

7° 43' 34,068" O

30 JAHRE NIGHT STAR EXPRESS

IM INTERVIEW: KOLLEGINNEN UND
KOLLEGEN ERINNERN SICH

51° 32' 9,096" N



BLICK ZURÜCK, BLICK NACH VORN

JUBILÄUMSJAHR UND NEUE GESCHÄFTSFÜHRUNG



Liebe Leserinnen und Leser,

zunächst möchte ich mich bei Ihnen kurz vorstellen. Ich heiße Nikolaus Frantz und habe zum 1. April 2023 die Geschäftsführung der Night Star Express GmbH Logistik übernommen. Ich verfüge über 35 Jahre operative Erfahrung in den Logistikbereichen KEP, Overnight, Transport, Kontraktlogistik, Postal Services und E-Commerce. Zuletzt war ich als Director Operations und Prokurist bei der BLG Logistics Group AG & Co. KG in Bremen tätig. Auf den Seiten 4 bis 5 gebe ich Ihnen bei einem Interview einen Einblick in meine ersten Monate als Geschäftsführer und welche Themen ich künftig gemeinsam mit meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern angehen möchte. Eins vorweg: Ich habe bereits in der kurzen Zeit viele positive Momente erlebt und sehr konstruktive Gespräche geführt. Nicht ohne Grund ist Night Star Express so erfolgreich, und ich werde mich tatkräftig dafür einsetzen, dass es auch künftig so bleibt.

STARKE 30 JAHRE

Mein Einstieg bei Night Star Express fällt mit einem feierlichen Datum zusammen: Unser Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 30-jähriges Bestehen. Das ist in der heutigen schnelllebigen Zeit mit reichlich Fluktuation auf den Märkten wahrlich keine Selbstverständlichkeit. Wir freuen uns daher umso mehr, Sie mit dieser Ausgabe auf eine ganz besondere Lesereise mitzunehmen. Wir haben eine Reihe von Interviews geführt und danach gefragt, was das Alleinstellungsmerkmal von Night Star Express ausmacht und warum sich Kunden gezielt für uns entscheiden. Auf die Antworten können wir alle stolz sein. Und wir sehen noch weiteres vielversprechendes Potenzial für unseren erstklassigen Nachtexpress-Service. Packen wir es an!

Eine angenehme Lektüre wünscht Ihnen

Nikolaus Frantz

Geschäftsführer Night Star Express

NIGHT STAR EXPRESS-GESELLSCHAFTER

HELLMANN ERZIELTE 2022 ERNEUT REKORDERGEBNISSE

Hellmann Worldwide Logistics und Gesellschaftsunternehmen von Night Star Express hat das Geschäftsjahr 2022 überaus erfolgreich abgeschlossen und knüpft damit trotz weiterhin herausfordernder Marktbedingungen an die starke Unternehmensentwicklung der letzten Jahre an. So konnte sowohl der Gesamtumsatz um 24 Prozent auf EUR 5,0 Mrd. (2021: EUR 4,1 Mrd.) als auch die Sendungsmenge auf knapp 20 Mio. (2021: 18,1 Mio.) im Vorjahresvergleich deutlich gesteigert werden. Das EBIT beläuft sich für das Jahr 2022 auf EUR 210,8 Mio. (Vorjahr: EUR 160,1

Mio.), was einem Zuwachs von 31 Prozent entspricht. Durch den verbesserten Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 268,7 Mio. konnte die Liquidität trotz deutlich gestie-



gener Investitionen um insgesamt EUR 124,7 Mio. verbessert werden. Neben der positiven wirtschaftlichen Performance hat Hellmann im vergangenen Jahr ebenfalls seine strategische Entwicklung erfolgreich fortgesetzt. So hielt der Konzern auch während der durch die Corona-Pandemie und den Krieg gegen die Ukraine ausgelösten Marktdisruptionen an dem eingeschlagenen Digitalisierungs-Kurs fest und investierte maßgeblich in digitale Geschäftsprozesse und zukunftsweisende Technologien. Darüber hinaus tätigte der Konzern mehrere wachstumsorientierte Akquisitionen.

IMPRESSUM

90. Ausgabe – Nr. 2/2023
Auflage: 4.000 Exemplare
Sprachen: Deutsch, Englisch, Niederländisch, Italienisch, Französisch

Herausgeber:
Night Star Express GmbH Logistik, Unna

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

Redaktioneller Beirat:
Sarra Horchani, Hellmann Worldwide Logistics
Christoph Temburg, ZUFALL Logistics Group
Robert Overgoor und Daniel Siemes, Night Star Express Hellmann B. V.

