

7° 43' 34,068" 0

## 30 ANNI DI NIGHT STAR EXPRESS

INTERVISTA: I COLLEGHI RICORDANO

51° 32' 9,096" N



## GUARDARE INDIETRO PER GUARDARE AVANTI ANNIVERSARIO E NUOVA GESTIONE



Cari lettori,

Prima di tutto, vorrei presentarmi. Mi chiamo Nikolaus Frantz e il primo aprile 2023 ho assunto la direzione di Night Star Express GmbH Logistik. Ho oltre 35 anni di esperienza operativa nelle aree logistiche di CEP, overnight, trasporti, logistica contrattuale, servizi postali ed e-commerce. Più di recente sono stato Director Operations e firma autorizzata presso la BLG Logistics Group AG & Co. KG di Brema. Alle pagine da 4 a 5 vi racconto i miei primi mesi come Amministratore delegato e quali argomenti vorrei affrontare in futuro insieme ai miei collaboratori. Per iniziare: in poco tempo ho già vissuto tanti momenti positivi e avuto discussioni molto costruttive. Non è un caso che Night Star Express abbia così tanto successo e farò del mio meglio per assicurarmi che così rimanga anche in futuro.

### FORTE DI 30 ANNI

Il mio inizio in Night Star Express coincide con una data speciale: la nostra azienda festeggia quest'anno i suoi 30 anni. Nel mondo frenetico di oggi, con molte fluttuazioni sui mercati, questo non è certo un traguardo scontato. Siamo quindi ancora più lieti di potervi accompagnare, con questo numero, in un viaggio tra letture davvero speciali. Abbiamo condotto una serie di interviste chiedendo cosa rende Night Star Express unica e perché i clienti scelgono proprio noi. Possiamo andare davvero fieri delle risposte ricevute. E vediamo un ulteriore potenziale promettente nel nostro servizio espresso notturno di prima classe. Allora cominciamo! Vi auguro una piacevole lettura.

Nikolaus Frantz

Amministratore Delegato Night Star Express

## AZIONISTA DI NIGHT STAR EXPRESS NEL 2022 HELLMANN HA RAGGIUNTO NUOVAMENTE RISULTATI RECORD

Hellmann Worldwide Logistics, consociata di Night Star Express, ha concluso l'anno finanziario 2022 con un grande successo, portando avanti il forte sviluppo aziendale degli ultimi anni nonostante le persistenti difficili condizioni del mercato. Le vendite totali sono aumentate significativamente del 24%, per arrivare a 5,0 miliardi di euro (nel 2021: 4,1 miliardi di euro) e il volume delle spedizioni è salito a quasi 20 milioni (nel 2021: 18,1 milioni) rispetto all'anno precedente. L'EBIT per l'anno 2022 ammonta a 210,8 milioni di euro (anno precedente 160,1 milioni di euro), che corrisponde a un aumento del 31%. Grazie al miglioramen-

to del flusso di cassa da attività commerciali di 268,7 milioni di euro, la liquidità è migliorata di un totale di 124,7 milioni di euro, nonostan-



te un notevole aumento degli investimenti. Oltre alla performance economica positiva, Hellmann ha anche continuato con successo il suo sviluppo strategico nell'ultimo anno. Anche durante le interruzioni del mercato innescate dalla pandemia di Covid e dalla guerra contro l'Ucraina, il gruppo ha mantenuto il percorso di digitalizzazione che aveva intrapreso e ha investito in modo significativo nei processi aziendali digitali e nelle tecnologie orientate al futuro. Inoltre, il Gruppo ha realizzato diverse acquisizioni orientate alla crescita.

