

nightstar express



Kundenmagazin
3/2018



NEUE IT IMPLEMENTIERT
BEGEISTERUNG AUF ALLEN SEITEN

HOT SUMMER 2018

DIGITALISIERUNG IST NICHT MEHR AUFZUHALTEN

Heiß, heißer, Sommer 2018. In Europa, in Deutschland, wir alle haben bei Temperaturen von bis zu 40 Grad kräftig geschwitzt. Am Arbeitsplatz wie auch im Urlaub. Die Meteorologen spekulieren bereits auf einen Jahrhundertsommer. Aber auch für uns bei Night Star Express war es ein „heißer“ Som-

mer, denn die Implementierung unserer neuen IT war in den letzten Monaten in der absolut heißen Phase. Umso mehr freuen wir uns, dass wir es in dieser „heißen“ Zeit des Jahres geschafft haben, unsere neue IT-Lösung zum 31. Juli 2018 im gesamten System erfolgreich einzuführen.

Nach unterschiedlichen Implementierungsphasen hat die Umstellung unserer neuen IT planmäßig und reibungslos funktioniert. Alle beteiligten Mitarbeiter – dezentral wie zentral – haben hier einen richtig tollen Job gemacht, s. unseren Beitrag auf Seite 8 und 9 des Magazins. Für diesen engagierten sowie schweißtreibenden Einsatz möchte ich mich ganz herzlich bedanken. Und unseren Kunden möchte ich sagen: Sie profitieren ab sofort von einer noch planungssicheren und transparenteren Nachtexpress-Dienstleistung.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre sowie einen goldenen Herbst 2018.

Mit besten Grüßen



Ihr Matthias Hohmann

WM-TIPPSPIEL HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

The winner is:

1. Platz
Jürgen Fischer mit 175 Punkten

2. Platz:
Stefan Valpertz mit 161 Punkten

3. Platz:
Stefan Schwarz mit 161 Punkten

4. Platz
Frank Paulsen mit 160 Punkten

5. Platz
Florian Vogginger mit 157 Punkten

Herzlichen Glückwünsch!

Darüber hinaus bedanken wir uns bei allen Tipprunden-Teilnehmern, die mit so viel Eifer mitgespielt haben.



NIGHT STAR EXPRESS LIEFERT „NEXT DAY“ NACH POLEN ZUSTELLNETZ GEN OSTEN AUSGEBAUT

Der Night Star Express baut sein Zustellnetz in Polen aus. Zukünftig ermöglichen die KEP-Experten eine Lieferung in ausgewählte polnische Postleitzahlgebiete innerhalb von 24 Stunden. Das neue Angebot richtet sich vor allem an Kunden aus dem Aftersales-Bereich der Automobil-, Baumaschinen- und Landmaschinen-Branche.

In Kooperation mit dem Logistikpartner LSi werden die Sendungen in Breslau abgefertigt und verladen. Mit dem neuen Service haben Kunden die Wahl zwischen drei Zustelloptionen: Next Day End of Business Day (EOB), Next Day before 12 (bis 12:00 Uhr) und End of Business Day (48 Stunden). Im Next-Day-End-of-Business-Day-Tarif werden alle Door-to-Door-Sendungen für ausgewählte Postleitzahlgebiete innerhalb von 24 Stunden sicher und pünktlich zugestellt.

Next Day before 12 umfasst die Zustellung in ausgewählte Postleitzahlgebiete innerhalb des Zustellzeitfensters "Next Day" bis 12.00 Uhr. Die Option End of Business Day (48 Stunden) garantiert die Zustellung der Sendungen auch in entfernte oder dünn besiedelte Gebiete innerhalb von nur 48 Stunden. Die Standard-Laufzeiten von 24 und 48 Stunden seien dabei abhängig von der jeweiligen Postleitzahl der Empfangsregion. Kundenspezifische Ausnahmen seien möglich und würden mit dem Versandpartner zuvor geregelt. Wichtig sei hier, dass sämtliche Abholzeiten im Vorwege mit dem Night Star Express abgestimmt würden, betont Andreas Eversmann, Produktmanager KEP-Dienste bei Hellmann. Auf besonderen Wunsch lassen sich so bei entsprechenden Gebühren alle Gebiete in spätestens 24 Stunden erreichen.

Gestartet ist die neue Linie mit dem Kunden Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co KG. Aus dem Grimme-Stammwerk im niedersächsischen Damme verteilt der Night Star Express Maschinen- und Ersatzteile über die Standorte Osnabrück und Hannover. Sämtliche Sendungen für den polnischen und weitere mittel- und osteuropäische Märkte werden in Damme mit dem ersten Abholfahrzeug abgeholt, sodass sie bis 19.00 Uhr das Night Star Express-Lager bereits wieder verlassen können. Bei einer Entfernung von bis zu 750 km kann so mittels eines separaten Linienfahrzeuges die Option „Next Day“ eingehalten werden.

V.l.n.r.: Bernd Schildmeyer, Grimme und Katrin Spenthof, NSE Hellmann mit der symbolischen ersten Lieferung.