Alle erreichbar über: Redaktionsleitung

Gestaltung: y-design, Michael Franz
(info@ydesign-online.de), Burchardtstraße 5
63741 Aschaffenburg, www.ydesign-online.de
Tel.: 06021 929783

Redaktionsschluss Ausgabe 3/2023:
31. Juli 2023
Erscheinungstermin Ausgabe 3/2023:
KW 52 – September 2023

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 Petra Moss, Night Star Express GmbH Logistik in Unna

Gelungener Auftakt in Berlin mit eigenem Messestand (1. und 4. von links): Benjamin Mäße, Leitung Vertrieb Systemzentrale, und Ralph Sachse, Leitung Key Account Management. Nicht im Bild: Kristin Arends, Vertriebsinnendienst



WIEDER ANALOG UNTERWEGS

MESSEBESUCHE UND BRANCHENTREFFS

Die Corona-Pandemie war für Unternehmen eine herausfordernde Zeit und verlangte einiges an Improvisationstalent ab, als von einem auf den anderen Tag persönliche Kontakte und Kundenbesuche nicht mehr möglich waren. Zwar entwickelten sich zunächst aus der „Not heraus geboren“ digitale Formate, die sich mittlerweile mit Teams und Co. als echte Bereicherung darstellen, doch zu bestimmten Anlässen können sie einen direkten Austausch nicht ersetzen. Umso mehr Erleichterung stellte sich auch bei den Kolleginnen und Kollegen bei

Night Star Express ein, als Messen und Branchentreffs wieder im analogen Format stattfanden. So waren sie in diesem Jahr unter anderem auf der transport logistic München im Mai 2023 präsent, der weltweiten Leitmesse für Logistik, Mobilität, IT und Supply Chain Management. Über mehrere Tage lang präsentierte sich eine Vielzahl an renommierten Ausstellern aus über 60 Ländern und bildete die gesamte Wertschöpfungskette von Transport und Logistik ab. Beim MercedesBenz Service-

gipfel, der ebenfalls im Mai 2023 in Berlin stattfand, stellte Night Star Express zum ersten Mal mit einem eigenen Stand sein Dienstleistungsportfolio vor. Der Servicegipfel ist längst zu einer branchenweiten Institution geworden und hat sich als Gradmesser für Innovationen und Entwicklungen im Pkw-, Transporter- und Lkw-Service einen Namen gemacht.

Auch ein Besuch der transport logistic in München stand auf dem Programm.



Hohe Qualität, starkes Netzwerk, gute Gespräche

Neuer Geschäftsführer Nikolaus Frantz im Interview

Zum 1. April 2023 hat Nikolaus Frantz den Posten des Geschäftsführers bei der Night Star Express GmbH Logistik mit Sitz in Unna übernommen. In unserem Interview zieht der 57-jährige Logistikmanager eine erste Bilanz und schaut mit uns in die Zukunft.



Die Systemzentrale von Night Star Express befindet sich mit wachsendem Mitarbeiterstamm in einem modernen Bürokomplex im westfälischen Unna.

Redaktion: Herr Frantz, die Logistikbranche ist untereinander eng vernetzt. Was wussten Sie bis vor Ihrem Einstieg über das Unternehmen Night Star Express?

Nikolaus Frantz: Ich verfüge mittlerweile über 35 Jahre operative Erfahrung in den verschiedensten Logistikbereichen wie KEP, Overnight, Transport, Kontraktlogistik, Postal Services und E-Commerce. Dabei lernte ich verschiedene Unternehmen über meine eigenen beruflichen Stationen und bei Branchentreffen oder Messen kennen. Ich habe Night Star Express als Unternehmen mit einem sehr interessanten Nischenprodukt und Logistikportfolio wahrgenommen, das auf dem Markt einen guten Ruf genießt. Von daher hat es mich sofort gereizt, als neuer Geschäftsführer den eingeschlagenen Kurs fortzusetzen.

Redaktion: Die ersten Monate sind vergangen. Wie sind Ihre Eindrücke?

