



System Alliance sorgt für Branchennachwuchs

Wolfgang Clement, Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, richtete sich Mitte des Jahres 2004 mit einem deutlichen Appell im Kampf gegen den Mangel an freien Ausbildungsplätzen an die Unternehmer in Deutschland: „Bildet aus und schafft Perspektiven für Berufsanfänger.“ Aber mangelt es wirklich an Ausbildungsmöglichkeiten in Deutschland? Zumindest nicht in der Transport- und Logistikbranche und bei den Kooperationspartnern der System Alliance GmbH, eine der führenden Stückgutkooperationen in Deutschland. Allein in diesem Jahr erwerben seit August und September 2004 über 300 neue Auszubildende ihr Praxis-Know-how bei einem der 16 System Alliance Gesellschafter und Systempartner, insgesamt bildet die Kooperation annähernd 1.000 Berufseinsteiger mit hervorragenden beruflichen Perspektiven aus. Mit dabei das bereits in diesem Jahr neu geschaffene Berufsbild „Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung“. Hinzu kommen eine Vielzahl an interessanten und zukunftsorientierten Ausbildungsberufen wie Fachkraft für Lagerwirtschaft, Kaufleute für Bürokommunikation bis hin zum Wirtschaftsinformatiker, Berufskraftfahrer und KFZ-Mechatroniker sowie Kombinationen mit einem Studium zum Betriebswirt und Logistikmanager.

Roland Seifert hat den Grundstein für effiziente Abwicklung geschaffen

Ein alter Hase: Roland Seifert



Lagerlogistik die Kommissionierung und Bestände von so namhaften Produkten wie Shell, Caramba oder Eurogreen. Nach 10 Jahren wechselte er in die Disposition und hat hier bis Mitte letzten Jahres die heutigen Strukturen im Nahverkehr maßgeblich geprägt. Anschließend wechselte er in die Disposition Fernverkehr, um mit seinem Know-How auch hier die Partner und Abläufe entsprechend unseren Vorstellungen zu gestalten. Im Nahverkehr folgte Herrn Seifert vor 6 Monaten Mustafa Acar.

Sabrina Hartwich begann vor 4 Jahren die Ausbildung zur Speditionskauffrau und hat sich nach Abschluß derselben für eine Mitarbeit in unserer Disposition entschieden. Durch ihre ruhige, aber entschlossene Art ist sie bei Unternehmern, Fahrern und Kunden gleichermaßen anerkannt.

Unter der Lupe: Disposition Nahverkehr, Fernverkehr und Charter

Auch so kann Wissensmanagement aussehen: zwei Generationen in einer Abteilung

Ein wertvoller Mix aus jung und erfahren kümmert sich um Ihre Stückgutabholungen, Teilpartien, Komplettladungen, Großgefäßabholungen und unsere regelmäßigen Fernverkehrs-Nachttouren.

Am längsten bei diehl beschäftigt ist Roland Seifert (18 Jahre lang), der sein Geschäft von der Pike auf gelernt hat. In den Anfängen verantwortete er in unserer

Ergänzt wird dieses Tandem durch unsere langjährige Mitarbeiterin, Carola Kritz. Sie verantwortet einerseits die gesamte Operative im Umschlagslager und das hier praktizierte prämiengestützte Qualitätssicherungssystem, andererseits rundet sie die Dispo-Mannschaft ab. Ihre lange Betriebszugehörigkeit (15 Jahre) garantiert Erfahrung und ein optimales Verständnis für Kunden und die ge-