### INFORMAZIONI LEGALI

90° Edizione - N.2/2023  
Tiratura: 4.000 copie  
Lingue: tedesco, inglese, olandese,  
Italiano, francese

Editore:  
Night Star Express GmbH Logistik, Unna

Caporedattore:  
Petra Moss, Systemzentrale Unna  
(petra.moss@night-star-express.de)  
Heinrich-Hertz-Straße 1, 59423 Unna  
Tel.: 02303 98688-0

Consiglio editoriale:  
Sarra Horchani, Hellman Worldwide Logistics  
Christoph Temburg, ZUFALL Logistics Group  
Robert Overgoor e Daniel Siemes, Night Star  
Express Hellmann BV

Tutti reperibili tramite: Direzione editoriale

Impaginazione e grafica:  
Y-Design, Michael Franz  
(info@ydesign-online.de), Burchardtstraße 5  
63741 Aschaffenburg, www.ydesign-online.de  
Tel.: 06021 929783

Chiusura redazione numero 3/2023:  
31 luglio 2023  
Data di rilascio numero 4/2023:  
SETT. 38 - settembre 2023

I contributi contrassegnati per nome non riflettono necessariamente l'opinione degli editori. Nella pubblicazione delle lettere alla redazione, la redazione si riserva il diritto di effettuare tagli per mancanza di spazio. Si prega di inviare contributi, lettere e informazioni direttamente a Petra Moss, Night Star Express GmbH

Una partenza ben riuscita a Berlino con il nostro stand (1° e 4° da sinistra): Benjamin Maße, Responsabile Vendite Centrale di Sistema, e Ralph Sachse, Head of Key Account Management. Non era nella foto: Kristin Arends, Vendite Interne



## SI RICOMINCIA A VIAGGIARE

# VISITE FIERISTICHE E INCONTRI DI SETTORE

La pandemia di Covid è stata un momento difficile per le aziende e ha richiesto molto talento nell'improvvisazione quando, da un giorno all'altro, sia i contatti personali che le visite ai clienti erano diventati inattuabili. Sebbene inizialmente i formati digitali siano nati per necessità, ora rappresentano un vero e proprio arricchimento, grazie ad app come Teams & co. Bisogna però ammettere che in certe occasioni questi formati digitali non possono sostituire un incontro di persona. Per questo motivo

i colleghi di Night Star Express sono stati ancora più sollevati quando hanno potuto ricominciare a frequentare fiere e meeting di settore. Quest'anno, ad esempio, a maggio abbiamo partecipato alla transport logistic di Monaco di Baviera, la fiera leader mondiale per la logistica, la mobilità, l'IT e la gestione della catena di approvvigionamento. Un gran numero di noti espositori provenienti da oltre 60 Paesi si sono esibiti per diversi giorni e hanno rappresentato l'intera catena del valore del trasporto e della

logistica. Al Mercedes-Benz Service Summit, anch'esso svoltosi a Berlino questo maggio, Night Star Express ha presentato per la prima volta il suo portafoglio di servizi con un proprio stand. Il summit è diventato da tempo un'istituzione nel settore e si è affermato come punto di riferimento per le innovazioni e gli sviluppi nei servizi per auto, furgoni e camion.

Anche una visita al transport logistic di Monaco di Baviera era all'ordine del giorno.



# Alta qualità, rete solida, colloqui produttivi

## Intervista al nuovo Amministratore delegato Nikolaus Frantz

*Il primo aprile 2023, Nikolaus Frantz ha assunto la carica di Amministratore delegato presso Night Star Express GmbH Logistik con sede a Unna. Nella nostra intervista, il cinquantasettenne responsabile della logistica fa il punto della situazione e guarda al futuro insieme a noi.*

La centrale di sistema di Night Star Express si trova in un moderno complesso di uffici a Unna, Westfalia, e ospita un numero crescente di dipendenti.



**Redazione:** Signor Frantz, il settore della logistica è strettamente interconnesso. Cosa sapeva di Night Star Express prima di iniziare il suo mandato?

**Nikolaus Frantz:** Oggi ho più di 35 anni di esperienza operativa in un'ampia varietà di aree logistiche come CEP, overnight, trasporti, logistica contrattuale, servizi postali ed e-commerce. Ho conosciuto diverse aziende attraverso i miei incarichi professionali e in occasione di incontri di settore o fiere. Ho percepito Night Star Express come un'azienda con un prodotto di nicchia molto interessante e un portafoglio logistico che gode di una buona reputazione sul mercato. Per questo mi è subito piaciuto proseguire sulla strada intrapresa come nuovo Amministratore delegato.

