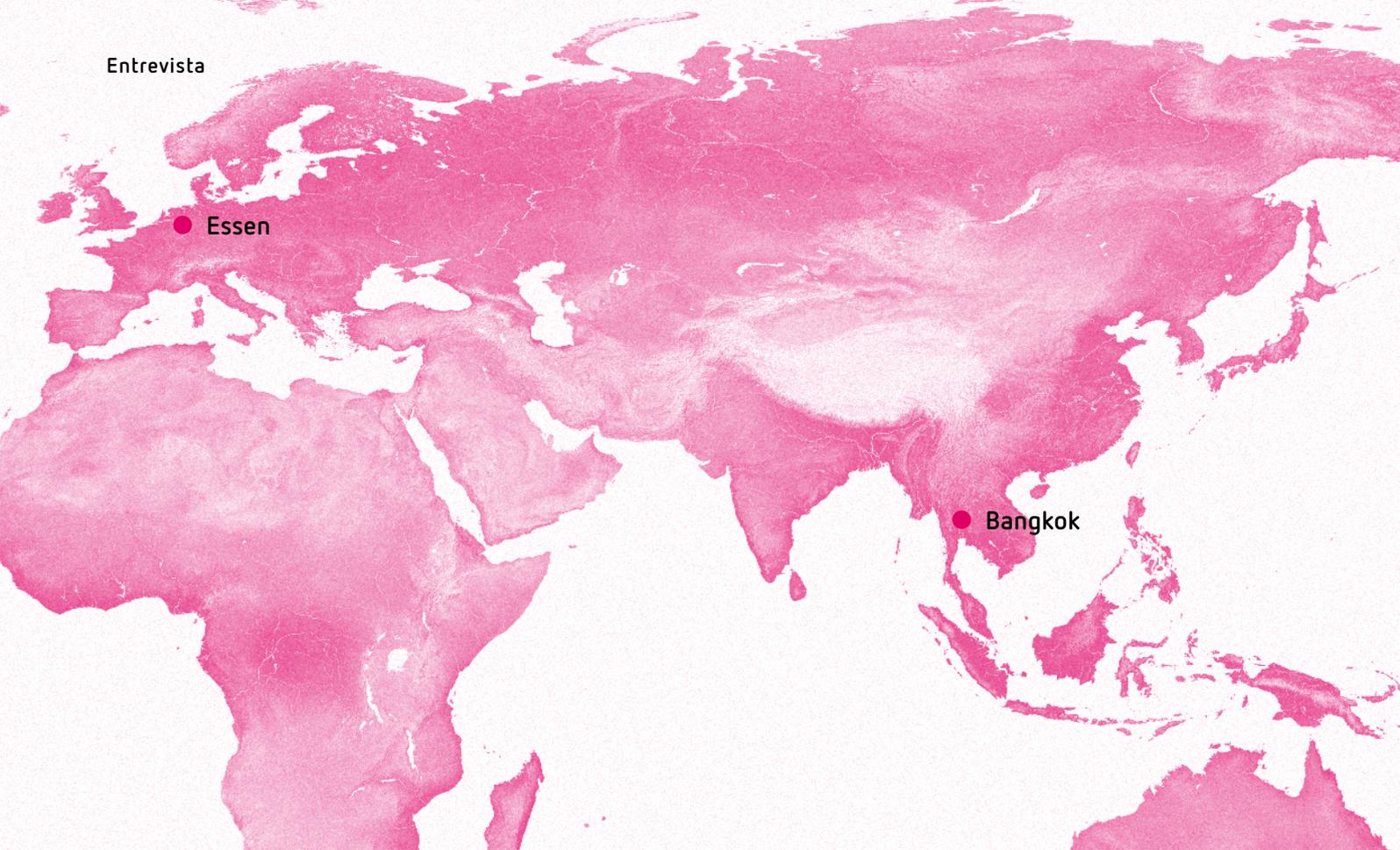


43 finalistas



16 innovaciones





¿Cuáles son los criterios del jurado para promocionar las ideas que pasen a las próximas rondas?

Bartz: Han intervenido distintos factores. Además del potencial, ha contado la capacidad de la idea para llevarse a cabo y la calidad.

Finke: También ha tenido importancia que la idea tuviera una perspectiva global y no solo local.

¿En qué medida es Rhevo internacional?

Wagner: Lo es mucho. Hemos celebrado los actos Kick-off en Alemania y Tailandia. De este modo se ha producido un intercambio internacional desde el primer momento. Se han creado, por ejemplo, equipos mixtos entre Alemania y España o entre Japón y los Países Bajos.

Con total sinceridad: ¿los miembros del jurado han tomado siempre decisiones unánimes?

Finke (riendo): En la fase Pitch hemos emitido nuestros veredictos de manera secreta mediante una plataforma en línea, posteriormente hemos debatido sobre el resultado y, al final, hemos elegido el ganador. Ahí salieron a relucir las diferencias de puntos de vista.

¿Nos podría confesar cuál es su proyecto favorito?

