



LOGO

DAS FIEGE MAGAZIN

NR. 83 | 2014



**INNOVATIVES LOGISTIKSYSTEM FÜR SPORTSCHECK
IM MULTI-USER-CENTER ERFURT**



FIEGE

The World of Logistics

2 · Inhalt

Editorial

Fiege mit neuer Organisationsstruktur in Deutschland 3

News

Spende für „Rock your Life“ 4
 Die dritte Nacht der Logistik 4
 Impressum 4
 Fiege arbeitet für die Grohe AG 5
 27. Symposium Oeconomicum Münster 5
 Fiege übernimmt frontlineshop-Logistik 5
 Erfahrungsaustausch am Tag der Logistik 33
 Tag der Kinder in Bor u Tachova 33
 Dienstleistungen für das Deutsche Rote Kreuz 33
 Erfolgreiches Notfallmanagement bei Stromausfall 33

Titel

SportScheck übergibt Logistik an Fiege 6

Porträt

SportScheck nimmt den Kunden mit zum Sport 8

Report

Bobsport meets Logistik beim Tag der Logistik in Thüringen 12
 „Wir wollen hier Wurzeln schlagen“ 22
 Neue Healthcare-Flotte für Fiege Zaandam 29

Special

Vernetzung zwischen Wissenschaft und Praxis 14
 „Hallo Beijing, hier ist Greven!“ 18
 Das Fiege Kerngeschäft Real Estate 26
 Wissenschaft und Praxis Hand in Hand 30

China News

Vertragsverlängerung mit Callaway Golf 17

Projekte

Ausbau der Kühlhauskapazitäten für Pharma-Kunden 21
 Customer Service für Airbus Helicopters 28

Social Responsibility

Bremer Sieg beim Fiege Soccer Cup 34
 Fiege Westfalen Cup in Greven 34
 Gesundheit steht im Mittelpunkt 35
 Eine lebensrettende Idee 35

Pressespiegel

Aus Zugmobiliar wird Ruhezone 36



Bobsport und Logistik
Seite 12



Tag der Kinder in Bor
Seite 33



„Aus alt mach neu“
Seite 36

In eigener Sache:

Fiege mit neuer Organisationsstruktur in Deutschland

Als Logistikdienstleister bietet die Fiege Gruppe ihren Kunden aus den verschiedensten Branchen eine breite Palette an Dienstleistungen und Lösungen erfolgreich an.

In den einzelnen Branchen variieren die Kundenanforderungen sehr stark. Es sind immer mehr individuelle Konzepte gefragt und die Kunden verlangen maßgeschneiderte Lösungen.

Die vor einigen Jahren durch die acht definierten Sektoren begonnene Entwicklung hin zu einem sektoral- statt regionalorientierten Unternehmen, wurde in diesem Jahr mit der Überführung in eigenständigere Business Units der jeweiligen Sektoren weiterentwickelt. Mit diesem Schritt stellt die Fiege Gruppe die Anforderungen der Kunden aus den unterschiedlichen Branchen noch mehr ins Zentrum ihres Handelns. Das Know-how individualisierter Branchenlösungen wird zukünftig noch stärker gebündelt, um den Kunden einen noch größeren Mehrwert bieten zu können.

Die einzelnen Business Units sind jedoch nicht nur spezialisierter Ansprechpartner für Kunden aus ihrer jeweiligen Branche. Durch die Aus-

stattung der leitenden Management-Teams der Business Units mit klaren Verantwortlichkeiten und der notwendigen unternehmerischen Freiheit stärkt die Fiege Gruppe auch die „Unternehmerdenke“ der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die schlanken Strukturen begünstigen noch mehr als zuvor schnelle und verantwortliche Entscheidungen. So schärfen die Business Units das individuelle Profil von Fiege in der Welt ihrer Kunden weiter.

Mit dieser konsequenten Ausrichtung auf die Kundenwelten ist Fiege in Zukunft noch leistungsfähiger, schneller und damit wettbewerbsfähiger. Getragen vom Wissen und dem Ideenreichtum der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie deren Bereitschaft unternehmerische Verantwortung zu übernehmen ist Fiege davon überzeugt, die richtigen Weichen für ein sich schnell veränderndes Geschäftsfeld gestellt zu haben.