**Redazione:** I primi mesi sono passati. Quali sono le sue impressioni?

**Nikolaus Frantz:** Nelle ultime settimane mi sono guardato intorno molto intensamente nella centrale di sistema a Unna e nelle varie località. Ho partecipato a colloqui con i dipendenti, a seminari di gruppo, in aziende di movimentazione nel nord e nel sud della Germania e ho avuto discussioni molto interessanti e istruttive con i nostri azionisti direttamente in loco. La mia impressione generale è che tutti quelli con cui ho avuto contatti finora siano entusiasti del nostro prodotto e vogliono svilupparlo ulteriormente con il loro know-how e il loro impegno. Questo funziona solo con un efficace spirito di squadra e una collaborazione leale: qualsiasi sfida si dovesse presentare, possiamo gestirla insieme.

**Redazione:** Quali temi le stanno più a cuore?

**Nikolaus Frantz:** Come azienda, ci occupiamo intensamente delle questioni che interessano anche l'intero settore. Soprattutto, la digitalizzazione o una trasformazione IT innovativa, che deve essere adattata con precisione ai rispettivi processi, prodotti e servizi. In alcune

aree stiamo ancora lavorando troppo manualmente in silos di flussi di lavoro separati, senza interazioni digitali. Le piattaforme intelligenti consentono un networking significativo ed efficiente e forniscono la base per l'automazione di processi più complessi. Abbiamo bisogno di informazioni in tempo reale e armonizzate con i dati con la semplice pressione di un pulsante, in modo da poter ottenere una panoramica consistente in qualsiasi momento e il più rapidamente possibile. Questa sarà una delle maggiori sfide del futuro, e vorrei affrontarla con la mia squadra. Esiste comunque già una buona base.

**Redazione:** Dove vede Night Star Express tra cinque anni?

**Nikolaus Frantz:** Prima di tutto con la stessa autostima che l'azienda irradia oggi. Con la nostra consegna notturna in First Class, disponiamo di un solido asset con il quale continueremo ad affermarci con successo sul mercato e tra la concorrenza. Avremo una rete operativa stabile per una crescita ancora maggiore. Allo stesso tempo, dobbiamo concentrare la nostra attenzione sull'espansione e la modernizzazione della nostra infrastruttura. La costruzione di nuovi padiglioni ne è un esempio. L'approvazione e l'attuazione richiedono tempo e, ovviamente, l'intero complesso del reclutamento dei dipendenti. La pianificazione strategica con il senso delle proporzioni, la conoscenza dei propri punti di forza e il coraggio di cambiare ci aiuteranno a realizzare i nostri obiettivi. In termini concreti, tra cinque anni vedo Night Star

Express come un fornitore leader di servizi di qualità con una rete solida e stabile e un portafoglio di servizi di alta qualità. Oggi siamo già in una posizione eccellente, ma abbiamo ancora margini di miglioramento in termini di prospettive.

**Redazione:** Lei è un manager con molti anni di esperienza. Come descriverebbe il suo stile? Cosa apprezza di più?

**Nikolaus Frantz:** Non sono un interlocutore, un manager o un supervisore che siede in una teca di vetro e opera in silenzio. Sono un appassionato sostenitore della comunicazione trasparente e di una politica di informazione aperta. I dipendenti non dovrebbero tirare a indovinare cosa sta succedendo nella loro azienda. Qui, come Amministratore delegato, mi sento responsabile e chiamato in causa non appena c'è qualcosa di tangibile da comunicare. Sono anche interessato a come pensano le persone intorno a me e da quali argomenti sono mosse. È quindi estremamente importante che le informazioni e i suggerimenti necessari fluiscono da entrambe le parti e che si facciano progressi insieme. Riunioni periodiche, workshop tematici e colloqui di valutazione sono i formati ideali per farlo. In qualità di manager, mi vedo pragmatico, collaborativo, ma anche impegnato ed esigente. Mi piace vivere con quel mix. Spero di trasmetterlo all'azienda.

**Redazione:** Veniamo al privato. Come si mantiene in forma?

**Nikolaus Frantz:** Mi alleno regolarmente, faccio fitness e mi piace stare nella natura. Giocavo a pallamano in un club e sono appassionato di sci. Lo sport è uno degli elisir della mia vita. Mantiene in equilibrio corpo, mente e anima e sprigiona costantemente nuove forze creative. Mi vengono sempre in mente buone idee mentre corro. Il movimento è caratteristico del nostro settore, anche per me.