Bartz: No podemos decirlo, en parte también porque los proyectos se siguen desarrollando. Pero hay una cosa que me ha impactado mucho: la profunda implicación de los participantes. Se nota que sienten pasión por sus ideas.

APPLICATION
Extended! 7th April!

SELECTION
8th – 10th April

ANNOUNCEMENT
11th April

KICKOFF
25th – 26th April

¿Qué ventajas aporta al empleado la participación en Rhevo?

Finke: La posibilidad de hacer realidad un sueño. Incluso si la idea no ha salido adelante, cada participante cuenta con la experiencia de haber participado. A esto se añade la valoración, la aplicación de nuevos métodos y, no menos importante, el derecho a aprender, incluso de los propios errores.

Wagner: El saber hacer adquirido se puede aplicar al trabajo diario para, por ejemplo, validar rápidamente una idea.

Finke: ¡Exactamente! Del mismo modo, la red internacional que se crea al participar en Rhevo no aporta más que ventajas al día a día. ¡De no ser por esto, muchos empleados quizás no se habrían conocido nunca!

¿Qué competencias requiere y potencia Rhevo?

Finke: Para empezar, perseverancia, dotes comunicativas, imaginación y creatividad, pero también una fuerte capacidad de organizarse, sentido de la responsabilidad y pensamiento emprendedor. A esto se le suma, además, el olfato para aplicar herramientas digitales.

Se palpa el entusiasmo. ¿Cuándo llegará Rhevo a su fin?

Bartz: Probablemente nunca. Es posible incluso que acabemos tomando una idea para convertirla en empresa. Por otro lado, un proyecto puede llegar a su fin cuando queda integrado en los procedimientos empresariales habituales.

Seguro que han logrado animar a muchos empleados a participar en Rhevo. ¿Habrà una nueva edición?

Finke: Sí. Aunque por ahora nos queremos centrar en fomentar el desarrollo de los equipos existentes. ¡Por supuesto que nos alegraremos de que haya ideas nuevas!



RH3>0
12 weeks

DEMO DAY
12th July



Desde coches hasta parques eólicos marinos

Cuxport pone en marcha la operación del amarre 4 en Cuxhaven

Era un auténtico sueño para Cuxhaven, por fin se ha hecho realidad: el amarre 4. Con un muro de contención de 290 metros, 8,5 hectáreas de zona de transbordo y almacenamiento y equipado con cuatro bloques de carga pesada, completa perfectamente las capacidades de la terminal de Cuxport en el muelle Europa.

Gwendolyn Dünner ha hablado con Holger Banik, Director de Niedersachsen Ports, y Michael de Reese, Director de Cuxport, sobre el gran proyecto.



Señor Banik, en primer lugar permita que le felicite por el nuevo amarre. Ha sido un camino largo...

Holger Banik: (Riendo) Sí, tiene usted razón. El amarre 4 de Cuxhaven ha sido claramente un gran proyecto de construcción, aunque el plazo haya durado solo 24 meses. El esfuerzo para la planificación de este tipo de proyectos ha aumentado mucho durante los últimos años. Las nuevas disposiciones de la Comisión Europea han provocado que Niedersachsen Ports tuviera que sacar a concurso la operación del amarre. Al final Cuxport se hizo con la concesión.

Un amarre no debe de ser precisamente barato.

¿Quién se ha hecho cargo de qué costes?

Holger Banik: La empresa portuaria se encargó del capital de inversión de Niedersachsen Ports por valor de 36 millones de euros y de la construcción de toda la infraestructura, que culminó a finales de 2017.

Michael de Reese: Cuxport invirtió unos 8 millones de euros adicionales para la construcción de la supraestructura, es decir, la fijación de la superficie y la colocación de torres de luz.

¿Qué potenciales ofrece el amarre 4 de la sede de Cuxhaven?

Michael de Reese: La terminal existente con los amarres 1-3 ya trabaja desde hace tiempo al límite de sus capacidades. El amarre 4 es el paso lógico siguiente en la concepción multifuncional de Cuxport. Ofrece posibilidades en materia de trasbordo de proyectos y energía eólica marina.

Holger Banik: Cuxhaven se ha convertido en un núcleo especialmente interesante, pero además también desempeña un papel líder como puerto base para la energía eólica marina de la costa del mar del Norte. Esto requería urgentemente más capacidad para el trasbordo, tanto de componentes de las instalaciones eólicas como de mercancía en general. El amarre 4 garantiza la competitividad del puerto de Cuxhaven y lo prepara de cara a retos futuros.

Holger Banik, licenciado en Administración de Empresas

2007 Sociedad de gestión del puerto de Bremen bremenports
 2011 Director comercial de bremenports
 2014 Portavoz de la Dirección de Niedersachsen Ports (división comercial y administrativa) y Director de JadeWeserPort Realisierungs GmbH & Co. KG

Michael de Reese, ingeniero mecánico

2001 Rhenus Midgard
 2005 Cambio al emplazamiento de Cuxhaven
 2011 Incorporación a la Dirección de Cuxport



¿Qué es lo que hace especial al amarre y cómo complementa al resto de superficies y amarres del puerto?