IMPRESSUM

71. Ausgabe – Nr. 3/2018
Auflage: 4.400 Exemplare
Sprachen: Deutsch, Englisch, Niederländisch

Herausgeber:
Night Star Express GmbH Logistik, Unna

Chefredaktion:
Christine Kuhlmann, Systemzentrale Unna
(christine.kuhlmann@night-star-express.de)
Heinrich-Hertz-Strasse 1, 59423 Unna
Tel.: 02303 98688-0, Fax: 02303 98688-67

Redaktioneller Beirat:

Kirsten Willenborg, Hellmann Worldwide Logistics
Carolin Hofmann, ZUFALL Logistics Group
Benjamin Mäbe, Night Star Express Vertrieb,
Spedition Gertner GmbH
Marcel Tüscher, Night Star Express Schweiz AG
Josef Schöllhuber, G. Englmayer, Spedition GmbH,
Austria
Wim Mulder und Robert Overgoor, Night Star Express
Hellmann B. V.
Alle erreichbar über: Chefredaktion

Redaktion: Tina Pfeiffer-Dresp, transparent
(ttransparent@t-online.de), Marienstrasse 4,
58642 Iserlohn-Letmathe, www.ttransparent.de
Tel.: 02374 50399-11, Fax: 02374 503380

Gestaltung: Y-Design, Michael Franz
(info@ydesign-online.de), Burchardtstraße 5
63741 Aschaffenburg, www.ydesign-online.de
Tel.: 06021 929783, Fax: 06021 929782

Redaktionsschluss Ausgabe 4/2018:
25. Oktober 2018
Erscheinungstermin Ausgabe 4/2018:
KW 50 – Dezember 2018

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Bei der Veröffentlichung von Leserbriefen muss sich die Redaktion aus Platzgründen Kürzungen vorbehalten. Beiträge, Briefe und Hinweise bitte direkt an Christine Kuhlmann, Night Star Express GmbH Logistik in Unna (Anschrift s. oben).

MEHR ALS NUR EINE ZAPFSÄULE

TANKSTELLEN ENTWICKELN SICH
ZU NAHVERSORGERN

Was schätzen Sie? Wie viele Tankstellen gibt es in Deutschland? Es sind aktuell 14.478 Straßentankstellen, inklusive der 358 an den Autobahnen. Ausländische Mineralölkonzerne wie Aral, Shell, Total, Esso und JET betreiben zwar die größten Tankstellennetze in Deutschland. Doch für den einheimischen Mittelstand bleiben genug Nischen. Viele freie Tankstellen, wie z.B. die bft-Eigenmarken, haben sich mit Shops zu Nahversorgern entwickelt – und behaupten sich so. Rund 25 Prozent der Treibstoffe in Deutschland werden mittlerweile von freien Tankstellen verkauft.

Lantzerath



Die Lantzerath Tankstellentechnik GmbH in Köln, v.l.n.r. Marcel Bamberg, Lagerist, Stefan Halfenberg, Einkauf, und Linda Hageler, Leiterin Einkauf und Materialwirtschaft, Lantzerath-Group Deutschland, mit Joachim Zeuch, Projektmanagement Vertrieb, und Ralf Stevens, Betriebsleiter Night Star Express



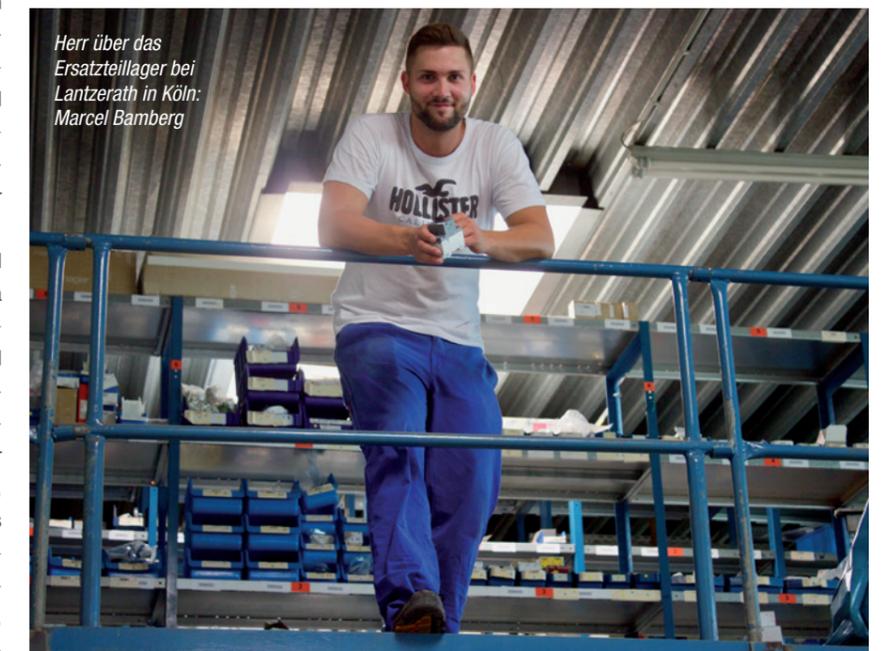
Verbindet eine persönliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit: v. l. n. r. Linda Hageler, Joachim Zeuch und Ralf Stevens