# Anche Night Star Express è collegata in rete a livello globale

## Partnership e sedi internazionali

*Che si tratti di sud o nord, ovest o est: gran parte del successo di Night Star Express è dovuto anche alle sue attività internazionali e alla cooperazione con i partner di sistema locali. E non ci sono ancora limiti a tutto ciò, perché la nostra rete è in continua crescita.*



Austria



Germania



Svizzera



Francia



Repubblica Ceca



Benelux

### Numeri, dati, fatti

Night Star Express GmbH Logistik  
Heinrich-Hertz-Str. 1  
D-59423 Unna

Fondazione:  
1° maggio 1993

#### Azionisti:

- Friedrich Zufall GmbH & Co.KG, Göttingen
- Hellmann Worldwide Logistics Germany GmbH & Co. KG, Osnabrück
- L.W. Cretschmar GmbH & Co. KG, Düsseldorf
- Night Star Express Hellmann & Honold GmbH & Co. KG, Neu-Ulm
- Night Star Express Honold GmbH, Neu-Ulm

#### Comitato consultivo:

Arnold Schroven (Presidente del Comitato consultivo)  
Dott. Christian Jacobi  
Dirk Rahn

#### Amministratore delegato:

Nikolaus Frantz

#### Area operativa:

Germania, Benelux, Svizzera e Austria per l'espresso notturno, altri Paesi europei con tempi di transito specifici per Paese

#### Principali operazioni di movimentazione:

Sede di Hünfeld-Michelsrombach, Hub centrale per le spedizioni nazionali e internazionali

#### Partner:

20

#### Volume di spedizioni:

6,4 milioni di spedizioni

#### Dipendenti:

1.750

#### Flotta:

1.250



# Night Star Express: Come tutto è iniziato

## Fondatori coraggiosi e storie di fondazione

*“Una nuova stella nel cielo notturno espresso nazionale” era il titolo del noto “Deutsche Verkehrszeitung (DVZ)” il 1° gennaio 1993. Seguiva un’intervista a tutta pagina con l’allora socio fondatore, Hans Heiner Honold. Un inizio di successo e un momento storico - per la stampa, per l’industria e, naturalmente, per la nostra azienda.*



CRESCITA DINAMICA FIN DALL'INIZIO

## "UN RISULTATO ENORME"

**HANS HEINER HONOLD, EX AMMINISTRATORE DELEGATO DEL GRUPPO HONOLD LOGISTIK:**

“Le attività espresse notturne, ovvero la consegna senza scontrino al destinatario di notte entro le ore 8.00, ebbero inizio con la partecipazione dell’azienda Honold alla Mintrans Nachtexpress di Neu-Ulm. Il mercato in quanto tale ci era poco conosciuto fino ad allora. La partecipazione era stata effettuata su richiesta del cliente più importante dell’epoca, una grande azienda del settore automobilistico. Dovemmo/potemmo prendere una quota del 50%. Ma non avevamo abbastanza peso. L’unico Amministratore delegato era rimasto il precedente. Ma la motivazione che ci aveva mosso era conoscere il mercato espresso notturno. Sfortunatamente, con l’aumento delle vendite, l’azienda veniva gestita sempre peggio. A questo punto, era diventato chiaro che noi (sempre su richiesta del cliente e della maggior parte dei dipendenti) che avremmo fondato una società parallela ad hoc. Il nome della società era Möspe GmbH, una filiale vuota immediatamente disponibile della Honold GmbH.

**POSIZIONE DI MERCATO IN CRESCITA**  
Quasi tutti i partner di trasporto di Mintrans,

nonché importanti partner di cooperazione, passarono immediatamente a Möspe. Un enorme risultato da parte di tutti coloro che, più o meno dall’inizio, si erano assicurati l’attività espressa notturna con una qualità costantemente elevata. Mintrans decise quindi di abbandonare completamente il mercato. Möspe lavorava a stretto contatto con i partner Mintrans di lunga data. La società Bruno Schmid Nachtexpress di Augusta ci aveva dato inizialmente una quota di maggioranza, in seguito rilevammo completamente l’azienda. Questo ci aveva permesso di creare una copertura dell’area per la consegna notturna con le nostre piccole sedi a Rosenheim, Ratisbona, Norimberga e Gera in collaborazione con la Eiltrans di Karlsruhe, con il servizio di stoccaggio delle spedizioni senza ricevuta in tutta la Germania meridionale fino al Meno e ad est fino all’area di Jena/Chemnitz.