Michael de Reese: La resistencia de las superficies del amarre 4 le conceden su capacidad especial para el movimiento de mercancía pesada. Los cuatro bloques de carga pesada del muro de contención tienen una capacidad de carga de hasta 20 toneladas por metro cuadrado. A esto se suma la profundidad de las aguas, que permite el amarre de embarcaciones de hasta 14,30 m de calado, entre las cuales también se encuentran las destinadas a la construcción de los parques eólicos marinos.

Holger Banik: El amarre 4 es un paso más hacia el éxito rotundo del puerto marítimo de Cuxhaven. Su área conecta de manera ininterrumpida con los amarres 1-3 de la terminal. Con esto transmitimos a la sede de Cuxhaven una señal clara: nuestros puertos de la Baja Sajonia son fuertes y vale la pena establecerse en ellos o emplear sus instalaciones para mover las mercancías.

Sr. Banik, ¿cómo se desarrolló la construcción?

Holger Banik: Gracias a una buena previsión y a la resolución de los asuntos más importantes de antemano, el proyecto de construcción se llevó a cabo sin incidentes. Nos alegramos especialmente de que no sólo pudiéramos mantenernos dentro del marco de tiempo y presupuesto, sino también de completar el trabajo sin ningún tipo de accidente.

¿Qué ocurrirá después de que se haya abierto el amarre 4, señor de Reese?

Michael de Reese: Esperamos al primer cliente del amarre para mediados de 2018. El proyecto en cuestión implica el movimiento y almacenamiento de componentes fundamentales procedentes de España para los parques eólicos marinos del mar del Norte. La capacidad del amarre y de toda la terminal para manejar cargas pesadas es de gran importancia. Otros proyectos están a punto de materializarse, puesto que se ha esperado y necesitado el amarre durante mucho tiempo.

Se está planificando la construcción de nuevos amarres.

¿Qué horizonte temporal se calcula para su ejecución?

Holger Banik: Actualmente se está trabajando en el proceso de planeamiento. Una vez obtenidos los permisos, la planificación durará varios años; a continuación se abordarán los retos relacionados con la inversión y la salida a concurso de la operación. Como ve, habrá que esperar para el nuevo amarre. Por este motivo es tan importante realizar una planificación con perspectivas de futuro. El potencial de los amarres 5-7 existe, sin lugar a dudas.

Michael de Reese: Detectamos una necesidad a medio plazo a raíz de las previsiones de trasbordo disponibles. Es positivo poder llevar a la práctica rápidamente lo planificado cuando la situación lo requiere.

¿Qué lecciones del proyecto del amarre 4 conserva para el futuro?

Holger Banik: En la construcción del amarre 4 tuvimos que familiarizarnos en primer lugar con las nuevas prescripciones europeas en materia de subvenciones públicas. Esta experiencia se incorporará sin duda a futuros proyectos. Cada proyecto finalizado conlleva un crecimiento de nuestra competencia.

Michael de Reese: Hemos aprendido a manejar la salida a concurso según la normativa europea, es conocimiento que uno se lleva consigo. Por otro lado, la reacción positiva de nuestros clientes y de la opinión pública confirma que la sede de Cuxhaven y la terminal de Cuxport van a tener la presencia asegurada en el mercado.

El puerto de Cuxhaven

Terminal de Cuxport

Ubicación: muelle Europa

Amarres: 1-4

Equipamiento: conexión vía férrea, nave cubierta de trasbordo y almacenamiento, 3 accesos por rampa para trasbordo de mercancía rodante

Superficies: total 33 hectáreas que incluyen 4 muelles de carga pesada, conexión a vía para carga pesada

Base marina de Cuxhaven

Ubicación: sudeste del puerto

Amarres: 8, 9.1-4

Equipamiento: 1 acceso por rampa para mercancía rodante, puente grúa

Superficies: total 26,8 hectáreas que incluyen 3 superficies de carga pesada, conexión a vía para carga pesada

El oro negro del

COPEX ACERCA AL NORTE DE EUROPA BOGAVANTES VIVOS DE CANADÁ

Copex, la filial holandesa de Rhenus, es conocida por su dilatada experiencia en el transporte de animales vivos. Desde abril se encarga, para su cliente Crusta, del transporte, almacenamiento y despacho aduanero de un auténtico producto de lujo: bogavantes vivos. Los ejemplares se capturan en la península canadiense de Nueva Escocia y se llevan a Ámsterdam por vía aérea.



El viaje del bogavante empieza en Woods Harbour, en el extremo sur de Nueva Escocia. Del barco desde el que se capturan en aguas del Atlántico, se trasladan a una nave de almacenamiento, donde estos crustáceos de color negro brillante se introducen en cajas especiales para el transporte aéreo con suficiente hielo y ventilación. A continuación se transportan por carretera hasta Halifax, a 300 km, en cargamentos de entre 2.000 y 5.000 kg. Al mismo tiempo se prepara toda la documentación necesaria: el certificado de salud, el certificado de origen, el certificado de captura exigido por la UE, todo ello para demostrar que el bogavante ha sido capturado de manera legal. Solucionados los trámites, los bogavantes canadienses están listos para su viaje de apenas nueve horas a los Países Bajos.