Damit in einer Tankstelle Kraftstoffe aller Art rund um die Uhr fließen und die Theken im Verkaufsraum stets gekühlte Getränke, frisch gekochten Kaffee und gebackene Brötchen bereithalten können, bedarf es vieler dienstbarer Geister. Und die überwiegende Mehrheit von ihnen gehört längst nicht mehr zum Personal des Tankstellenpächters. Für die komplette technische Betreuung einer Tankstelle kommen Spezialisten wie die Lantzerath Tankstellentechnik GmbH mit ihrer Tochtergesellschaft Topteq Tankstellentechnik GmbH ins Spiel. Als Full-Service-Anbieter übernimmt Lantzerath bereits seit 1971 nicht nur die Wartung und den Unterhalt von sämtlichen Einrichtungen und Anlagen einer Tankstelle, auf Wunsch wird dem Kunden sogar eine schlüsselfertige Tankstelle hingestellt. Inklusive Konzept, Planung und Baubetreuung. Mit circa 1.000 Mitarbeitern und 19 Standorten in Europa ist die Lantzerath-Group heute das größte privatwirtschaftliche Familienunternehmen in zweiter Generation in diesem Marktsegment.

„Rund 7.000 Tankstellen in Deutschland zählen wir zu unseren Kunden“, erzählt Linda Hageler, Leiterin Einkauf und Materialwirtschaft der Lantzerath-Group Deutschland mit Sitz in Köln, im Gespräch mit der Redaktion von nightstar express und den Kundenbetreuern Joachim Zeuch, Projektmanager Vertrieb Night Star Express GmbH Logistik, und Ralf Stevens vom Night Star Express Gesellschafter CretschmarCargo, Düsseldorf. „Das sind fast 50 Prozent aller Tankstellen in Deutschland, man muss aber wissen, dass die Anzahl der Tankstellen in den letz-

ten Jahren rückläufig ist. Der Höchststand vor fast 50 Jahren lag bei mehr als 46.000 Stationen. Das soll aber nicht heißen, dass die Nachfrage nach Kraftstoffen sinkt. Die Autozulassungen steigen vielmehr auf neue Rekordhöhen, die Fahrzeuge sind jedoch effizienter als früher und haben größere Reichweiten, sodass sie seltener an die Zapfsäule müssen. Vor allem die großen Konzerne wie Aral, Shell, Esso und JET optimieren ihr Netz und betreiben tendenziell immer größere Stationen. Freie Tankstellen übernehmen dann aber häufig die aufgegebenen Standorte der Konzerne und können diese wegen ihrer niedrigeren Kosten profitabel weiterfüh-

ren. Ohnehin ist es heute so, dass die meisten Tankstellen nur wenig Geld mit dem Verkauf von Treibstoffen, aber dafür mehr mit ihren immer größeren Shops verdienen. Sie entwickeln sich zu Nahversorgern,“ sagt Linda Hageler. „Und künftig geht der Trend dahin, den Kunden noch mehr gastronomische Angebote zu machen. Und darauf stellen wir uns natürlich ein und warten und/oder reparieren bei unseren Kunden alles, was heute an einer Tankstelle vorzufinden ist. Von den Zapfsäulen über Kaffeeautomaten und Lichtanlagen bis hin zur Waschstraße, bei uns auch ‚Waschmaschine‘ genannt,“ schmunzelt Linda Hageler.



Herr über das Ersatzteillager bei Lantzerath in Köln: Marcel Bamberg



160.000 SERVICETICKETS IM JAHR 2017 – ALLEIN IN DEUTSCHLAND

Fast 400 Lantzerath-Group-DE-Servicetechniker mit unterschiedlichen Gewerk-Spezialisierungen sind täglich im Einsatz, um die von den Lantzerath-Kunden gemeldeten Servicetickets an den Tankstellen schnellstmöglich zu beheben – im Jahr 2017 waren es z.B. 160.000. Nur ein Fünftel davon sind geplante Wartungsaufträge, der Großteil aller Einsätze sind also Ad-hoc-Aufträge. Und diese wollen von der Lantzerath-Disposition zusammen mit den Technikern gemanagt sein und zur vollsten Zufriedenheit der Kunden innerhalb der vertraglich definierten Reaktionszeiten (die kürzeste ist innerhalb von vier Stunden bei einem Totalausfall einer Tankstelle) erledigt werden. „Für uns war es also wichtig“, erläutert Linda Hageler, „einen Partner zu finden, der unsere Servicetechniker innerhalb kürzester Zeit mit den benötigten Ersatzteilen für die Tour zu den Kunden am nächsten Tag an klar definierten Ablageorten versorgt.“ 12.000 unterschiedliche Teile hält Lantzerath in den zentralen Ersatzteillagern in Hamburg und Köln vor. „Somit kamen wir mit Night Star Express ins Gespräch. Das Konzept bzw. die Performance,