von links nach rechts: Mustafa Acar, Carola Kritz, Sabrina Hartwich



Alles im grünen Bereich

Seit 1993 ist die diehl-spedition nach der anspruchsvollen DIN ISO 9001:2000 zertifiziert. Jedes Jahr wird die Wirksamkeit der Norm von der Dekra überprüft. Das 2. Überwachungsaudit liegt nun gerade hinter uns. Erfreulicherweise wurden keine Feststellungen oder Abweichungen zur Norm beanstandet. Dies bedeutet für unsere Kunden, dass bei der diehl-spedition stabile Prozesse, eindeutige Zielsetzungen und wirtschaftliches Handeln vorhanden sind, welche uns ermöglichen, kundenorientiert zu arbeiten. Das liegt nicht zuletzt daran, dass allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern das Thema Qualität in Fleisch und Blut übergegangen ist. Deshalb möchte ich an dieser Stelle ein großes Lob allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber aussprechen und mich für das Engagement und die Zusammenarbeit in Sachen Qualität bedanken. Die ausgesprochenen Empfehlungen des Auditors werden uns helfen, unser Qualitätswesen weiter zu verbessern und unseren Kunden eine unverwechselbare Qualität zu liefern. Kundenzufriedenheit kann man sich nicht kaufen, man muss sie sich erarbeiten - dieser Herausforderung werden wir uns täglich stellen. An der Umsetzung der Empfehlungen wird schon fleißig gearbeitet und wir sind davon überzeugt, der im nächsten Jahr bevorstehenden Re-Zertifizierung gelassen entgegenblicken zu können.

Fragen zur Qualität beantwortet Ihnen Elena Diehl, Leitung Qualitätsmanagement, Tel: 0711/9311-142.

IMPRESSUM

Herausgeber: Wilhelm Diehl Int. Spedition GmbH & Co. KG
 Zeppelinstr. 90
 73730 Esslingen
Telefon 0711/93 11-0
Telefax 0711/93 11-244
E-Mail verkauf@diehl-spedition.com
Internet www.diehl-spedition.com
Verantwortlich für den Inhalt: Jochen Gonser
Konzeption und Gestaltung: mediago GmbH
 Mittlere Beutau 21/23,
 73728 Esslingen
 www.mediago.de

Kontakt	Tel. 0711/9311-DW	
Mitarbeiter	Tel.-DW	Fax
Mustafa Acar	100/101	381
Roland Seifert	112	380
Sabrina Hartwich	181	380
Carola Kritz	211	380

Das Infomagazin der diehl-spedition



73730 Esslingen/Neckar

www.diehl-spedition.com

Ausgabe 8, Februar 2005

TITELTHEMA

EDITORIAL

Der neue Auftritt der diehl-spedition

Mit geändertem Design ins neue Jahr



Homepage und Gateway folgen einer überarbeiteten Gestaltungslinie

Im Jahr 2005 soll alles noch besser werden. Ein Relaunch der gestalteten Werbe- und Kommunikationsmittel ist angesagt, denn die diehl-spedition möchte auch nach außen in neuem Glanz erstrahlen.

Dass Sie heute eine völlig neue Gateway in den Händen halten ist kein Zufall. Es wurde viel diskutiert, doch es hat sich gelohnt. Alle Kommunikationsmittel wurden auf den Prüfstand gestellt und auf ihren Nutzen und ihre Verständlichkeit für den Kunden durchleuchtet. Doch der Reihe nach.

Markenbild = Kapital: eine einfache Rechnung

Den diehl-Marketingverantwortlichen war klar, dass ein gutes Marketing und eine durchdachte Marketingstrategie sich nicht zuletzt durch ein stringentes Werbekonzept auszeichnen. Auch in der

Dienstleistungsbranche wird eine klare Kommunikationskampagne immer wichtiger. Der Wiedererkennungswert einer Marke vereinfacht dem Kunden den Umgang mit den unterschiedlichen Angeboten der am Markt befindlichen Wettbewerber.

Was in manchen Unternehmen mehr gefühlsmäßig in Sachen Werbemittel und Markenimage betrieben wird, ist bei der diehl-spedition im vergangenen halben Jahr professionell organisiert worden - die Außendarstellung. Wir sehen darin die Chance, uns vom Markt abzuheben und durch den Einsatz aufeinander abgestimmter Gestaltungsmerkmale besser im Kopf des Kunden verankert zu werden. Um diesen gewünschten Effekt zu erreichen, wurden Agenturen und Grafiker zu Rate gezogen, die sich die Köpfe darüber zerbrachen, wie und was

geändert werden muss, um vor Ihnen - unseren Kunden - zu bestehen.