Copex, la empresa todoterreno

En el aeropuerto de Schiphol, Ámsterdam, los empleados de Copex reciben la información acerca de los datos del vuelo y la documentación del cargamento que está a punto de llegar. «A partir de este momento supervisamos de manera continuada el estado del transporte con la aerolínea y la empresa de manipulación e informamos al cliente al respecto», explica Brian Jansen, director de Copex. A 24 horas de la llegada a Schiphol, Copex solicita la inspección por parte de la autoridad holandesa de protección de los consumidores y de alimentación (Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit o NVWA) y prepara la evaluación por medio del sistema de declaración correspondiente. Al llegar a tierra los bogavantes, Copex organiza el transporte desde el punto de manipulación hasta uno de los lugares de inspección de la NVWA en Schiphol.

Copex, la logística especial

La empresa Copex, fundada en Róterdam en 1921, está especializada en el transporte de mercancías delicadas y valiosas. Aunque se forjó una reputación con el transporte de bulbos de flores, pronto adquirió experiencia transportando animales, bienes perecederos y frágiles, objetos de valor, documentos confidenciales y mucho más. En 2007 pasó a formar parte del Grupo Rhenus y se ha expandido desde entonces. Copex ofrece servicios de embalaje y transporte por aire, mar y carretera.



mar



«La calidad incommensurable del bogavante es lo más importante para nuestros clientes. Por este motivo nos encargamos absolutamente de todo», explica Monique Berkhout, representante de atención al cliente de Copex. «Esto incluye la declaración aduanera». En cuanto la NVWA autoriza la mercancía, Copex envía la declaración de importación a través de su sistema aduanero. Una vez que el bogavante se ha sometido al control aduanero, la empresa logística coordina con el cliente la recogida de la mercancía o su envío mediante transporte refrigerado.

Bienvenidos al spa para bogavantes

Para preservar la frescura de los bogavantes y facilitarles el transporte más agradable posible, en cuanto llegan al aeropuerto son trasladados directamente al lugar de almacenaje de la empresa Crusta. Aquí se aclimatan durante al menos 24 horas en un moderno sistema de tanques. «Crusta Ocean» se compone de un contenedor de 500.000 litros de agua salada que simula el hábitat natural de los crustáceos en cuanto a corrientes de agua, incidencia de la luz y temperatura. Cuando los bogavantes se han aclimatado, se preparan para su envío a restaurantes y tiendas de exquisiteces de Alemania y Escandinavia.

BOGAVANTE CANADIENSE

Especie: *Homarus americanus*

Tamaño: disponible en todos los tamaños, desde 400 g hasta 2.700 g

Récord: ¡el bogavante más grande registrado por Crusta pesaba 4,5 kg!

Zonas de exportación: Alemania, Escandinavia

«El bogavante es un auténtico producto de lujo. No en vano se los conoce como "el oro negro del mar". Además de nuestro extraordinario sistema para el almacenamiento de calidad de crustáceos, confiamos en nuestro socio Copex que nos proporciona un transporte seguro, rápido y sin incidentes y se encarga de realizar los importantes controles de calidad y de aduanas por nosotros», explica Dianne Pasterkamp, directora de oficina en Crusta.

Tamaño de pinza de un bogavante de 500 mm (aprox. 170 mm) y su peso ganador:



Cuando el futuro es el día a día: mi colega el robot

Solución automatizada de software para agilizar las tareas de empleados y clientes

Recopilar en poco tiempo datos para un motor de búsqueda o realizar tareas de mantenimiento en una fecha prevista no suponen ninguna dificultad actualmente gracias a los scripts informáticos automatizados llamados bots. Las soluciones robóticas tienen cada vez más protagonismo en el mundo laboral digital. Desde el año pasado, el Grupo Rhenus también apuesta por esta tecnología por medio de Rhenus Office Systems.

Rhenus adquirió el año pasado la licencia de 14 robots, afirma Christian Schulte-Ontrop con orgullo. No se trata de máquinas, sino de un software que imita los pasos productivos de las personas. Lo llaman Automatización Robótica de Procesos (RPA) o, en breve, robótica. El director de Rhenus Office Systems, especialista en logística de documentos e información, es el encargado de su aplicación en Alemania. Los primeros robots de software se pusieron en marcha en Polonia en otoño de 2017. «La primera experiencia, tanto en procesos como en el servicio a nuestros clientes, ha sido altamente satisfactoria», según Schulte-Ontrop.