die uns von den Herren Zeuch und Stevens offeriert wurde, überzeugte uns. Seit Ende 2016 arbeiten wir nun zusammen und wir sind begeistert. Der wichtigste Punkt ist die Zustellung aller benötigten Ersatzteile in eine gesicherte Depotbox. Diese befindet sich an einer Tankstelle in der Nähe des Wohnortes vom Servicetechniker, die er selbst benennen kann. Egal an welchem Ort in Deutschland. Bestückt von Night Star Express bis morgens um acht. Darüber erfahren unsere Monteure seit dem Start der Zusammenarbeit eine enorme Zeitersparnis und können sich sofort auf ihre eigentliche Arbeit konzentrieren. Ein weiterer Vorteil in der Zusammenarbeit mit Night Star Express ist die persönliche und partnerschaftliche Beziehung zu Joachim Zeuch und Ralf Stevens“, betont Linda Hageler. „Proaktiv erhalten wir täglich einen Status quo über den Sendungsverlauf und die Zustellqualität, der Datenaustausch und die Kommunikation funktionieren sehr gut. Die Entscheidung, Night Star Express zu unserem Nachtexpress-Partner zu machen, ist eine große Bereicherung. Wir profitieren von einer exzellenten Dienstleistung, die neue Maßstäbe setzt und unsere Kunden und uns mehr als zufrieden macht.“

Stefan Halfenberg, Einkauf, öffnet die gesicherte Night Star Express-Depotbox, die u.a. auch vor der Lantzerath-Zentrale in Köln platziert ist.



RENDEZVOUS
LEICHT GEMACHT
FORSCHUNGSPROJEKT „KOLIBRI“

Was im September 2017 unter der wissenschaftlichen Formulierung „Kollaboratives Liefersystem mit mobilen Rendezvousverkehren für zeitkritische Sendungen (KoLibri)“ als Forschungsprojekt gestartet ist, hat inzwischen Fahrt aufgenommen. Hinter KoLibri verbirgt sich letztendlich die Entwicklung einer App für Mobilgeräte, die die Orte und Zeiten von Ersatzteilen dynamisch zwischen Servicetechnikern, Zustellfahrern und Kunden plant und kommuniziert. Night Star Express ist als Praxispartner an diesem For-

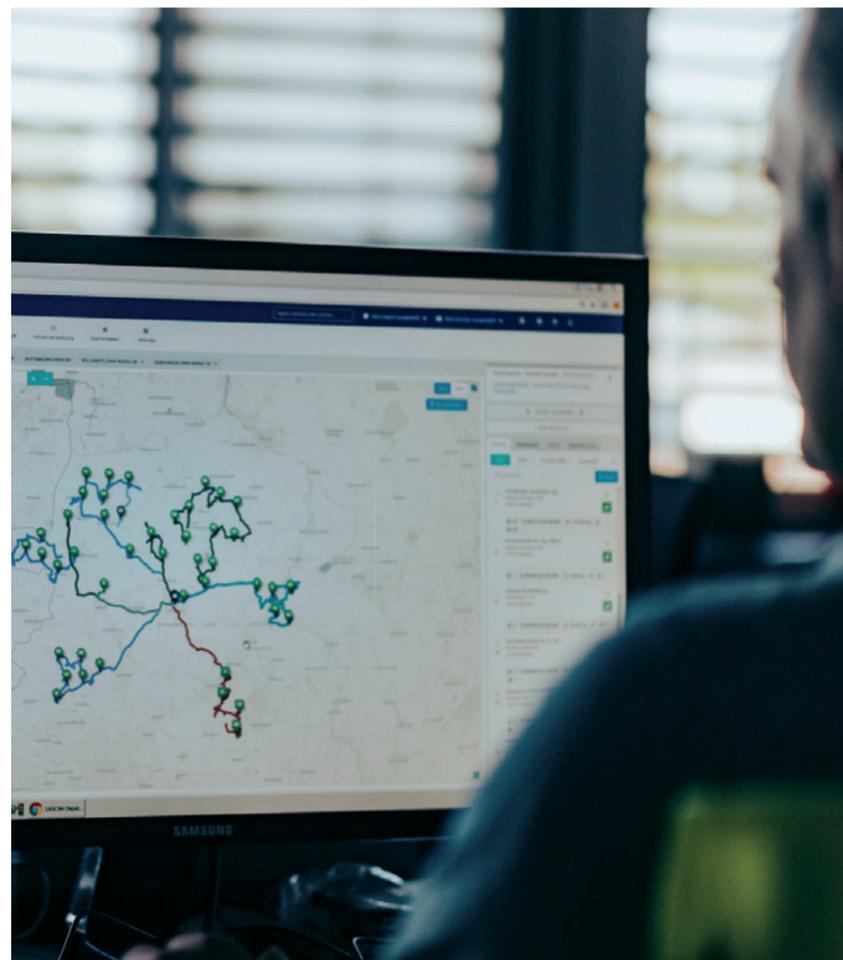
schungsprojekt beteiligt, das unter der Konsortialführung des Fraunhofer IML steht. Ziel des gesamten Projekts ist die Entwicklung einer Anwendersoftware zur Tourenplanung, die auf Mobilgeräten den besten Übergabeort anzeigt, und zwar für Zusteller und Servicetechniker. Die Innovation dieser Anwendung liegt in der Berücksichtigung von unternehmensübergreifenden Tourendaten. Der Nutzen des Projekts für Night Star Express: Über eine dynamische Tourenplanung von Ersatzteilen für Servicetechniker sollen

Übergabezeiten und -orte möglichst flexibel gestaltet werden. Mit einer optimierten Tourenplanung können zudem Kilometer reduziert werden – bei gleichzeitiger Erhöhung des Servicegrades. Aktuell befindet sich das Projekt mitten in der Konzeptionsphase. Es wurden zahlreiche Anwendungsfälle definiert. Im nächsten Schritt müssen logistische Prozesse sowie Daten- und Informationsflüsse angepasst werden. Dabei stellt der unternehmensübergreifende Datenaustausch die größte Herausforderung dar.