Verschiedene Medien - ein einheitliches Bild

Mit Hilfe einer Esslinger Cross-Media-Agentur gelang es, den Internetauftritt im innovativeren Design zu gestalten, aber auch den Umgang mit diesem für unsere Kunden zu verbessern. Da speziell dieses Medium einen immensen Nutzen für Sie als Kunden darstellen kann, z.B. bei der Erfassung/Avisierung von Aufträgen, bei der Sendungsverfolgung, bei der Generierung von Telefonverzeichnissen oder internationalen Verladeplänen etc., lag der Schwerpunkt der Neugestaltung auf der übersichtlicheren Darstellung neuer Informationen. Die überarbeitete

Fortsetzung auf Seite 2



Der Mittelstand erlebt aktuell in der Wirtschaft eine Renaissance. Die Globalisierung zwingt einerseits zu immer größeren Einheiten. In vielen Branchen bietet andererseits der Mittelstand Paroli durch Kreativität, Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit. Auch in der Verkehrsbranche hat der Mittelstand mehr denn je seine Daseinsberechtigung. Seit einigen Monaten gehen einzelne Betriebe einer Wettbewerbs-Kooperation auf in zwei europäischen Konzern-Speditionen. Verbleibt die System-Alliance als die führende und größte deutsche Spediteur-Mittelstandskooperation. Die diehl-spedition betreibt innerhalb der System-Alliance das fünfgrößte Einzeldepot und untermauert in der Region Mittlerer Neckar Tag für Tag ihren führenden Anspruch.

Das Jahr 2004 konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Dank Ihrer Erfolge, dank unserer Leistungspalette und dank unserer Vertriebsmannschaft gelang es, die Mengen deutlich zu steigern. Mit dem Ergebnis bewegen wir uns innerhalb des geplanten Budgets. Dies ermöglicht uns ab 01. Januar 2005 die Arrondierung der Vertriebsmannschaft in den Bereichen „Logistik“ und „Express“. Mit zwei neuen und markterfahrenen Mitarbeitern belegen wir unsere Intension, die Aktivitäten auch in diesen Geschäftsfeldern nachhaltig auszubauen. Unser Ziel ist es, als unabhängiges Unternehmen die Familientradition noch viele Jahrzehnte fortzusetzen.

Auf ein erfolgreiches Jahr 2005!

Ihr Jochen Gonser



TITELTHEMA

OSTEUROPA

Fortsetzung von Seite 1

Homepage ist unter der gewohnten Webadresse eingestellt. Doch damit war es nicht getan: Parallel zu der Überarbeitung der Homepage wurde das Design der Printmedien dem neuen Look im Internet angepasst. Die wesentlichen Gestaltungsmerkmale wurden übernommen und kamen zu allererst bei dem Länderflyer für das Baltikum und beim neuen 4-Monats-Wandkalender zur Anwendung, der bei dem einen oder anderen Kunden schon seinen Platz an der Bürowand gefunden hat. Last but not least liegt nun die im Design völlig überarbeitete Hauszeitschrift Gateway zum ersten Mal vor Ihnen. Das Informationsmagazin beinhaltet die gewohnten Rubriken mit Artikeln rund um die Leistungsspektren diehl-Übersee, diehl-National, diehl-Europa und diehl-Logistik.

Außenwirkung mit Wirkung nach innen

Motiviert, engagiert und Neuem aufgeschlossen beginnt die diehl-spedition mit innovativem Design das neue Jahr 2005. Das Ziel, Ihren Kunden ein schlüssiges Konzept zu bieten, wird auch in den kommenden Jahren konsequent weiterverfolgt und vorangetrieben, denn die Professionalität wird von den Kunden nicht nur an der Dienstleistung an sich gemessen, sondern auch an der Intension, mit welcher sich die Firma auf dem Markt präsentiert. Wir wünschen unseren Kunden viel Freude mit dem frischeren Auftritt ihres Dienstleisters diehl-spedition.