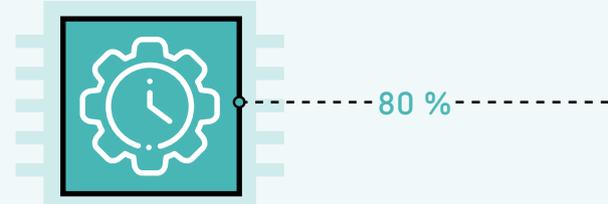
Los robots de software recopilan datos de distintos sistemas y los procesan de acuerdo con unas reglas definidas de antemano. De este modo permiten acelerar y abaratar los procesos productivos. Al mismo tiempo los errores se reducen prácticamente a cero. La ventaja es que no es necesario activar ningún proyecto informático mediante una interfaz complicada. En función de la complejidad, es posible que un empleado formado que cuente con unos conocimientos de informática moderados ponga en práctica una solución robótica sencilla.

Pero ¿qué aspecto tiene la RPA? «Uno se lo puede imaginar como un empleado virtual. Al principio se debe familiarizar y hay que proporcionarle instrucciones. Por ejemplo: ¡Iniciar sesión en el sistema! ¡Abre el archivo A! ¡Si la casilla de la izquierda está seleccionada, ordena el documento en la categoría "Factura"! A continuación, el robot es capaz de llevar a cabo las instrucciones que ha recibido», explica Schulte-Ontrop. Rhenus ha optado por una solución de software con servidor del proveedor Kofax.

Los robots Rhenus transfieren datos

Los robots se adaptan especialmente a la realización de tareas estandarizadas que se repiten periódicamente. «Son acciones rutinarias con un volumen medio o alto y que, por ello, son propensas a cometer errores», según Schulte-Ontrop. Es decir: Transferir y comparar conjuntos de datos. Los primeros ámbitos de aplicación fueron los de la rama de la contabilidad. Las tareas del asistente virtual: Transferir datos maestros del sistema operativo al sistema SAP y comprobar su calidad. «Antes, un empleado debía introducir manualmente todos los conjuntos de datos en el sistema SAP. Es una tarea muy laboriosa. El robot extrae los datos de manera autónoma del sistema de origen y los transfiere al sistema de destino», informa Schulte-Ontrop.

Un robot de software es rápido, rutinario, preciso, no se cansa y trabaja sin descanso. No conoce de jornadas de ocho horas. Christian Schulte-Ontrop comenta: «En teoría es tan efectivo como cuatro empleados y medio. Pero no vemos a los robots



como sustitutos, sino como apoyo de los empleados. Un robot no puede tomar decisiones de manera autónoma. Los empleados se deben librar de las tareas simples que requieren una carga intensa de trabajo. Esta es la única manera de mantener la mente despejada para centrarse en tareas fundamentales y trabajos que crean valor a los cuales destinar sus cualidades individuales».

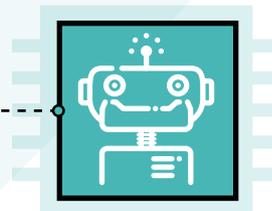
También en Rhenus Data Office de Varsovia está en funcionamiento el robot de software, «tanto en procesos propios como en el Business Process Outsourcing Center para clientes externos que emplean robots para agilizar sus procesos productivos», declara Jacek Dudkiewicz, director responsable del Robotic Competence Center de Varsovia. Rhenus invita periódicamente a una reunión informativa en Varsovia llamada «Desayuno con el robot» a quien desea conocer esta tecnología.

Aplicación en la gestión y la administración

Para Rhenus, la aplicación en la propia empresa era el primer paso. Se prevé que más adelante la RPA esté disponible a una escala mayor para los clientes y los proveedores de servicios logísticos. El interés es muy grande. Ya sea comprobación de facturas, análisis de compras, desarrollo de pedidos, gestión de contratos o mantenimiento de datos: la RPA es versátil en su aplicación.

Ya se emplea de manera habitual en empresas logísticas, bancos y aseguradoras, aunque también en el comercio minorista, el sector público, los fabricantes de automóviles y en la rama del comercio electrónico. Para las aseguradoras, los robots realizan análisis competitivos, gestionan tarifas y contratos y sirven de apoyo en las evaluaciones de riesgo. En el sector bancario, el software supervisa el respeto de las prescripciones de cumplimiento. En el caso del comercio minorista, los programas manejados por robots reconocen las preferencias del cliente y generan ofertas de productos adecuadas.

«La solución robótica es una excelente oportunidad de acelerar la transformación digital de la empresa y posicionarnos en ámbitos totalmente nuevos de prestación de servicios automatizados y desarrollarlos», asegura Christian Schulte-Ontrop.



450 %

R O B O T I C
P R O C E S S
A U T O M A T I O N

La Automatización Robótica de Procesos (RPA), también llamada robótica, permite a las empresas automatizar de manera eficiente los procesos y librar a los empleados de tareas repetitivas. Abarata los costes, aumenta la calidad y ofrece resultados tangibles. Uno de los primeros proveedores de soluciones robóticas con servidor fue Kofax. La empresa, con sede en Irvine (California, EE. UU.), comercializa sus productos en más de 70 países y cuenta con más de 25.000 clientes.