**RISULTATI REDDITIZI**

Con gli orari di partenza serali da Neu-Ulm e Augusta stavamo ora generando risultati redditizi. Questo fatto interessò alcuni colleghi della DPD e così, nel 1993, abbiamo fondato Night Star Express Deutschland con i nostri partner DPD. A seguito della crescente copertura/distribuzione dell’area, ora operavamo in tutta

la Germania tramite un HUB nell’area di Fulda. Oggi è a Hünfeld. Come gruppo Honold Night Star Express, avevamo a che fare con costi significativamente più alti. Improvvisamente si erano accumulate perdite considerevoli, inizialmente modesti presso i partner appena aggiunti.

**NON È STATO UN COMPITO FACILE**

In Night Star Express Honold, per via delle grandi quantità movimentate si erano prodotti improvvisamente enormi costi aggiuntivi. Il motivo principale erano le partenze notevolmente anticipate dai depositi per raggiungere tutti gli HUB. Ciò aveva provocato discussioni complicate, sia all’interno di Honold che nella cerchia di Night Star Express. Ho finito per assumere la gestione generale di questa nuova organizzazione Night Star Express. Ciò è avvenuto su suggerimento e richiesta dei nuovi soci e azionisti. Non è stato davvero un compito facile. Poco dopo Rainer Hacke è stato assunto come Amministratore delegato esterno. Quindi, gradualmente, ho potuto ritirarmi.



**ARNOLD SCHROVEN , PRESIDENTE DEL COMITATO CONSULTIVO DI NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK**

**“UN GRANDE IMPATTO”**



“È ammirevole che questa cooperazione e questo sistema di franchising abbiano ancora oggi un così grande impatto. Alcune collaborazioni iniziate negli anni '90 sono scomparse per vari motivi. I prodotti NSE sono molto richiesti e ai clienti piace la qualità offerta. La vicinanza al cliente e la flessibilità sono sicuramente pilastri del successo molto importanti. Invito tutti i dipendenti di Night Star Express a non mollare mai su questi punti e a dimostrare che Siamo i migliori”.

**NIKOLAUS FRANTZ, AMMINISTRATORE DELEGATO DI NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK**

**“PERCHÉ LA FIDUCIA RECIPROCA CONTA”**

“Insieme possiamo celebrare il 30° Anniversario della nostra azienda e guardare indietro con orgoglio a uno sviluppo aziendale di successo. Abbiamo ottenuto molto in tre decenni, molti hanno contribuito a questo successo e hanno plasmato Night Star Express a modo loro. Sono ancora più felice di far parte del grande team di Night Star Express e di fare del mio meglio per la nostra azienda. Gli anniversari significano che da un lato guardiamo indietro al passato e dall'altro affrontiamo nuove sfide in vista del futuro. Possiamo padroneggiarle con successo solo se riflettiamo sui nostri punti di forza e sappiamo attingere ad essi. Night Star Express è una forza diversificata e potente, molto ramificata, ma ancora coi piedi per terra. Queste sono le basi migliori per continuare a scrivere capitolo dopo capitolo nella nostra storia di successo. I miei più sentiti ringraziamenti vanno a tutte le persone coinvolte, soprattutto ai nostri dipendenti, che ogni giorno si prendono cura del benessere e, nel vero senso della parola, del progresso della nostra azienda. Sono la nostra spina dorsale, la nostra fonte di ispirazione e una costante sovrana nel nostro settore logistico, a volte molto imprevedibile. Una cooperazione ben riuscita prospera sulla fiducia reciproca. E poiché la irradiamo anche all'esterno, i nostri clienti si affidano a noi e ci raccomandano ad altri. Manteniamo questo atteggiamento, perché fa anche parte del nostro senso di solidarietà”.