Ihre LOGO-Redaktion ●

Spende für „Rock your Life“



Eine ansehnliche Spende überreichte Dr. Hugo Fiege (3. v. r.) anlässlich seines Betriebsjubiläums

● Anlässlich seines 40-jährigen Betriebsjubiläums, das mit einem kleinen Fest des Familienunternehmens mit zahlreichen Gästen aus dem beruflichen Leben des Jubilars begangen wurde, übergab Dr. Hugo Fiege eine ansehnliche Spende an die gemeinnützige Organisation „Rock your Life e.V.“, einer Bildungsinitiative von Studierenden. Deren Ziel ist es, sozial benachteiligte Schüler aus bildungs- und integrationsfernen Milieus über ihre letzten zwei Schuljahre von einem dafür ausgebildeten Studierenden zu begleiten, damit die Schüler bessere Chancen haben, nach ihrem Abschluss einen Ausbildungsplatz zu bekommen oder eine weiterführende Schule zu besuchen. In 12 bunt gemischten Teams konnten die Gäste, im Rahmen eines Wettbewerbs – zum Beispiel beim Bogen- oder Torwandschießen – ihre Teamfähigkeit und Geschicklichkeit beweisen. Das Team mit den meisten Punkten wurde zum Sieger ernannt und durfte eine gemeinnützige Organisation auswählen, der Dr. Fiege dann später seine Spende zukommen ließ. Die Gewinner entschieden sich am Jubiläumstag für die Organisation „Rock your Life“, die bereits in vielen Städten in Deutschland, unter anderem auch in Münster, gemeinsam mit Studierenden der ansässigen Universitäten und Fachhochschulen hervorragende Arbeit leistet.

Impressum

Logo 83/Oktober 2014
Das Fiege Magazin

Anschrift:

Redaktion Logo
Joan-Joseph-Fiege-Straße 1
D-48268 Greven

Herausgeber:

Fiege Logistik Holding Stiftung & Co. KG
Joan-Joseph-Fiege-Straße 1
D-48268 Greven

Redaktion:

Renate Schindler-Tiedemann
Tel. 0 25 71-56 06 65, Fax 0 25 71-91 83 18
renate.schindler-tiedemann@fiege.com

Fotos:

Fiege, Fachhochschule Münster, Fotolia
SportScheck, Airbus Helicopters

Layout:

Wietheger Druck Nordwalde

Druck:

Steinbacher Druck GmbH, Osnabrück
Auszüge oder inhaltliche Wiedergaben aus diesem Heft sind nur mit Quellenangabe und nach vorheriger Genehmigung durch die Redaktion gestattet. Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht unbedingt die Auffassung der Redaktion widerspiegeln. Logo erscheint auch in englischer Sprache.

Logo zum Download:

http://www.fiege.de/de/presse___events/kundenmagazin_logo
http://www.fiege.com/en/press___events/customer_magazine_logo

NEWS

Die dritte Nacht der Logistik

● Die dritte Nacht der Logistik – veranstaltet anlässlich des Tags der Logistik vom Kompetenznetz Individuallogistik und der Bundesvereinigung Logistik – fand im April im Osnabrücker Alando Palais statt. Schüler und Studenten hatten hier die Möglichkeit, sich in lockerer Atmosphäre über Karrierewege in der Logistik direkt bei Unternehmen aus dem Raum Osnabrück zu informieren. Neben Fachvorträgen fand auch eine Kontaktmesse statt, um sich konkret über aktuelle Job-, Ausbildungs- und Praktikumsangebote mit Unternehmensvertretern auszutauschen. Auch Fiege hat die Chance genutzt und war mit einem neugestalteten Messestand vertreten, um sich den Fachkräften von morgen zu präsentieren. Insbesondere die chinesischen Austauschstudenten der Hochschule Osnabrück waren von den Angeboten und der Internationalität der Fiege Gruppe begeistert.