50 %



30 % - 60 %



100 %

ORIENTACIÓN A LOS EMPLEADOS

La robótica en cifras

- 1 robot realiza el trabajo de 4,5 empleados
- 50 % más de productividad
- 30 hasta 60 % de ahorro de costes
- 80 % de reducción en el plazo de producción
- 100 % de compatibilidad de datos



DE «COTTONOPOLIS» A CIUDAD MODÉLICA

Punto de partida de la Revolución Industrial, cuna del movimiento obrero y objetivo de un atentado terrorista que destruyó partes del casco antiguo de la ciudad: Mánchester, una de las mayores ciudades del Reino Unido, atesora una intensa historia. Ningún revés ha logrado doblegar jamás a los habitantes de Mánchester. Actualmente la metrópolis no es solo uno de los principales centros económicos del noroeste de Inglaterra, también se enorgullece de su longevo patrimonio, de sus dos clubes de fútbol que disputan la Premier League – Manchester United y el Manchester City – y de una envidiable escena musical. La ciudad es el hogar de grupos tan conocidos como Take That, Oasis o Simply Red. Habitan su zona de influencia 2,7 millones de personas.



Mánchester resiste

No hay duda de que Mánchester es una ciudad fuera de lo normal. Ciencia, tecnología e industria se aúnan aquí como en prácticamente ninguna otra metrópolis. Fue en Mánchester, más concretamente en el Hotel Midland, donde Charles Rolls conoció a Henry Royce en 1904. Esto dio paso al nacimiento de la marca Rolls Royce, cuyos automóviles se fabricaban en una pequeña fábrica a las afueras de la ciudad. La primera fisión atómica se produjo en Mánchester en 1919 y, en 1948, se desarrolló el primer ordenador programable del mundo.

Sin embargo, el camino hacia la gloria no está exento de reveses. El brillante auge industrial en el siglo XIX que convierte Mánchester en el centro de la transformación del algodón, de ahí el sobrenombre de «Cottonopolis», fue seguido por el derrumbe económico. La ciudad superó la circunstancia de manera admirable. No en vano la abeja obrera es el símbolo de la ciudad. El animal heráldico heredado de la Revolución Industrial es sinónimo de tesón, trabajo duro y cohesión.

La ciudad lo demostró también en 1996, tras un atentado del IRA que dañó buena parte del centro de la ciudad. Mánchester experimentó una renovación sin precedentes y fue condecorada en 2003 con el premio de la Unión Europea al mejor cambio estructural de una ciudad europea. «Mánchester ha superado numerosas adversidades y ha crecido con ello. La ciudad no cesa de evolucionar y cada paso adelante la hace más atractiva», asegura Rob Mulligan, director ejecutivo de Rhenus Logistics Manchester.

No obstante, Mánchester es mucho más que una ciudad obrera gris. Tres ríos e innumerables canales surcan la urbe rodeada por estribaciones de los Peninos. En Mánchester se cruzan dos de las principales autopistas del país. Londres está a solo dos horas de viaje en tren. El aeropuerto, situado al sur de la ciudad, es el más transitado fuera de Londres. «Gracias a nuestra favorable ubicación estratégica podemos alcanzar cualquier ciudad del noroeste del país en menos de una hora», explica Mulligan.

Metrópolis

El barrio de Port Salford, de aires futuristas, se sitúa al borde del Manchester Ship Canal y alberga, desde otoño de 2017, el centro logístico y la sede central británica de Rhenus Logistics. Los transatlánticos descargaron su mercancía en los muelles hasta finales de los años 70. Luego los muelles cerraron. Pero la industria resurgió y ahora ofrece una atractiva combinación de edificios de nueva construcción, centros comerciales, galerías y museos, como la galería The Lowry, con forma de barco.

En Salford se encuentra también MediaCityUK, donde se producen los grandes espectáculos de la BBC y la ITV. Aquí se realizan desde la serie *Coronation Street* hasta los programas matinales y deportivos de la BBC. Más al sur, al otro lado del canal, en la primera zona industrial del mundo llamada Trafford Park, se encuentra otra sede de Rhenus. Aquí tiene sus raíces Rhenus Lupprians, especialista en tecnología, que desarrolla proyectos de instalación y puesta en servicio de equipamiento médico, máquinas automáticas de billetes y sistemas de control de accesos.

Desde hace casi tres décadas, Rob Mulligan trabaja para Rhenus y ha experimentado en primera persona el desarrollo de la empresa de servicios logísticos. «Hace más de 70 años empezamos con los primeros transportes de grupaje del norte de Inglaterra. He tenido la suerte de presenciar el crecimiento continuado de Rhenus en el Reino Unido. ¡Hoy el noroeste sería impensable sin Rhenus!»



// INTEGRIDAD



Sucursales

El nuevo *hub* de Rhenus en Mánchester se encuentra en Port Salford desde octubre de 2017. El centro logístico multimodal consta de casi 3.700 m² de superficie de almacenamiento y 930 m² de oficinas. La rama logística tecnológica, Rhenus Lupprians, tiene su sucursal en la zona industrial Trafford Park.