**WILFRIED HESSELMANN , RESPONSABILE CEP EUROPE, HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS**

**“IL NOSTRO NOME DICE TUTTO”**

“La nostra attività è diventata sempre più internazionale nel corso degli anni e guardare al futuro ci dà motivo di essere ottimisti: la domanda di servizi CEP rimane elevata, ed è quindi nostro obiettivo per il futuro continuare ad espandere le nostre attività commerciali. Un chiaro punto di forza unico di Night Star Express è sicuramente la consegna senza ricevuta. Di conseguenza, siamo stati in grado di aumentare notevolmente l'efficienza e la produttività sia lato cliente, che lato nostro come fornitori di servizi. Questo ci ha avvantaggiato anche durante la lunga fase di pandemia, e si riflette nell'ulteriore aumento del numero di spedizioni. Il fatto che abbiamo costruito una solida rete fin dall'inizio dimostra anche che eravamo molto avanti rispetto ai tempi. Ciò ci ha permesso di aumentare significativamente la nostra influenza e la nostra penetrazione nel mercato. Grazie alla nostra solida rete, siamo in grado di offrire ai clienti una soluzione flessibile e basata sulle esigenze in un breve periodo di tempo, in base all'arrivo dell'ordine. Per me, l'azienda Night Star Express è un'affascinante miscela di diversi elementi: siamo sinonimo di continuità e fiducia e allo stesso tempo agiamo come un'azienda altamente moderna che offre un servizio di prima classe. Non vedo l'ora di continuare a sviluppare con successo Night Star Express, insieme al nostro fantastico team”.



**KLAUS KLIMMEK, RESPONSABILE CONTABILITÀ/CLEARING PRESSO NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK**

## “VETERANO E PARTE DI NIGHT STAR”

“Quest’anno festeggiamo il nostro 30° Anniversario. Dopo 29 anni, penso ancora di essere sulla strada giusta. Quando sono entrato in azienda, ho potuto contribuire con le mie conoscenze commerciali e la mia esperienza logistica da una posizione di consulenza. Questa opportunità è stata la più grande motivazione per me ad entrare in azienda. Insieme alla Direzione dell’epoca, abbiamo stabilito contatti con partner commerciali nei Paesi limitrofi per internazionalizzare la rete inizialmente orientata a livello nazionale. La prima scansione è stata introdotta poco dopo il lancio di Night Star Express. È stato perfezionato il sistema di fatturazione ed è stato pianificato e implementato un sistema di clearing centrale. Night Star Express si è sviluppato in modo eccellente nel corso degli



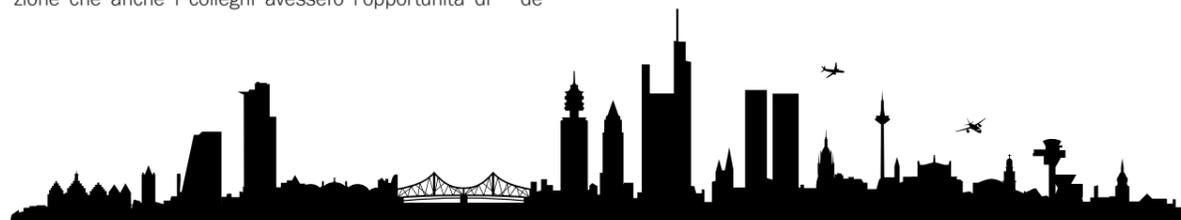
anni. Gli incrementi positivi di volume si possono vedere, tra l’altro, nello spazio richiesto nella nostra struttura di movimentazione principale. Dagli iniziali 400 metri quadrati di spazio espositivo, questo è cresciuto nel 2010 fino agli attuali 3.500 metri quadrati. Si prevede un’ulteriore espansione. Con quantità crescenti, aumentano i task e l’impiego di personale nella centrale di sistema. Il costante sviluppo dei nostri prodotti, processi e attrezzature tecniche ci ha reso un fornitore di servizi di prima classe del servizio espresso notturno. I continui processi di sviluppo e le conseguenti nuove mansioni hanno reso il lavoro sempre più interessante. Anche le sfide difficili vengono affrontate con successo attraverso una buona collaborazione tra management e colleghi. In qualità di responsabile della contabilità finanziaria/clearing, io e il mio team stiamo progettando di digitalizzare il dipartimento. L’obiettivo è un ufficio paper-free, che possa utilizzare la tecnologia digitale e garantire che tutti i requisiti attuali come il nostro clearing, la nostra fatturazione centrale e tutti i requisiti futuri siano gestiti in modo efficiente e nei tempi previsti. Un anniversario aziendale è una grande opportunità per dire grazie, per il fatto che Night Star Express è un’azienda forte con ottimi colleghi e che io ne faccio parte”.