Nikolaus Frantz: Ich habe mich in den letzten Wochen in der Systemzentrale in Unna und an den verschiedenen Standorten sehr intensiv umgesehen. Ich war in Mitarbeiter-Gesprächen, auf Team-Workshops, in Umschlagsbetrieben im Norden und Süden der Republik und habe mit unseren Gesellschaftern sehr interessante und aufschlussreiche Gespräche direkt vor Ort geführt. Mein Gesamteindruck ist, dass alle, mit denen ich bislang Kontakt hatte, sich für unser Produkt begeistern und es mit ihrem Know-how und Einsatzwillen weiterentwickeln wollen. Das funktioniert nur über zupackenden Teamgeist und faires Miteinander – bei ruhiger See und auch, wenn es zwischendurch stürmisch werden sollte. Ich glaube, wir können das gemeinsam gut aushalten.

Redaktion: Welche Themen haben Sie für Night Star Express mitgebracht?

Nikolaus Frantz: Als Unternehmen setzen wir uns intensiv mit den Themen auseinander, die auch die gesamte Branche bewegen. Allen voran die Digitalisierung beziehungsweise eine innovative IT-Transformation, die auf die jeweiligen Prozesse, Produkte und Dienstleistungen



im Einzelnen genau abgestimmt werden muss. Wir sind in einigen Bereichen noch (immer) viel zu manuell in voneinander abgetrennten Workflow-Silos unterwegs. Intelligente Plattformen ermöglichen eine sinnvolle, effiziente Vernetzung und bieten die Grundlage, komplexere Abläufe zu automatisieren. Wir brauchen Echtzeit- und datenharmonisierte Informationen auf Knopfdruck, damit wir uns jederzeit und schnellstmöglich einen kompakten Überblick verschaffen können. Das wird künftig eine der größten Herausforderungen sein, die ich gerne mit meinem Team angehen möchte. Eine gute Basis ist bereits vorhanden.

Redaktion: Wo sehen Sie Night Star Express in fünf Jahren?

Nikolaus Frantz: Erstmal mit dem gleichen Selbstbewusstsein, welches das Unternehmen heute ausstrahlt. Wir verfügen mit unserer „First Class“-Nachtbelieferung über ein gehöriges Pfund, mit dem wir uns auf dem Markt und im Wettbewerb noch weiter erfolgreich etablieren werden. Wir werden ein stabiles operatives Netzwerk für noch mehr Wachstum aufweisen. Zugleich müssen wir unser Augenmerk auf den Ausbau und die Modernisierung unserer Infrastruktur richten. Der Neubau von Hallen ist beispielsweise ein Thema. Genehmigung und Umsetzung erfordern Zeit und natürlich der ganze Komplex Mitarbeitergewinnung. Eine strategische Planung mit Augenmaß, das Wissen um die eigenen Stärken und der Mut zur Veränderung werden uns bei der Umsetzung unserer gesteckten Ziele helfen. Konkret sehe

ich Night Star Express in fünf Jahren als führenden Qualitätsdienstleister mit einem starken, stabilen Netzwerk und hochwertigen Dienstleistungsportfolio. Wir sind bereits heute sehr gut aufgestellt, haben aber allein schon perspektivisch gesehen noch Luft nach oben.

Redaktion: Sie sind eine Führungskraft mit langjähriger Erfahrung. Wie würden Sie Ihren eigenen Stil beschreiben? Worauf legen Sie Wert?

Nikolaus Frantz: Ich bin kein Gesprächspartner, Geschäftsführer oder Vorgesetzter, der im Glaskasten sitzt und stille Post spielt. Ich bin ein leidenschaftlicher Verfechter einer transparenten Kommunikation und offenen Informationspolitik. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen nicht rätseln müssen, was in ihrem Unternehmen vor sich geht. Hier sehe ich mich als Geschäftsführer eindeutig in der Bringschuld, sobald es etwas Handfestes zu kommunizieren gibt. Mich interessiert es auch, wie die Menschen um mich herum denken und welche Themen sie bewegen. Deswegen ist es außerordentlich wichtig, dass notwendige Informationen und Vorschläge auf beiden Seiten fließen und wir gemeinsam etwas voranbringen. Jours Fixes, Themen-Workshops und Mitarbeitergespräche sind dafür optimale Formate. Als Führungskraft sehe ich mich als pragmatischen Macher – kooperativ, aber auch verbindlich-fordernd. Mit dieser Mischung kann ich gut leben. Ich hoffe, mein Umfeld auch.

Redaktion: Kommen wir zum Privatmenschen Nikolaus Frantz. Wie tanken Sie Ihre Ressourcen auf?