Atracciones



Los aficionados al fútbol peregrinan en masa a los estadios del Manchester United y el Manchester City. Los visitantes pueden acudir a un partido, pero también ver los vestuarios de las estrellas desde dentro en una visita guiada, meterse en el papel de portero o acceder desde el túnel al campo de juego. Sugerencia: Los que quieran conocer más sobre la mejor ocupación secundaria del mundo pueden visitar el Museo Nacional del Fútbol y admirar, por ejemplo, el balón de la final de la Copa del Mundo de 1966.

Comer y beber



No es difícil encontrar un buen restaurante en Mánchester, desde opciones cantonesas en el Yang Sing de Princess Street 34 hasta especialidades australianas y asiáticas en el local Australasia de Avenue 1. Sugerencia: Los entusiastas de la cerveza disfrutarán de los numerosos pubs de la ciudad. La cerveza artesana está de moda. Nuestra recomendación: una ale británica en el Marble Arch de Rochdale Road 73.

Por la noche



Las amplias terrazas al lado de Bridgewater Canal en Castlefield, los innumerables pubs en Northern Quarter y los variopintos bares de Canal Street dificultan la decisión para el ocio nocturno. Sugerencia: Vale la pena revisar el cartel del Manchester Arena y de la Manchester Academy, situada en el campus de la Universidad de Mánchester. Aquí es donde algún grupo hizo su primera actuación antes de saltar a la fama.

De compras



Los grandes centros comerciales Arndale Mall y Trafford Centre harán las delicias de los aficionados a ir de compras. Sugerencia: Quien prefiera ir por libre encontrará en Northern Quarter, el barrio de moda, un sinfín de pequeñas tiendas, cafeterías y bares. Tiendas eclécticas como Afflecks en Church Street 52 o las de discos como Piccadilly Records en Oldham Street 53 invitan al visitante a entrar y revolver entre sus productos.

Tras 38 años ostentando la mayor de las responsabilidades de dirección, **REINHARD LOHMANN** abandona el Grupo RETHMANN

Al alcanzar la edad de jubilación, Reinhard Lohmann abandona los Consejos de Administración del Grupo RETHMANN y sus divisiones REMONDIS, Rhenus y SARIA.

En el Grupo RETHMANN, Reinhard Lohmann inició su actividad laboral como director comercial, posteriormente como director financiero y finalmente como presidente de la Junta Directiva. Tras su salida de la Junta Directiva, pasa al Consejo de Administración del Grupo. Ejerció durante muchos años de presidente de los Consejos de Administración de las tres divisiones SARIA, REMONDIS y Rhenus.

En perspectiva: En 1979, un año después de la incorporación del Dr. Hermann Niehues, otro economista de la Universidad de Münster, Reinhard Lohmann, entra en el Grupo como director comercial, posterior director financiero y presidente de la Junta Directiva. En comparación con las dimensiones actuales, a finales de los 70 el tamaño de la empresa era más que abaricable, con sus 288 empleados y una cifra de negocio de 42 millones de marcos alemanes.

A continuación, la historia de la empresa presencié la toma de numerosas decisiones estratégicas que fueron determinantes para el crecimiento y el éxito de las tres divisiones. En cada una de estas complicadas decisiones, Reinhard Lohmann se encontró en la tesitura de garantizar que la financiación fuera viable y que, tras el relevo, la integración financiera llegase a buen puerto.

En el acto de despedida tomó la palabra también Norbert Rethmann, presidente honorífico del Consejo de Administración y miembro del Consejo de Administración del Grupo RETHMANN: «El Dr. Hermann Niehues, Reinhard Lohmann y yo nos desarrollamos en un ambiente creativo y productivo. Nuestra motivación se basó en nuestra política de gestión que una y otra vez nos reportó grandes resultados: implicaba la transferencia de la responsabilidad –incluso al más alto nivel– de una manera confiada y exigente y de promover las actividades empresariales a través de este».

Reinhard Lohmann: «He pasado en esta empresa 38 años felices y repletos de experiencias. Agradezco al Sr. Rethmann y a la familia haberme concedido tal libertad para actuar. Este margen y la oportunidad de hacer algo y ponerlo en práctica tienen un valor incalculable que, por si fuera poco, se completa con el hecho de haber podido trabajar con tantas personas, tan diferentes y agradables. Esto es lo que he vivido en esta empresa desde el principio.»

Desde el 1 de enero de 2001, la responsabilidad del grupo empresarial recaía en el Dr. Hermann Niehues como presidente de la Junta Directiva, en Reinhard Lohmann como director financiero y en Klemens y Ludger Rethmann como miembros de la Junta Directiva. El 7 de septiembre de 2008 fallece Hermann Niehues a consecuencia de un trágico accidente hípico. El 1 de octubre de 2008 lo sucede Reinhard Lohmann en la presidencia de la Junta Directiva del Grupo RETHMANN. Tras su salida de este órgano en el año 2015, Reinhard Lohmann permanece en el grupo como miembro del Consejo de Administración.