### 30° ANNIVERSARIO DELL’AZIENDA

## FESTEGGIAMENTI A FRANCOFORTE

Dovremmo tutti prendere nota di sabato 23 settembre 2023. È il giorno in cui festeggeremo il nostro 30° Anniversario a Francoforte sul Meno. Siamo particolarmente lieti del fatto che numerosi dipendenti si siano già registrati all’evento. I preparativi per il programma sono attualmente in pieno svolgimento. “Qui siamo tutti emozionati. Gran parte del lavoro preparatorio è stato terminato, ora si tratta di mettere a punto il tutto. Ma possiamo anticiparlo fin d’ora: la varietà non mancherà. Per noi era importante durante l’intera pianificazione che anche i colleghi avessero l’opportunità di

scambiarsi idee e conoscersi meglio durante i festeggiamenti. A volte ci si conosce solo per telefono o via e-mail”, afferma Kristin Arends, Vendite interne di Night Star Express GmbH Logistik, che sta organizzando l’evento dell’anniversario insieme a Petra Moss, Responsabile delle Comunicazioni aziendali. I dipendenti registrati riceveranno un messaggio separato su come e quando tutto avrà luogo. Se vuoi disdire con poco preavviso, anche se hai effettuato la registrazione, invia un breve messaggio a: [kristin.arends@night-star-express.de](mailto:kristin.arends@night-star-express.de)



**ANDREAS EVERSMAHN, PRODUCT MANAGER COURIER EXPRESS PARCELS (CEP), HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS**

## “AFFIDABILE COME UN OROLOGIO”

“Quando stavamo sviluppando la nostra idea imprenditoriale, a volte vacillavamo. La classica domanda “Ce la faremo?” preoccupava tutte le persone coinvolte e causava molte notti insonni. Lasciare una consegna al destinatario di notte senza ricevuta era insolito all’epoca. Inoltre, i settori e le aziende coinvolte nella vendita di pezzi di ricambio erano troppo pochi per un terzo attore del mercato. Alla fine, dopo un’attenta valutazione, abbiamo messo da parte le nostre preoccupazioni e abbiamo deciso di fondare una nuova società dopo che Hans-Heiner Honold aveva già avuto successo nella Germania meridionale con le prime spedizioni espresse notturne. Volevamo aggiudicarci nuovi settori per l’espresso notturno. Come in una valanga, abbiamo poi attraversato tutta la Germania e – come possiamo vedere oggi – ben oltre. Il nostro lavoro e la nostra industria funzionano come un orologio preciso dove gli ingranaggi non mancano un colpo. Il cliente si affida alla nostra assoluta serietà, perché gli garantisce anche un vantaggio competitivo. Dobbiamo continuare a mantenere la nostra promessa di alta qualità in futuro e a investire. Perché solo così possiamo promuovere la nostra crescita futura, ed è solo attraverso gli investimenti che possiamo garantire i nostri stessi standard qualitativi”.



**MANUEL OSUNA LUNA, SPEDIZIONIERE DI BELM (OSNABRÜCK)**

**“IN VIAGGIO PER NIGHT STAR EXPRESS DA 30 ANNI”**

“Quando vedo i primi trattori su strada in primavera, lo so: il business stagionale sta per ripartire. Perché abbiamo molti clienti nel settore dell'ingegneria agricola qui nella grande area di Osnabrück. Guido per Night Star Express da 30 anni e mi piace ancora viaggiare per la compagnia. Come azienda di medie dimensioni, ho la mia flotta di veicoli e un team consolidato di dipendenti che mettono il cuore e l'anima nel loro lavoro. Certo, sono anche spesso dietro al volante.