NEUE IT-LÖSUNG LÄUFT

DIGITALISIERUNG SCHREITET VORAN

Vor dem Hintergrund der Digitalisierung und der damit einhergehenden Entwicklungen hat Night Star Express vor 18 Monaten den Startschuss für die Einführung und Umsetzung einer neuen systemweiten IT-Lösung zur Optimierung der Prozessabläufe in Deutschland gegeben. Nach der planmäßigen Durchführung diverser Testphasen in den letzten Monaten war es nun am 31. Juli 2018 so weit: Sämtliche Night Star Express-Betriebe in Deutschland arbeiten mit dem neuen IT-Tool im Echtbetrieb. Und es läuft ... richtig gut!



Alle Unternehmen, die sich für den Erwerb und Betrieb einer neuen IT-Lösung entscheiden, stehen vor einer großen Aufgabe: die Einführung in ihre Organisation. Wie gelingt also eine solche Softwareeinführung und worauf ist besonders zu achten? Wie diese Herausforderung bei Night Star Express gemeistert wurde, hat die Redaktion von nightstar express von Jens Schoneboom, dem Projektverantwortlichen der Systemzentrale, erfahren.

Redaktion: Herr Schoneboom, was war aus zentraler Sicht die größte Herausforderung bei der Einführung der neuen IT?

Jens Schoneboom: Das war die Anbindung der neuen Anwendung an die verschiedenen Inhouse-Systeme unserer Partner. Die neue IT-Lösung war ja bereits vorher bei unserem Schweizer Partner erfolgreich im Einsatz. Somit musste in der Anwendung selbst gar nicht mehr so viel verändert werden. Für die Anbindung an die Inhouse-Systeme haben wir ein Projektteam aus den IT-Verantwortlichen aller Partner, des Softwareanbieters und der Systemzentrale zusammengestellt, das sämtliche Prozessschritte während der Implementierungsphase sehr eng miteinander abgestimmt hat. Das hat hervorragend funktioniert, hier haben die Kol-

legen aus den einzelnen IT-Abteilungen wirklich eine tolle Arbeit geleistet. Deshalb konnten wir den selbst gesteckten Zeitplan zur Einführung der DisGo halten.

Wie die Implementierung aus Sicht der Betriebe gelaufen und was das Besondere an der neuen IT ist, haben uns stellvertretend für alle Partner die Verantwortlichen des Gesellschafters Hellmann Worldwide Logistics erzählt. Neben dem IT-Projektleiter von Hellmann, Jörn Winkler, haben Andy Eversmann, Enrico Wiesel, QM-Supervisor Hamburg, und Katja Bablich, Teamleiterin in Klipphausen, bereitwillig Rede und Antwort gestanden.

Redaktion: Herr Winkler, worauf führen Sie die erfolgreiche Implementierung des neuen Night Star Express IT-Tools in das In-house-System von Hellmann in erster Linie zurück?

Jörn Winkler: Darauf, dass wir von Beginn an Begeisterung für unsere neue Software, die neuen Scanner und die Vorteile dieser beiden Lösungen in Kombination mit unserem TMS (Transport-Management-System) bei allen Anwendern in unseren Night Star Express-Betrieben wecken konnten. Alle Betriebe waren hochgradig motiviert und haben in den unterschiedlichen Testphasen engagiert an der Umsetzung und Implementierung gearbeitet.

Redaktion: Was begeistert Sie persönlich an der neuen IT-Lösung?

Andy Eversmann: Uns begeistert ein besserer Informationsfluss in Echtzeit für alle Anwender (weniger suchen, weniger nachfragen, mehr wissen). Insbesondere der permanente Datenaustausch, eine schnelle Bedienung über ein übersichtliches, gut strukturiertes System, das uns die Möglichkeit bietet, unsere Abläufe im Nachtexpress noch effizienter zu gestalten, und darüber hinaus hilft, Fehler bei der täglichen Arbeit zu vermeiden. Eine Top-Software, die bisher in keiner anderen unserer Kooperationen in dieser Komplexität eingesetzt wird. Wir haben damit Neuland betreten und stellen fest, dass dieses IT-Tool auf unsere Bedürfnisse im Nachtexpress hervorragend abgestimmt und jederzeit erweiterbar ist. Mit viel Unterstützung aus der Hellmann-IT haben wir es geschafft, unser TMS und das neue System in vergleichsweise kurzer Zeit miteinander zu verknüpfen. Einer unserer beiden IT-Profis sagte hier in Bezug auf die Schnittstellenent-



wicklung: „Das zu machen, ist schon etwas für große Jungs.“

Redaktion: Wie gestaltete sich Ihr Projektplan? Können Sie uns in Stichworten etwas zur Vorgehensweise und Einführung in Ihren sieben Night Star Express-Betrieben sagen?