Norbert Rethmann: «Sr. Lohmann, agradezco profundamente su extraordinaria dedicación al Grupo RETHMANN. Su obra ha desempeñado un papel fundamental. Su espíritu empresarial y su competencia, no solo desde el punto de vista económico sino también en el trato interpersonal con la plantilla, los socios y los competidores, han definido la historia y la cultura del Grupo.»



- 1 Reinhard Lohmann al comienzo de su carrera profesional en RETHMANN.
De izqda. a dcha.: Norbert Rethmann, Reinhard Lohmann y el Dr. Hermann Niehues.
- 2 Compartiendo la responsabilidad en el año 2008:
De izqda. a dcha.: Ludger Rethmann (Presidente de la Junta Directiva de REMONDIS), Reinhard Lohmann (Presidente de la Junta Directiva de todo el Grupo RETHMANN), Norbert Rethmann (Presidente del Consejo de Administración del Grupo RETHMANN) y Klemens Rethmann (Director General de Rhenus).
- 3 Las Juntas Directivas y los Consejos de Administración de REMONDIS, Rhenus y SARIA en la fiesta de despedida en enero de 2018.

NORBERT RETHMANN, premiado por la asociación polaca de empresarios

El 13 de enero de 2018, la asociación polaca de empresarios galardonó a 12 personas e instituciones por su excelente servicio y su gran aportación a la economía del país en su entrega de premios anual. Entre los premiados, Norbert Rethmann, miembro y presidente de honor del Consejo de Administración del Grupo RETHMANN.

La asociación de empresarios de la República de Polonia, la mayor patronal del país, con 19.000 empresas asociadas que emplean a más de cinco millones de personas, entrega anualmente un galardón llamado «Vektor». El 13 de enero de 2018, en el marco de una ceremonia de gala, el Dr. Andrzej Malinowski, presidente de la asociación, entregó el premio «Vektor 2017» a 12 figuras del mundo empresarial, entre las cuales estaba Norbert Rethmann, miembro y presidente de honor del Consejo de Administración del Grupo RETHMANN, presente en el mercado polaco por medio de sus divisiones REMONDIS, Rhenus y SARIA.

Norbert Rethmann se mostró ilusionado y expresó su agradecimiento: «Llegamos a Polonia en el año 1992 y se nos recibió de forma muy cordial. Las actividades empresariales han avanzado a la perfección gracias al trabajo de muchos excelentes empleados polacos: el grupo empresarial, con sus divisiones REMONDIS, Rhenus y SARIA, emplea en total a unos 4.500 trabajadores en unas 70 localidades polacas.

Nuestro grupo opera en numerosos países, pero tengo un aprecio especial por Polonia y por las personas que habitan este precioso país».

El galardón «Vektor» constituye el reconocimiento de aportaciones destacadas a la economía polaca y a la construcción de un entorno favorable a la actividad empresarial y a la innovación. Norbert Rethmann ha obtenido esta distinción por sus años de compromiso personal a favor de las relaciones entre Polonia y Alemania y por las consecuentes inversiones realizadas en el mercado polaco. El reconocimiento se refiere asimismo a sus numerosos proyectos en los ámbitos social y ecológico.

La ceremonia ha contado con la presencia de representantes del mundo de la política, de la empresa, de la cultura y de los medios de comunicación. El invitado de honor de la presente edición ha sido el primer ministro polaco Mateusz Morawiecki, distinguido con el premio «Super Vektor» por su estrategia de desarrollo económico responsable.

Los directivos polacos de REMONDIS, Rhenus y SARIA acompañaron a Norbert Rethmann junto con otros invitados de honor en la entrega del galardón.



IMPRESIONES



RHENUS EN EL CONGRESO BVL (BERLÍN, OCTUBRE 2017)

AVISO LEGAL

LogisticsPeople

Revista corporativa del Grupo Rhenus
Número 01-2018
Editor:
Rhenus SE & Co. KG
Rhenus-Platz 1 · 59439 Holzwickede
Alemania
Contacto:
Teléfono +49 2301 29-0
Telefax +49 2301 29-1215
Correo electrónico:
logistics.people@de.rhenus.com
www.rhenus.de/logistics-people

Responsable de conceptos

y redacción:
Verena Schäfers, Marketing & PR
Redacción:
Medienbüro am Reichstag GmbH
Astrid Unverricht
André Spangenberg
Composición:
Visuell. Agentur für
Kommunikation und Design
www.agenturvisuell.de

Fotografías:

Rhenus SE & Co. KG.
Rhenus Svoris UAB
istockphoto.com
fotolia.com
Icon made by Freepik from
www.flaticon.com
Cuxport GmbH
openstreetmap.de
Nova Scotia, Canada
Crusta B.V.
Rhenus KundenProfi Bamberg GmbH
themdrive.com
SARIA A/S GmbH & Co. KG

Frecuencia:

Dos números anuales

Idiomas:

alemán, inglés, castellano, francés

Versión online:

www.spain.rhenus.com/infocenter/
corporate-magazine

Solo se permite la reproducción total o parcial de esta publicación con la autorización previa de la redacción e indicación de la fuente y entrega de un ejemplar de muestra.