Questo ha il vantaggio che so esattamente quanto sia impegnativo questo lavoro e le richieste non diminuiscono. Guidare di notte e la quotidianità che ne deriva non sono una passeggiata, ma col tempo ci si abitua. Quello che mi piace del mio lavoro è che entro sempre in contatto con persone nuove e programmi

diversi. Nessun giorno è uguale all'altro, non diventa mai monotono. Lavoriamo tutti molto bene insieme, siamo un team fantastico. C'è anche uno stretto contatto con i colleghi della Hellmann Worldwide Logistics (Night Star Express) a Osnabrück e all'HUB di Hünfeld. Esiste già un contatto amichevole e ci scambiamo regolarmente opinioni su come ottimizzare ulteriormente i processi. Manteniamo anche un ottimo rapporto con i nostri clienti, visto che tutti i rapporti commerciali esistono da molti anni. Naturalmente ci sono aspetti negativi qua e là: come altre aziende, anche noi sentiamo gli effetti della massiccia carenza di lavoratori e della pressione sui costi. Sarebbe bello se si facesse qualcosa a proposito. Dopotutto, vogliamo tutti mantenere l'alta qualità e continuare a svolgere il nostro lavoro a condizioni ragionevoli e soddisfare i nostri standard. Ma il punto è che posso dire che la mia vita di driver per servizio espresso notturno è diventata la mia vita. Non la cambierei con nient'altro”.



**ANDREAS MAYER, RESPONSABILE DELLA LOGISTICA DEL GRUPPO AZIENDALE WINKLER**

**“PARTNER FIN DALL'INIZIO”**

“Come grossisti, forniamo pezzi di ricambio per veicoli commerciali e forniture per officine in un segmento chiave. Ci occupiamo principalmente di proprietari di veicoli commerciali, autolinee, officine e aziende agricole. Il nostro efficiente servizio di consegna garantisce che l'ordine raggiunga il cliente il più rapidamente possibile. Garantiamo la massima disponibilità, unita ai migliori servizi di consegna in giornata e il giorno successivo. Night Star Express e Winkler sono partner sin dall'inizio. Night Star Express ci supporta nel mantenere la nostra ambiziosa promessa con i clienti e svolge un lavoro straordinario da molti anni. Nel corso della relazione a lungo termine, è cresciuto un bellissimo legame di fiducia. Anche le questioni difficili vengono affrontate con uno spirito di partenariato e su un piano di parità. L'azienda Winkler si congratula con Night Star Express e con tutti i dipendenti per il loro 30° Anniversario aziendale. Siamo grati per questa magnifica e proficua collaborazione e ci auguriamo che prosegua per molto tempo a venire”.



**RALPH SACHSE, RESPONSABILE KEY ACCOUNT MANAGEMENT, NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK**

**“SEMPRE PIÙ CLIENTI E SPEDIZIONI IN CRESCITA”**

“Quando sono entrato a far parte di Night Star Express come Key account manager nel novembre 1998, l'azienda era presente sul mercato solo da pochi anni e doveva prima raggiungere un certo livello di notorietà, soprattutto nel segmento dei grandi clienti. La mia pianificazione delle rotte era serrata, ben 60.000 chilometri accumulati all'anno. Gli sforzi e il nostro buon programma nazionale sono stati ripagati: il nostro primo nuovo cliente nella principale area clienti è stato il grossista di macchine agricole Kramp con quasi 2.000 spedizioni giornaliere da tre sedi: un buon inizio e, naturalmente, un prezioso riferimento per l'attivazione di altri importanti clienti. Nel corso del tempo, Night Star Express si è fatta un nome nel settore espresso notturno. La nostra rete è cresciuta negli anni e abbiamo visto sempre più nuovi clienti e quindi una crescita nelle spedizioni. Stretto contatto personale e supporto individuale: questi sono punti essenziali, importanti per noi fin dall'inizio, e ai quali ci atteniamo ancora oggi. Oltre alla nostra promessa di alta qualità come fornitore di servizi espressi notturni di prima classe, questo

servizio su misura è un argomento decisivo per cui le aziende tedesche e straniere vogliono collaborare con Night Star Express. Le relazioni che nascono dalle attività commerciali durano per molti anni e persino decenni. Nonostante le drastiche restrizioni imposte dal Covid, siamo riusciti a rimanere in contatto con i clienti. Tutti ora apprezziamo anche il formato digitale. Ma l'incontro di persona ha una qualità tutta particolare. Ecco perché non vedo l'ora che arrivi una fiera, un meeting di settore o un incontro personale con un cliente.”