Unsere neue Internetpräsenz: www.diehl-spedition.com



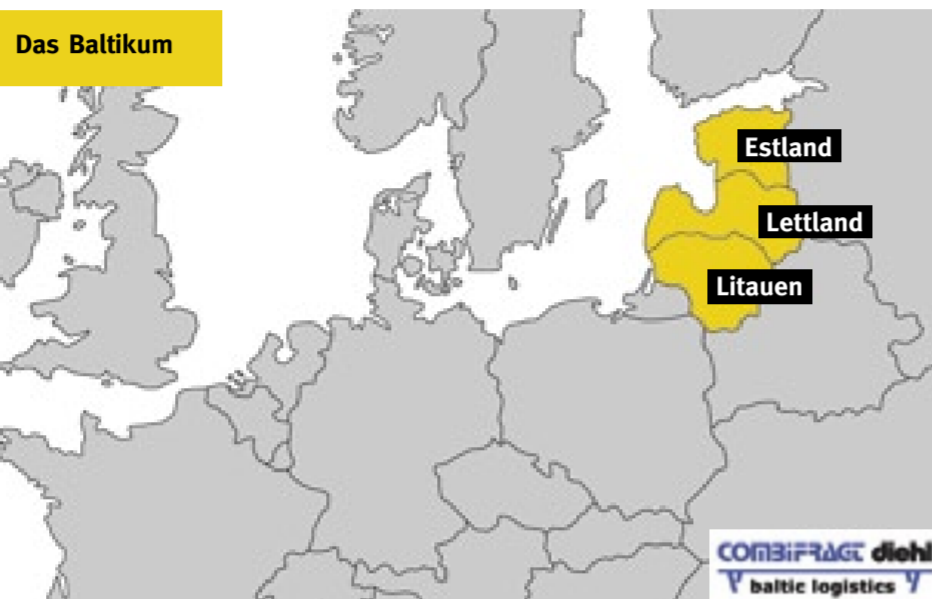
NAVIS-News



Im Osten viel Neues

diehl und combifragt gründen Joint Venture im Baltikum

Das Jahr 2004 war das Jahr der sogenannten Osterweiterung. Dies war für die diehl-spedition Anlass genug, ihr bestehendes Europanezwerk in diese Länder weiter zu verfeinern.



Bereits Mitte April 2004 reagierte die diehl-spedition auf die gesteigerte Nachfrage der Kunden bezüglich Transporten von/nach Osteuropa durch die Erweiterung der bestehenden Linien. Das bestehende Angebot wurde um tägliche Import- und Exportlinien nach Ungarn und Tschechien ergänzt. Wenig später, nämlich bereits am 1. Mai 2004 fiel auch der Startschuss für die weiteren täglichen Direktlinien nach/von Polen, Slowakei, Slovenien und Kroatien. Für diese Länder kann die diehl-spedition Ihren Kunden nun seit 2004 einen konstanten Lieferservice von 24/48/72 Stunden anbieten. Auch die Möglichkeit auf Tracking and Tracing steht dem Kunden bei der diehl-spedition für diese Länder zur Verfügung.

Zum 1. Dezember 2004 wurde ein Baltikumverkehr mit täglichen Direktlinien geplant und aufgebaut. Um einen optimalen Service in die baltischen Staaten gewährleisten zu können, gründeten die dänische Spedition EHJCombifragt und die diehl-spedition ein Kooperationsunternehmen unter dem Namen combifragt-diehl.

Ein Markt mit Potential

Wir sind davon überzeugt, dass der industrielle Verlagerungsprozess in Richtung Osteuropa noch nicht abgeschlossen ist. Vor allem im Bereich der Beschaffungslogistik wird ein erhebliches

wachstum erwartet. Dabei sind für die westeuropäische Industrie vor allem Holz, Holzprodukte, Textilien, Metallwaren, Chemikalien, Maschinen und Mineralprodukte aus dem Baltikum interessant. Darüber hinaus spielt Estland eine besondere Rolle bei der Zulieferung von Elektrotechnik, sonstiger Elektroausrüstung, Zellstoff und Papierwaren sowie Nahrungsmitteln und Konsumgütern.

Mit vier eigenen Niederlassungen (Tallin/Estland, Riga/Lettland, Vilnius/Litauen) sitzt die diehl-spedition in den wirtschaftlich wichtigen Regionen direkt vor Ort. Motivierte, deutschsprachige und vor allem langjährige Mitarbeiter bearbeiten mit neuestem EDV-Equipment

Two for the road: diehl und EHJcombifragt rollen den Markt auf.

die Aufträge unserer Kunden.

Hightech im Einsatz

Die von der diehl-spedition eingesetzten Rundlauf-LKW sind mit Doppelmann-Besatzungen und modernstem Kommunikationsequipment ausgestattet und jederzeit erreichbar, so dass die diehl-spedition Ihren Kunden eine durchgängige Sendungsverfolgung ermöglicht. Von und ins Baltikum können Regellaufzeiten von 72 Stunden angeboten werden. Darum rechnen wir uns gerade mit diesen Verkehren auf dem neuen Ostmarkt gute Chancen aus.