Fiege arbeitet für die Grohe AG

Als Fulfillment-Dienstleister für die Bereiche Logistik, IT-Order Management, Payment und Debitorenmanagement des Sanitärunternehmens Grohe AG ist die Fiege Gruppe jetzt tätig. Die Grohe AG wollte innerhalb eines kurzen Zeitraums von sechs Wochen eine skalierbare internationale E-Commerce-Lösung etablieren. In einem Pilotprojekt wurde der E-Commerce-Shop für Holland aufgesetzt. Die Logistik wird vom Standort Ibbenbüren erbracht. Kern der Fiege-Lösung ist das Order Management System, welches als Multi-Mandanten-Lösung so konfiguriert wurde, dass die lokalen Anforderungen der Länder, wie zum Beispiel Zahlarten, Steuern oder buchhalterische Themen, realisiert werden können.

27. Symposium Oeconomicum Münster

● Unter dem Motto „Ganz schön gewagt?! Wenn der Sprung ins Unbekannte lockt“ fand am 7. Mai das 27. Symposium Oeconomicum Münster an der Westfälischen Wilhelms-Universität statt. Seit 1987 wird dieser Wirtschaftskongress von Studierenden organisiert und zieht Jahr für Jahr interessante Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft an. Nach der Begrüßung durch NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze bestärkten die Hauptreferenten die jungen Gäste, im Sinne des Tagesmottos beruflich mutig zu sein und nicht vor Unbekanntem zurückzuschrecken. Neben Fachvorträgen aus den Themenkreisen Marketing, Finanzen, Personal, Unternehmen, Schwellenländer und Wirtschaft hatten die 600 Wirtschaftsstudenten die Möglichkeit, sich auf der Kontaktmesse mit verschiedenen Unternehmen auszutauschen. Auch die Fiege Gruppe nutzte diesen Tag im Münsteraner Schloss, um sich den Studierenden vorzustellen. Die speziell gestaltete SOM-Broschüre griff dabei das Thema des Tages auf und zeigte, dass sich ein Sprung in die vielfältige, internationale und schnelle Logistikwelt der Fiege Gruppe lohnt. So kamen im Laufe des Tages viele interessante Gespräche zwischen Unternehmensvertretern und Studierenden zusammen. Auffallend war vor allem, dass die Wachstumsmärkte Indien und China, in denen sich Fiege in den letzten Jahren verstärkt engagiert, bei jungen Menschen großes Interesse wecken. Auch hier hat sich gezeigt, dass das vielfältige Arbeitsumfeld eines Logistikers noch nicht überall bekannt ist, jedoch in persönlichen Gesprächen aus Skepsis schnell Neugier wird.

In Ibbenbüren findet die komplette logistische Abwicklung für frontlineshop statt.

Fiege übernimmt frontlineshop-Logistik



● Fiege hat für den Onlinestore frontlineshop.com die komplette logistische Abwicklung in seinem Mega Center Ibbenbüren übernommen. „Das traditionsreiche Familienunternehmen zählt zu den leistungsstärksten Logistikdienstleistern in Europa und gibt mit seiner ausgewiesenen Fashion eCommerce-Expertise frontlineshop die notwendige Flexibilität, Skalierbarkeit und Geschwindigkeit in sämtlichen logistischen Prozessen“, sagt Kord Kintscher, Leiter Logistik von frontlineshop. „Der Service hin zum Kunden wird ausnahmslos verbessert, und mit diesem erfolgreichen Partner bekräftigen wir unsere strategische Ausrichtung für den wettbewerbsintensiven Online-Markt und erwarten eine zuverlässige Auslieferung der bestellten Ware an unsere Kunden sowie eine schnelle Retourenverarbeitung.“ Frontlineshop ist ein in Hamburg beheimateter Onlinestore für Streetfashion. Mit rund 250 Marken im Sortiment ist er der führende Anbieter auf dem deutschsprachigen Markt. Neben den Exklusivmarken Roscoe, Liebestraum und Cookie reicht die Markenbandbreite von adidas Originals, Carhartt und Nike bis hin zu Ben Sherman, Fred Perry, Séssun oder Topman. Damit präsentiert der Onlineshop einen einzigartigen Mix aus Top-Marken und angesagten Newcomer Brands. Die 1986 als Musikmailorder gegründete Frontline GmbH stellte 1994 das Sortiment auf Streetfashion um. Frontlineshop beschäftigt im Hamburger Headquarter ca. 80 Mitarbeiter.