Nikolaus Frantz: Ich treibe regelmäßig Sport, mache Fitness, bin gerne in der Natur unterwegs. Ich habe früher im Verein Handball gespielt und gehe leidenschaftlich gerne Ski-laufen. Sport ist eines meiner Lebenselixiere. Er hält Körper, Geist und Seele in Balance und setzt immer wieder neue kreative Kräfte frei. So kommen mir beim Laufen auch immer gute Ideen. Bewegung ist bezeichnend für unsere Branche – für mich so gesehen auch.

Night Star Express auch global vernetzt

Internationale Partnerschaften und Standorte

Ob Süden oder Norden, ob Westen oder Osten: Einen großen Teil des Erfolgs von Night Star Express machen auch seine internationalen Aktivitäten und Kooperationen mit Systempartnern direkt vor Ort aus. Und dem Ganzen sind noch lange keine Grenzen gesetzt, denn unser Netzwerk wächst und wächst.

Deutschland

Frankreich

Österreich

Schweiz

Benelux

Tschechien

Zahlen, Daten, Fakten

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

Gründung:
1. Mai 1993

Gesellschafter:

- 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

Beirat:

Arnold Schroven (Beiratsvorsitzender)
Dr. Christian Jacobi
Dirk Rahn

Geschäftsführung:

Nikolaus Frantz

Bedienungsgebiet:

Deutschland im Nachtexpress, Benelux, Schweiz und Österreich im Nachtexpress, europäisches Ausland und Osteuropa mit länderspezifischen Laufzeiten

Hauptumschlagsbetrieb:

Standort Hünfeld-Michelsrombach, zentraler Knotenpunkt für nationale und internationale Sendungen

Partner:

20

Sendungsvolumen:

6,4 Millionen Sendungen

Mitarbeiter:

1.750

Fuhrpark:

1.250

Night Star Express: Wie alles seinen Anfang nahm

Mutige Gründer und Gründergeschichten

„Neuer Stern am bundesweiten Nachtexpress-Himmel“ titelte die renommierte Deutsche Verkehrszeitung (DVZ) am 1. Januar 1993. Es folgte ein ganzseitiges Interview mit dem damaligen Gründungsgesellschafter Hans Heiner Honold. Ein erfolgreicher Auftakt und ein historischer Moment – für die Presse, für die Branche und natürlich für unser Unternehmen.



AB DEM START DYNAMISCHES WACHSTUM

„EINE ENORME LEISTUNG“

**HANS HEINER HONOLD, EHEMALIGER
GESCHÄFTSFÜHRER DER HONOLD
LOGISTIK GRUPPE:**

auch wichtige Kooperationspartner wechselten unverzüglich zu Möspe. Eine enorme Leistung all derer, die mehr oder weniger aus dem Stand die Nachtexpress-Geschäfte in weiterhin hoher Qualität sicherten. Mintrans schied daraufhin aus dem Markt komplett aus. Möspe kooperierte ebenfalls eng mit langjährigen Mintrans-Partnern. Das Unternehmen Bruno Schmid Nachtexpress in Augsburg überließ uns zuerst eine Mehrheitsbeteiligung, später übernahmen wir das Unternehmen komplett. Das ermöglichte es uns, mit eigenen kleinen Betriebsteilen in Rosenheim, Regensburg, Nürnberg und Gera sowie im Kooperationsverbund mit Eiltrans in Karlsruhe eine Flächendeckung für die Zustellung in der Nacht auf die Beine zu stellen. Weitgehend ausgerüstet mit den Schlüsseln der Empfänger für die Sendungsablage ohne Quittung in ganz Süddeutschland bis zur Mainlinie und im Osten bis in den Raum Jena/Chemnitz.

Express Deutschland. Wegen der wachsenden Flächendeckung/Verteilung agierten wir nun deutschlandweit via HUB im Raum Fulda. Heute ist es in Hünfeld. Als Honold Night Star Express-Gruppe hatten wir jetzt mit deutlich höheren Kosten zu kämpfen. Es häuften sich auf einmal beachtliche Verluste – anfangs wohl in allen Depots und wegen anfänglich geringer Mengen bei den neu hinzugekommenen Partnern.