Jörn Winkler: Als Erstes diente die bei der Night Star Express Schweiz AG bereits im Einsatz befindliche Software als guter Grundstock, der in einer Testinstanz geprüft werden konnte. In Zusammenarbeit mit Leon Kellermann, 1st Log, testeten wir die Software rauf und runter, hinterfragten Arbeitsabläufe und passten die Software, oder auch unsere Arbeitsabläufe, in enger Abstimmung immer wieder an. Im Oktober 2017 war es dann so weit. Wir hatten einen Softwarestand erreicht, der einen Live-Betrieb ermöglichte. Diese Software installierten wir in unserem Night Star Express-Betrieb in Bremen, der von diesem Zeitpunkt an als Pilot-Testbetrieb fungierte. Ab Oktober habe ich zusammen mit der Betriebsleitung und allen Mitarbeitern sowie Fahrern die neue Software auf Herz und Nieren geprüft, erneut Arbeitsabläufe auf den Prüfstand gestellt und, wenn es logisch und effizient erschien, diese an die Software angepasst. Es gab aber auch durchaus Situationen, in denen es nötig war, die Software im Hinblick auf die Abläufe in Deutschland zu optimieren. Während dieser Zeit habe ich sehr eng mit 1st Log und der Systemzentrale zusammengearbeitet. Ständig wurden Optimierungen vorgenommen, bis eine Software-Version mit „Night Star Express Deutschland“-spezifischen Punkten programmiert war, die dann auch in Bremen rundlief. Erst danach begannen wir mit der schrittweisen Ausrollung der Software in unseren Betrieben in Klipphausen, Krostitz, Lehrte, Hamburg und als letztes in Osnabrück.

Katja Bablich: Nachdem wir schon so einiges aus Bremen vernommen hatten, haben wir förmlich gebrannt, auch selbst die neue Software testen zu können. Allein die Tourenplanung ist im Vergleich zu vorher deutlich

einfacher. Wir können in Echtzeit sehen, wann eine Tour zu Ende ist, flexibel auf diese Einfluss nehmen und mit dem Fahrer sprechen. Wir sehen unsere Linien in Echtzeit und haben zusammen eine gut funktionierende Abholdisposition in der neuen Software aufgebaut. Den Kraftakt, viele unserer Prozesse umzustellen und Touren neu zu strukturieren, haben wir aber nur geschafft, weil wir diese tolle Unterstützung von Jörn Winkler hatten. Gemeinsam gucken, anfassen, verstehen und umsetzen, das war das perfekte Rezept. Vielen Dank, Jörn, in unser aller Namen.

Enrico Wiesel: Darüber hinaus erhalten die Fahrer eine enorme Unterstützung bzw. Arbeitserleichterung über die neuen Scanner. Sie finden hier eine solide Tourenplanung vor, was eine riesige Zeitersparnis bedeutet. Und sie können über die neue Zustell-App sogar direkt auf die zentrale Depotdatenbank zugreifen. Wir alle bei Night Star Express sind davon begeistert.

Andy Eversmann: Dem stimme ich gerne zu. Die gesamte Test- und Implementierungszeit der neuen Night Star Express-IT-Lösung ist ein Paradebeispiel für eine gelungene Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten: 1st Log, NSE-Systemzentrale Unna, der Hellmann-IT und natürlich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Fahrern und gewerblichen Mitarbeitern unserer Betriebe. Auch ich möchte mich dafür bei allen Beteiligten ganz herzlich bedanken, aber auch für das Kompliment, das wir von Leon Kellermann bekommen haben: „Ihr habt mit der Verknüpfung der beiden Systeme die Quadratur des Kreises geschafft.“

Jens Schoneboom: Auch von meiner Seite aus noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle Mitstreiter, vor allem an Leon Kellermann von 1st Log. Das Beispiel aus dem Hause Hellmann zeigt, dass ein derartiges Projekt nur gemeinsam gestemmt werden kann und wenn alle an einem Strang ziehen.



german brand award

Der Preis, der Markenerfolge sichtbar macht.



AUSGEZEICHNETE

MARKENENTWICKLUNG

WIRD PRÄMIERT

DIE ZUFALL LOGISTICS GROUP HOLT
GERMAN BRAND AWARD 2018

Der Night Star Express-Gesellschafter ZUFALL logistics group erhält den German Brand Award 2018 in der Kategorie „Logistics & Infrastructure“. Mit dem Preis zeichnet der Rat für Formgebung jedes Jahr erfolgreiche Markenführung und nachhaltige Markenkommunikation in Deutschland aus.

Als Tino Mickstein den Award stellvertretend in Berlin entgegen nimmt, ist die Freude groß: „Wir wollen der kundenfreundlichste Logistikdienstleister sein und dazu gehört ein passender Markenauftritt“, erklärt der Zentraleiter Marketing und Kommunikation der ZUFALL logistics group. „Den Award sehen wir als Bestätigung unserer umfassenden Markenstrategie, die wir zum Erreichen dieses Ziels erarbeitet haben.“ Dazu hat das

Familienunternehmen vor drei Jahren einen kontinuierlichen Markenentwicklungsprozess implementiert, den es bis heute pflegt und regelmäßig weiterentwickelt. „Mit Leistung verwöhnen“ ist die Botschaft, die über dem gesamten unternehmerischen Handeln steht und sich auch in den Produkten und Dienstleistungen von ZUFALL bis hin zur Kundenorientierung aller Mitarbeiter widerspiegelt. „Wir haben überzeugend dargelegt, wie wir unsere Botschaft nicht nur vermitteln, sondern auch im Tagesgeschäft mit Leben füllen“, erklärt Tino Mickstein. Dazu hat das Unternehmen sechs strategische Ziele formuliert, denen jeweils messbare Maßnahmen und Initiativen zugeordnet sind. Eine klare Kundenorientierung, ökologische Ver-

antwortung und Employer-Branding gehören zu den Schwerpunkten.