Bestimmungen für den Warenverkehr in Mexiko

Die im Mexiko-Verkehr tätigen Unternehmen wissen, dass eine Warenverkehrsbescheinigung EUR. 1 beziehungsweise die Formulierung eines Ursprungszeugnisses auf der Rechnung zwingend erforderlich sind. Mit Problemen für präferenzbegünstigte Warenlieferungen nach Mexiko ist zu rechnen, wenn diese Bestimmungen nicht eingehalten werden. Aktualisierte Informationen erhalten Sie im Internet, zusätzlich steht Ihnen auch gern Herr Thomas Weber zur Verfügung.

Internet-Informationen: www.zoll.de/a0_aktuelles/index.html
Herr Thomas Weber
Telefon (040) 78948-2 81
E-Mail: TW@navis-ag.com

Frachtkostensteigerungen

Das Raten- und Zuschlagskarussell dreht sich weiter.

Im Nordatlantikverkehr werden die Raten jeweils vom Quartalsbeginn um je 160 USD/20' und 200 USD/40' angehoben.

In der Fernostfahrt ziehen die Raten am 1. Januar 2005 um 200 USD/TEU und am 1. April 2005 um weitere 160 USD/TEU an. Aber auch auf dem indischen Subkontinent wird der Export teurer: Die Erhöhung des BAF um 100 USD/TEU und die Verstopfung von Mumbai, die mit 55 USD/TEU zu Buche schlägt.

Aber auch die Raten im Mittelmeer- und im arabischen Raum, wo mit rund 10 Prozent Frachterhöhung zu rechnen ist, tragen zur weiteren Kostensteigerung bei.

DIEHL-LOGISTIK

Der Problemlöser



Rainer Lauer

Logistik verlangt perfekt durchorganisierte Strukturen und Flexibilität.

Der Mann, bei dem seit Jahresanfang alle Fäden zusammenlaufen: Rainer Lauer (47), verheiratet, eine Tochter, ist seit 1. Januar 2005 Logistikleiter bei der diehl-spedition in Esslingen. Nach seiner Speditionskaufmannslehre hat er in seiner über 10jährigen speditionellen Tätigkeit bei verschiedenen namhaften Speditionen in

den Bereichen LKW-Komplett-, Teil- und Sammelgutladungen, See- und Luftfracht sowie Spezialtransporte Verantwortung übernommen. Anschließend übernahm er die komplette logistische Verantwortung für ein international tätiges Textil-Markenunternehmen. Dort war die Aufgabenstellung, künftig sämtliche Waren der verschiedenen Marken, aus Südeuropa und Fernost taggenau ins deutsche Warenverteilzentrum zu steuern. Anschließend wurden die Waren nach der Verzollung in extrem engen textilen Lieferhythmen zu Sets oder Programmen zusammengestellt, um dann pünktlich in ganz Europa verteilt zu werden.

Im Jahr 2000 übernahm er die Versandleitung eines international renommierten Elektronikunternehmens mit weltweit 40.000 Kunden und einem Produktspektrum von über 100.000 Artikeln, die vom Unternehmen zugekauft, lohnveredelt oder eigengefertigt wurden, um dann letztendlich „Just in Time“, (insbesondere bei den Kunden der Automobilindustrie) weltweit angeliefert zu werden. Im Zuge eines Joint-Ventures wurde dort die gesamte Logistik in die Hände eines international agierenden Logistikkonzerns gelegt. In diesem neu entstandenen Unternehmen übernahm Herr Lauer zusätzliche Aufgaben und Verantwortungen als Betriebsleiter und Prokurist.

Seit Anfang 2005 ist er nun als Logistikleiter und Prokurist bei der diehl-spedition in Esslingen verantwortlich für die Geschäftsfelder „Logistik“, „Beschaffungsfrachten“ und „Supply Chain Management“, die er mit seinen langjährigen Erfahrungen leitet und hier den Kunden des Hauses diehl-spedition ganzheitliche logistische Problemlösungen anbietet (und innerhalb der diehl Organisation entsprechend umsetzen) und betreiben kann.