KEINE LEICHTE AUFGABE
Beim Unternehmen Night Star Express Honold ergaben sich wegen großer Mengen im Vergleich plötzlich zusätzlich enorm hohen Kosten. Der wesentliche Grund lag in den deutlich früheren Abfahrten aus den Depots, um alle HUB-Anschlüsse zu erreichen. Daraus ergaben sich komplizierte Diskussionen, innerhalb von Honold wie auch im Kreis von Night Star Express. Die Gesamtgeschäftsführung dieser neuen Organisation von Night Star Express wurde schließlich von mir übernommen. Dies geschah auf Vorschlag und Bitte der hinzugekommenen Partner und Gesellschafter. Das war wirklich keine leichte Aufgabe. Etwas später wurde Rainer Hacke als externer Geschäftsführer engagiert. So konnte ich mich nach und nach wieder zurückziehen.“

PROFITABLE ERGEBNISSE
Mit den damit planbaren relativ späten Abfahrtszeiten ab Neu-Ulm und Augsburg erwirtschafteten wir nun profitable Ergebnisse. Das machte einige Kollegen aus dem DPD neugierig und so gründeten wir mit unseren interessierten DPD-Partnern 1993 Night Star

WACHSENDE MARKTPPOSITION
Fast alle Transportpartner von Mintrans wie





ARNOLD SCHROVEN, BEIRATSVORSITZENDER DER NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK

„GROSSARTIGE SCHLAGKRAFT“

„Es ist bewundernswert, dass diese Kooperation und dieses Franchisesystem heute noch so eine großartige Schlagkraft haben. Etliche Kooperationen, die in den 1990er Jahren ihren Anfang hatten, sind aus unterschiedlichen Gründen verschwunden. Die Produkte von Night Star Express haben eine sehr gute Nachfrage, und die angebotene Qualität gefällt den Kunden. Sicher sind auch Kundennähe und Flexibilität sehr wichtige Pfeiler des Erfolges. Ich motiviere alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im System von Night Star Express, in diesen Punkten nicht nachzulassen und um aufzuzeigen: 'Wir sind die Besten'.“



NIKOLAUS FRANTZ, GESCHÄFTSFÜHRER DER NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK

„WEIL GEGENSEITIGES VERTRAUEN ZÄHLT“

„Gemeinsam können wir das 30-jährige Bestehen unseres Unternehmens feiern und mit Stolz auf eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung schauen. Vieles haben wir in den drei Jahrzehnten erreicht, viele haben daran mitgewirkt und Night Star Express auf ihre Art und Weise geprägt. Umso mehr freut es mich, nun auch ein Teil des großen Night Star Express-Teams zu sein und für unser Unternehmen mein Bestes zu geben. Jubiläen haben es so an sich, dass wir einerseits Vergangenes Revue passieren lassen, andererseits mit Blick in die Zukunft uns neuen Herausforderungen stellen. Diese können wir nur erfolgreich bewältigen, wenn wir uns unserer Stärken besinnen und darauf zurückgreifen können. Night Star Express ist ein mannigfaltiges kraftvolles Gewächs, mittlerweile viel verzweigt, aber immer noch ganz bodenständig verwurzelt. Das sind die besten Grundlagen, um weiterhin ein Kapitel nach dem anderen an der Fortsetzung unserer Erfolgsgeschichte zu schreiben. Mein herzlicher Dank gilt allen Beteiligten, allen voran unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich tagtäglich für das Wohlergehen und im wahrsten Sinne des Wortes um das Fortkommen unseres Unternehmens kümmern. Sie sind unser Rückgrat, unser Impulsgeber und eine souveräne Konstante in unserer manchmal doch sehr unkalkulierbaren Logistikbranche. Eine funktionierende Zusammenarbeit lebt von gegenseitigem Vertrauen. Und weil wir das auch nach außen hin ausstrahlen, verlassen sich unsere Kunden auf uns und empfehlen uns weiter. Bewahren wir uns diese Haltung, denn auch sie ist ein Teil unseres Wir-Gefühls.“



WILFRIED HESSELMANN, HEAD OF CEP EUROPE, HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS

„UNSER NAME IST PROGRAMM“

„Unser Geschäft ist im Laufe der Jahre immer internationaler geworden, und auch der Blick in die Zukunft stimmt uns positiv: Die Nachfrage nach CEP-Dienstleistungen ist anhaltend hoch und entsprechend ist es unser Ziel, die Geschäftsaktivitäten auch künftig nachhaltig weiter auszubauen. Eine eindeutige Stärke und ein Alleinstellungsmerkmal von Night Star Express ist sicherlich die quittungslose Zustellung. Damit haben wir die Effizienz und die Produktivität sowohl auf Seiten der Kunden als auch bei uns als Dienstleister maßgeblich steigern können. Dies kam uns auch während der langen Pandemiephase zugute, was sich an der weiteren Steigerung der Sendungszahlen zeigt. Dass wir unserer Zeit schon lange voraus waren, beweist auch die Tatsache, dass wir von Anfang an ein starkes Netzwerk aufgebaut haben. Damit konnten wir unsere Schlagkraft und unsere Marktdurchdringung deutlich erhöhen. So sind wir dank unseres starken Netzwerkes in der Lage, unseren Kunden – je nach Auftragseingang – innerhalb kurzer Zeit eine flexible und bedarfsgerechte Lösung anzubieten. Das Unternehmen Night Star Express ist für mich eine faszinierende Mischung aus verschiedenen Elementen: Wir stehen für Kontinuität und Vertrauen und agieren zugleich als hochmodernes Unternehmen, das erstklassigen Service bietet. Ich freue mich, Night Star Express gemeinsam mit unserem starken Team auch in der Zukunft erfolgreich weiterzuentwickeln.“



KLAUS KLIMMEK, LEITUNG RECHNUNGSWESEN/CLEARING DER NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK

„EIN URGESTEIN UND TEIL VON NIGHT STAR“

„Dieses Jahr feiern wir unser 30-jähriges Firmenjubiläum. Nach 29 Jahren bin ich immer noch der Meinung, dass ich den richtigen Weg eingeschlagen habe. Mit Eintritt in das Unternehmen konnte ich mein betriebswirtschaftliches Wissen als auch meine logistischen Erfahrungen aus einer Beratertätigkeit einbringen. Diese Chance war für mich die größte Motivation, ins Unternehmen einzusteigen. Mit der damaligen Geschäftsführung haben wir gemeinsam in den Anrainerstaaten Kontakte zu Geschäftspartnern aufgebaut, um das zunächst national ausgerichtete Netzwerk zu internationalisieren. Bereits kurz nach dem Start von Night Star Express wurde die erste Scannung eingeführt. Das Verrechnungssystem wurde verfeinert und es folgte die Projektierung und Umsetzung eines zentralen Clearings. Night Star

Express entwickelte sich über die Jahre vortrefflich. Die positiven Mengensteigerungen sind unter anderem am Platzbedarf in unserem Hauptumschlagbetrieb abzulesen. Von anfänglich 400 Quadratmeter Hallenfläche wuchs diese im Jahr 2010 auf aktuell 3.500 Quadratmeter an. Ein weiterer Ausbau ist als Vision vorhanden. Mit wachsenden Mengen steigen die Aufgaben und der Personaleinsatz in der Systemzentrale. Die beständige Weiterentwicklung unserer Produkte, Prozesse und technischen Ausrüstungen haben uns zu dem „First Class“-Dienstleister im Nachtexpress gemacht. Die stetigen Entwicklungsprozesse und daraus resultierende neue Aufgaben haben die Arbeit immer interessanter gestaltet. Auch schwierige Herausforderungen werden durch das gute Miteinander von Vorgesetzten und Kollegen erfolgreich gemeistert. Als Leiter der Finanzbuchhaltung/Clearings planen mein Team und ich die Digitalisierung der Abteilung. Ziel ist das papierlose Büro, so dass wir mit Hilfe digitaler Technik dafür Sorge tragen können, dass alle aktuellen Anforderungen wie unser Clearing und unsere zentralen Abrechnungen und alle zukünftigen Anforderungen termingerecht und effizient erledigt werden. Ein Firmenjubiläum ist eine schöne Gelegenheit, Danke zu sagen – dafür, dass Night Star Express ein starkes Unternehmen mit tollen Kollegen ist und ich ein Teil davon bin.“