Die Preisjuroren haben bei ihrer Bewertung nicht nur die Marken-, sondern auch die Kommunikationsstrategie würdigend einbezogen. Darüber hinaus achten sie darauf, dass der Preisträger nicht nur sich, sondern seine jeweilige Branche mit seiner Markenentwicklung voranbringt. Das Besondere: Die Teilnehmer können sich nicht bewerben, sondern werden vom German Brand Institute ausgewählt und nominiert. ZUFALL ist es gelungen, sich unter insgesamt 1.250 Einreichungen durchzusetzen.



G. ENGLMAYER, SPEDITION GMBH WIRD 160 JAHRE ALT EIN GRUND ZUM FEIERN!

Bereits in der Ausgabe 1/2018 von nightstar express haben wir das 160-jährige Firmenjubiläum des österreichischen Partners G. Englmayer, Spedition GmbH angekündigt.

Am 9. Juni 2018 gab es das Highlight des Jahres: die große Feier für und mit den Mitarbeitern auf dem Gelände der Firmenzentrale in Wels. Dafür wurde eine Halle komplett geräumt, um den rund 350 Mitarbeitern aus acht Nationen genügend Platz zum Feiern zu bieten.

Ein sportliches Rahmenprogramm sorgte schon tagsüber für Unterhaltung. Insgesamt 16 Mannschaften kämpften mit viel Spaß bei einem Kickerturnier fast vier Stunden um den Sieg, den eine Mannschaft aus Rumänien für sich verbuchen konnte. Wer seine Geschicklichkeit auf die Probe stellen wollte, der konnte sich im Außenbereich auf einem kleinen Staplerparcours beweisen.

Für das leibliche Wohl war ebenfalls gesorgt, immerhin wurde ein ganzer Ochse am

Spieß gebraten. Den haben sich die Mitarbeiter im Verlauf des Abends dann auch schmecken lassen und in lockerer Atmosphäre gemeinsam gefeiert.

Die G. Englmayer, Spedition GmbH dankt sich bei allen Mitarbeitern für deren Treue. Gemeinsam freut man sich schon auf die 170-Jahres-Feier!



SPONSORING

ANDERE UNTERSTÜTZEN UND ZIELE ERREICHEN

Marcel Tüscher
und Kartfahrer
Nils Korge

Zitat Wikipedia: „Unter Sponsoring versteht man die Förderung von Einzelpersonen, einer Personengruppe, Organisationen oder Veranstaltungen durch eine Einzelperson, eine Organisation oder ein kommerziell orientiertes Unternehmen in Form von Geld-, Sach- und Dienstleistungen mit der Erwartung, eine die eigenen Kommunikations- und Marketingziele unterstützende Gegenleistung zu erhalten.“



Damien Raemy
mit seinem
Superbike IDM



Remo Lehman von R+R
Mototeam GmbH

Diese Definition trifft jedoch auf die Night Star Express Schweiz AG so nicht zu. Unsere Unterstützung und unsere Sponsoring-Beiträge sollen nicht nur wirtschaftlich für uns von Belang sein. Ebenso sollen sie uns nicht zwingend zu Vorteilen verhelfen. Sie sollen helfen, dass die unterschiedlichsten Menschen ihre Träume und persönlichen Ziele erreichen. Sie sollen Begeisterung aufrechterhalten, fördern und einfach allen Spaß bereiten.

Sponsoring bedeutet für uns emotionales Engagement, Freude, Jubel, aber auch Tränen und Niederlagen. Sponsoring muss uns selbst und die Unterstützten begeistern, soll alle motivieren, mitreißen und zu neuen Höchstleistungen antreiben oder einfach helfen, selbst gesteckte Ziele zu verwirklichen.

Natürlich ist und wäre es klasse, wenn unsere Gefühle und der finanzielle Einsatz mit Leistungen verknüpft werden können, die sich auch in unseren eigenen Produkten wiederfinden, wie Geschwindigkeit, Perfektion, Qualität und Nachhaltigkeit. Aber: Wir setzen diese Hoffnung nicht über unser Engagement für die einzelnen Personen. Sie ist keine Voraussetzung dafür, dass wir Zielstrebige unterstützen. Für uns geht es immer um Menschen und ihre Wünsche, Ziele und Leis-

tungen, die wir mit unserem Einsatz verstärken, unterstützen und erreichbar machen wollen. Wir wissen, wie bedeutend es ist, entgegen bestehenden Meinungen und entgegen vermeintlich realer Wahrnehmung trotzdem an das Unglaubliche, an das gesteckte Ziel zu glauben. Mit Mut, Einsatz, Gefühlen und dem Willen, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat.