Seit 2001 ist er ferner Mitglied der Bundesvereinigung Logistik e.V. (BVL), die als größte deutsche Logistikkonzern Anregungen und Impulse gibt für branchenübergreifende und zukunftsweisende logistische Konzepte.

Sie erreichen Herrn Lauer unter Tel. 0711/93 11-194

SYSTEM PLUS

SystemPlus führt 12.00-Uhr-Service europaweit ein



Die zuverlässige Zustellung zu definierten Zeiten wird für Unternehmen absolute Priorität. Die paneuropäische Kooperation SystemPlus bietet ihren Kunden deshalb ab dem 1. Januar 2005 den 12.00-Uhr-Service für die wichtigsten europäischen Wirtschaftszentren an.

Angeboten wird der Service zunächst in Dänemark, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Österreich, Schweiz den Niederlanden und der Tschechischen Republik. Die Erweiterung ist geplant. In Deutschland ist der 12.00-Uhr-Service sowie der 10.00-Uhr-Service bereits seit mehreren Jahren Standard.

Kampfansage an die Mitbewerber

„Mit dem neuen Service reagieren wir nicht nur auf die Anforderungen unserer Kunden“, begründet Guido Roth, Geschäftsführer der SystemPlus. „Als Experte für Road-Express-Fracht positionieren wir uns damit noch deutlicher als Alternative zu den Mitbewerbern TNT, UPS und DHL.“

Das Kerngeschäft der 1991 gegründeten Kooperation bilden hochwertige Premium-Produkte für Road-Express-Fracht in Europa und die paneuropäische Distribution von Stückgut-Sendungen im B2B-Bereich ohne Maß- und Gewichtsbeschränkungen. Über 400 Partnerbetriebe bieten europaweit einheitliche Logistikprodukte mit höchsten Ansprüchen an die durchgängige Servicequalität. Die Produktlinien Premium, Premium Plus und Premium Solutions werden durch Mehrwertdienstleistungen ergänzt. Dazu gehören europaweites Tracking & Tracing, Recall-Service, Lieferscheindaten-Transfer und Lagerlösungen, Zeitzustellungen, Nachnahmesendungen sowie Gefahrgutlogistik runden das Leistungsspektrum ab. Mit diesem Konzept positioniert sich SystemPlus als starker Nischenanbieter gegenüber traditionellen Stückgutkooperationen und multinationalen Logistik-Konzernen.

„Viele Kunden erwarten einen Service, der über das Angebot des Integrators hinausgeht. Dabei stehen vor allem persönliche Betreuung und die Flexibilität der Dienstleistungen im Vordergrund. Genau hier setzt SystemPlus an“,

so Roth. Ein wesentlicher Vorteil für den Kunden ist die regionale Stärke der Systempartner. Die mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen stehen in oft langjährigem persönlichen Kontakt zu ihren Kunden vor Ort. Sie kennen die besonderen Ansprüche und Herausforderungen und reagieren schnell und flexibel. Gleichzeitig profitieren Kunden und Partnerunternehmen von dem paneuropäischen Netzwerk, das Europalogistik aus einer Hand ermöglicht.

Neue Vertriebs-Power für Expressdienste



Thomas Toellner

Zum 01. Januar 2005 intensivieren wir unsere Vertriebsaktivitäten in den Bereichen der nationalen und internationalen Expressdienste. Unser neues Mitglied im diehl Vertriebsteam, Herr Thomas Toellner, ist 41 Jahre alt und übernimmt nach mehrjähriger Tätigkeit in leitender Funktion des Bereiches Sammelgutspedition bei diehl in Esslingen neue Herausforderungen. Unser gemeinsames Ziel ist es, unseren Kunden eine noch breitere Dienstleistungspalette anzubieten und der immer „lauter“ werdenden Nachfrage im garantierten, internationalen Expressdienst Rechnung zu tragen. Die Plattform hierzu ist für 16 europäische Länder durch die Kooperation mit System-Alliance und System Plus bereits gegeben. Um die Bedeutung des Produktes am Markt für unsere Kunden zu dokumentieren und herauszustellen, zeichnet sich Herr Thomas Toellner seit 01. Januar 2005 in unserem Haus dafür verantwortlich. Wir wünschen ihm zum Start und bei der Vermarktung viel Erfolg!

Thomas Toellner: 0711/93 11-221