30-JÄHRIGES FIRMIENJUBILÄUM

FEIERN IN FRANKFURT

Samstag, den 23. September 2023, sollten wir uns alle gut vormerken. Dann feiern wir in Frankfurt/Main unser 30-jähriges Jubiläum. Besonders freuen wir uns, dass sich zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angemeldet haben. Die Vorbereitungen für das Programm laufen derzeit auf Hochtouren. „Wir sind hier auch schon alle gespannt. Die größte Vorarbeit ist geleistet, jetzt geht es um die Feinabstimmung. Aber so viel sei vorab verraten: An Abwechslung sollte es nicht mangeln. Wichtig war uns bei der ganzen Planung, dass die Kolleginnen und Kollegen während der Festivitäten auch die Möglichkeit haben, sich untereinander auszu-

tauschen und sich besser kennenzulernen. Teilweise kennt man sich nur übers Telefon oder über E-Mail“, erzählt Kristin Arends, Vertriebsinnendienst Night Star Express GmbH Logistik, die gemeinsam mit Petra Moss, Leitung Unternehmenskommunikation, das Jubiläumsevent organisiert. Wie und wann alles genau abläuft, darüber erhalten die angemeldeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch gesondert Nachricht. Falls Sie kurzfristig nicht teilnehmen können, obwohl Sie sich angemeldet haben, bitten wir um eine kurze Nachricht an: kristin.arends@night-star-express.de



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

„ZUVERLÄSSIG WIE EIN UHRWERK“

„Als wir unsere Geschäftsidee entwickelten, waren wir unserer Sache zwischendurch gar nicht so sicher. Die Frage: Machen wir das überhaupt?, hat jeden Beteiligten beschäftigt und so manche schlaflose Nacht gekostet. Eine Sendung nachts ohne Quittung beim Empfänger abzustellen, das war zur damaligen Zeit schon außergewöhnlich. Außerdem waren die Branchen und Firmen, die sich mit dem Vertrieb von Ersatzteilen beschäftigten, viel zu wenige für einen dritten Player im Markt. Schließlich haben wir nach genauem Abwägen die Bedenken auf die Seite geschoben und uns zur Neugründung entschlossen, nachdem Hans-Heiner Honold schon in Süddeutschland mit den ersten Nachtexpress-Sendungen erfolgreich war. Wir wollten neue Branchen für den Nachtexpress gewinnen. Wie im Schneeballsystem ging es dann durch das ganze Bundesgebiet weiter und – wie wir heute sehen – weit darüber hinaus. Unsere Arbeit und unsere Branche funktionieren wie ein präzises Uhrwerk, wo die Zahnräder ineinandergreifen. Der Kunde verlässt sich auf unsere absolute Zuverlässigkeit, denn sie garantiert ihm auch einen Wettbewerbsvorteil. Unser hohes Qualitätsversprechen müssen wir auch künftig einhalten und anstehende Investitionen tätigen. Denn nur so fördern wir unser künftiges Wachstum, und nur durch Investitionen können wir unsere eigenen Qualitätsansprüche gewährleisten.“



MANUEL OSUNA LUNA, SPEDITIONSUNTERNEHMER AUS BELM (OSNABRÜCK)

„SEIT 30 JAHREN FÜR NIGHT STAR EXPRESS ON TOUR“

„Wenn ich ab dem Frühjahr die ersten Traktoren auf der Straße sehe, dann weiß ich: Es geht wieder los mit dem Saisonsgeschäft. Denn wir haben hier im Großraum Osnabrück sehr viele Kunden aus dem Bereich Landtechnik. Für Night Star Express fahre ich mittlerweile 30 Jahre, und ich bin noch immer gerne für das Unternehmen unterwegs. Als Mittelständler habe ich einen eigenen Fahrzeugfuhrpark und ein eingespieltes Team an Mitarbeitern, die sich mit viel

Herzblut in die Arbeit einbringen.

Natürlich sitze auch ich regelmäßig hinterm Steuer. Das hat den Vorteil, dass ich genau weiß, wie anspruchsvoll dieser Job ist, und die Anforderungen werden nicht weniger. Die Nachtfahrten und der andere Lebensalltag, der sich daraus ergibt, sind zwar kein Zucker-

schlecken, aber mit der Zeit gewöhnt man sich daran. An meiner Arbeit gefällt mir, dass ich immer wieder mit neuen Leuten und unterschiedlichen Sendungen in Kontakt komme. Kein Tag ist gleich, es wird nie eintönig. Wir arbeiten hier alle sehr gut zusammen, wir sind ein Top-Team. Ein enger Kontakt besteht ebenfalls zu den Kolleginnen und Kollegen bei Hellmann Worldwide Logistics (Night Star Express) in Osnabrück sowie am HUB in Hünfeld. Da herrscht ein schon freundschaftlicher Kontakt, und wir tauschen uns regelmäßig aus, wie wir Prozesse weiter optimieren können. Auch zu den Kunden pflegen wir ein sehr gutes Verhältnis, schließlich bestehen die Geschäftsbeziehungen bereits seit vielen Jahren. Natürlich gibt es hie und da Schattenseiten: Wir bekommen wie andere Unternehmen auch den massiven Arbeitskräftemangel und Kostendruck zu spüren. Da wäre es schon gut, wenn sich da endlich was tut. Denn schließlich wollen wir alle an der hohen Qualität festhalten und zu vernünftigen Bedingungen weiterhin unsere Arbeit erledigen und unseren Ansprüchen genügen. Aber unterm Strich kann ich sagen: Das Leben als Fahrer im Nachtexpress ist mein Leben geworden. Ich möchte es gegen kein anderes eintauschen.“