Wir wollen Menschen, die wissen, was sie wollen, schon sehr viel für ihre Ziele getan

aber wirtschaftlich noch eine Hürde zu bewältigen haben, dahingehend unterstützen, dass sie auch die letzten Hindernisse vor der Ziellinie überwinden.

Viele unserer Entscheidungen treffen wir dabei aus dem Bauch heraus – emotional. Du redest mit einem Bewerber, mit einem Mädchen, mit einem Jungen, einer Frau oder einem Mann, die/der dich begeistern und überzeugen und mitreißen kann. Authentizität, Dynamik, Verbundenheit, Bodenständigkeit, Vorbereitung oder der unbedingte Wille können Auslöser für so eine Entscheidung sein.

Wir stehen hinter unserem Einsatz und sind stolz etwas zu der Erreichung der Ziele anderer beitragen zu können. Wir lieben Emotionen und freuen uns, solche unterstützen zu können.



Fußballschule
Offensiv



ATAG Verwarming Nederland und Night Star Express Hellmann haben ihre auslaufende Zusammenarbeit durch einen neuen 4-Jahres-Vertrag verlängert. Vor wenigen Wochen wurde der neue Vertrag unterzeichnet. Damit ist Night Star Express Hellmann auch in den kommenden Jahren für die Belieferung der Montureure der ATAG Verwarming Nederland verantwortlich. Die erneuerte Verbindung ist Ausdruck des großen gegenseitigen Vertrauens in die Fähigkeiten des jeweils anderen.

grund. Dabei verfolgt die ATAG ein einziges Ziel: neue und innovative Wärmelösungen anzubieten, die einen nachhaltigen Beitrag für Umwelt und Gesellschaft leisten.

Damit das gelingt, bietet ATAG Verwarming hochwertige Dienstleistungen an. Dabei arbeitet das Unternehmen mit geeigneten Partnern zusammen, die diese erbringen. Night Star Express Hellman bietet diesen Service – durch die tägliche Versorgung der ATAG-Service-Techniker mit Ersatzteilen.

Neben der persönlichen Herangehensweise, der Liefertreue und dem Willen, sich weiterzuentwickeln, legen beide Unternehmen erheblichen Wert darauf, CO₂-Emissionen zu reduzieren. Night Star Express Hellmann misst und überwacht seine Fahrzeuge regelmäßig. Auch von Transportunternehmen wird erwartet, dass sie die neuesten Fahrzeuge fahren, um einen möglichst geringen CO₂-Ausstoß zu garantieren. Darüber hinaus spielt die Routenoptimierung eine große Rolle. Mit diesem Gesamtpaket ist Night Star Express Hellmann genau der richtige Partner für ATAG Verwarming.

Ganz zu schweigen von der Kultur der „Achterhoek“, die beide Unternehmen teilen – von der bodenständigen „No-Nonsense“-Mentalität bis hin zur gemeinsamen Leidenschaft für den Profifußballklub „De Graafschap“. Kein Wunder also, dass sich ATAG Verwarming erneut für Night Star Express Hellmann als Nachtexpress-Dienstleister entschieden hat.

Night Star Express Hellmann ist sehr zufrieden mit der Verlängerung des Vertrags, der beide Unternehmen für die nächsten vier Jahre miteinander verbindet. „ATAG Verwarming Nederland ist ein großartiges Unternehmen, mit dem wir gern zusammenarbeiten. Daher freuen wir uns sehr, dass diese beiden Unternehmen aus der ‚Achterhoek‘ die bewährte Partnerschaft langfristig fortsetzen“, so Robert Overgoor, Commercial Manager Night Star Express Hellmann.

„Der Achterhoek (deutsch „hintere Ecke“, niederdeutsch „Achterhook“) bezeichnet jenen Teil der niederländischen Provinz Gelderland, der östlich der Gelderschen Issel und westlich von Nordrhein-Westfalen liegt.“

NEUER 4-JAHRES-VERTRAG GESCHLOSSEN ATAG VERWARMING NEDERLAND UND NIGHT STAR EXPRESS HELLMANN

Wer ist ATAG Verwarming Nederland? ATAG Verwarming Nederland setzt ganz auf Innovation und Wachstum. Seit mehr als 70 Jahren werden in Lichtenvoorde, in der niederländischen Provinz Gelderland, preisgekrönte Produkte rund um die Heizung hergestellt. Dabei stehen die solide Verarbeitung und die Bodenständigkeit der „Achterhoek“ stets im Mittelpunkt. Zum Tagesgeschäft zählt nicht nur die energieeffiziente Optimierung herkömmlicher Produkte wie Heizkessel und Warmwassergeräte, sondern auch die Investition in Projekte, die auf zukünftige Energieanwendungen ausgerichtet sind. ATAG vertreibt ihre Produkte weltweit – sowohl an Verbraucher als auch an B2B-Kunden.

Neben der Spezialisierung auf Hocheffizienztechnologie für Heizkessel stehen zunehmend auch Nachhaltigkeit und Reduzierung des globalen CO₂-Ausstoßes im Vorder-



V.l.n.r. Peter Koeleman,
Manager Purchasing ATAG
Verwarming Nederland,
und Robert Overgoor,
Commercial Manager
Night Star Express
Hellmann