ANDREAS MAYER, GESCHÄFTSLEITUNG LOGISTIK DER WINKLER UNTERNEHMENSGRUPPE

„PARTNER DER ERSTEN STUNDE“

„In einem Kernsegment liefern wir als Großhändler Nutzfahrzeuersatzteile und Werkstattbedarf. Wir betreuen hauptsächlich Nutzfahrzeughalter, Omnibusunternehmen, Werkstätten und Agrarbetriebe. Unser leistungsfähiger Lieferservice sorgt dafür, dass die Bestellung so schnell wie möglich beim Kunden ankommt. Wir garantieren ihm die maximale Verfügbarkeit gepaart mit dem optimalen Lieferservices Same Day und Next Day. Night Star Express und winkler sind Partner der ersten Stunde. Night Star Express unterstützt uns dabei, unser ambitioniertes Kundenversprechen zu erfüllen und vollbringt dabei seit vielen Jahren eine außerordentliche Leistung. Über die langjährige Beziehung ist ein großes Vertrauensverhältnis gewachsen. Auch schwierige Themen werden partnerschaftlich und auf Augenhöhe angegangen. Das Unternehmen winkler gratuliert Night Star Express und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zum 30-jährigen Firmenjubiläum. Wir bedanken uns für die beständige und gute Zusammenarbeit und wünschen uns, dass die erfolgreiche Kooperation noch lange anhält.“



RALPH SACHSE, LEITUNG KEY ACCOUNT MANAGEMENT, NIGHT STAR EXPRESS GMBH LOGISTIK

„IMMER MEHR KUNDEN UND SENDUNGSWACHSTUM“

„Als ich im November 1998 als Key Account Manager bei Night Star Express einstieg, war das Unternehmen erst seit wenigen Jahren auf dem Markt und musste insbesondere im Großkundenbereich erst einmal einen gewissen Bekanntheitsgrad erreichen. Meine Reiseplanung war straff getaktet, da kamen im Jahr schon mal gut 60.000 Kilometer zusammen. Der Einsatz und unser gutes überregionales Konzept haben sich nach den vielen Anstrengungen bezahlt gemacht: Unser erster Neukunde im Großkundenbereich war der Landtechnikgroßhändler Kramp mit knapp 2.000 Tagessendungen von drei Standorten – ein starker Auftakt und natürlich eine wertvolle Referenz zur Aufschaltung weiterer Großkunden. Mit der Zeit hat sich Night Star Express in der Nachtexpress-Branche einen Namen gemacht. Unser Netzwerk wuchs über die Jahre, und wir verzeichneten immer mehr Neukunden und somit ein Sendungswachstum. Ein enger persönlicher Kontakt und eine individuelle Betreuung – das sind wesentliche Punkte, die uns von Anfang an wichtig waren und an denen wir noch heute konsequent festhalten.“

Dieser maßgeschneiderte Service ist neben unserem hohen Qualitätsversprechen als „First Class“-Nachtexpress-Dienstleister ein entscheidendes Argument, weshalb Unternehmen aus dem In- und Ausland mit Night Star Express kooperieren möchten. Die Beziehungen, die aus den Geschäftsaktivitäten erwachsen, bestehen teilweise über viele Jahre und sogar Jahrzehnte hinweg. Trotz der sehr einschneidenden Corona-Einschränkungen haben wir es geschafft, weiterhin den Kontakt zum Kunden zu halten. Mittlerweile schätzen wir allesamt auch das digitale Format. Aber das persönliche Aufeinandertreffen hat noch einmal eine ganz besondere Qualität. Von daher freue ich mich jedes Mal auf eine Messe, einen Branchentreff oder einen persönlichen Kundentermin.“