SportScheck übergibt Logistik an Fiege

SportScheck, das bekannte deutsche Handelsunternehmen für Sportartikel, hat seine gesamte Lagerlogistik an die Fiege Gruppe übertragen. Damit hat Fiege einen weiteren namhaften Multi-Channel-Kunden im Bereich der Fashionlogistik gewonnen.



Im Hängetaschensorter drehen sich 40.000 Hängetaschen.

SportScheck ist Treffpunkt für alle Aktiven in Sport und Freizeit. Und aus diesen Gründen bieten wir unseren Kunden neben Bekleidung und Ausrüstung für die verschiedensten Sportarten auch vielfältige Möglichkeiten, Sport zu treiben“, erklärt Guido Jaenisch, Geschäftsführer SportScheck. Das Multi-Channel-Unternehmen ist Ausrüstungs- und Bekleidungsspezialist für nahezu jede Sportart. Das Sortiment umfasst mehr als 30.000 Artikel von über 500 Marken und ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhältlich. SportScheck hat sich dazu entschieden, konsequent die unternehmens-

Zwei Großprojekte wurden umgesetzt

internen Voraussetzungen für ein zukunfts- und kundenorientiertes Multi-Channel-Unternehmen voranzutreiben. Hierzu wurden in den vergangenen zwei Jahren zwei Großprojekte umgesetzt. Einerseits wurde mit dem IT-Projekt STORM eine einheitliche SAP-Landschaft als Basis aller

Geschäftsprozesse etabliert, andererseits mit dem Logistik-Projekt LANA die „Logistische Abwicklung Neu Aufgestellt“, so der Projektname des gemeinsam mit Fiege umgesetzten Logistikprojekts.

Kernprämissen für beide Projekte waren folgende:

- SportScheck wechselt gleichzeitig zum Logistiksystem die gesamte IT-Landschaft.
- Vollständige SAP-Einführung inkl. Reorganisation der etablierten Geschäftsprozesse – prototypisches, iteratives Projektvorgehen.
- „Keine wesentliche Anbindung der heutigen Logistik an die neue IT“ sowie „keine Anbindung von Fiege an die alte IT“.
- Keine wesentliche Unterbrechung in der Belieferung von Endkunden im Onlinehandel oder in der Versorgung von Filialen.
- Kein wesentlicher Bestandsaufbau, auch nicht temporär im Umzug bei voller Sortimentsverfügbarkeit in beiden „Welten“.

Die Zusammenarbeit mit der Fiege Gruppe umfasst sowohl das B2B-Geschäft, d.h. die Filialbelieferung in Deutschland, als auch das B2C-Geschäft für die Endkundenbelieferung

in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Außerdem integriert Fiege verschiedene Value Added Services und verantwortet ebenso die Retourenlogistik für den Bereich B2B und B2C. Gleichfalls ist die Reklamationsabwicklung vollständig in die logistischen Abläufe integriert.

Die Umsetzung dieser logistischen Dienstleistungen erfolgte während der vergangenen zwei Jahre. Integriert ist die Logistikabwicklung in den langjährig etablierten Multi-User-Standort der Fiege-Gruppe in Apfelstädt bei Erfurt. Herzstück des hoch automatisierten Logistikkonzepts ist ein Hängetaschensorter, dessen Prinzip die Fiege Gruppe bereits am Standort Greven realisiert hat. In der zweistufigen Kommissionierung werden notwendige Artikel der im jeweiligen Batch verplanten Aufträge in der ersten Stufe kundenneutral gepickt, um mittels Hängetaschensorter in der zweiten Stufe auftragsindividuell sortiert zu werden.

Mittels der Sortieranlage inklusive integriertem Dynamikpuffer wird die Retourenlogistik unmittelbar in die Vorwärtslogistik der beiden Vertriebskanäle integriert und hilft damit eingehende Retouren möglichst zeitnah



Rund 400 Mitarbeiter im gewerblichen und kaufmännischen Bereich sind für die gesamte Lagerlogistik von SportScheck verantwortlich.

zum Wiedereinsatz zu bringen. Eingehende Retouren werden nach der Retourenbearbeitung und kundenkontowirksamen Verbuchung – soweit es sich um 1a-Artikel handelt und diese hängetaschensortierfähige Artikel sind – nicht in die regulären Fachbodenregalanlagen zurückgelagert, sondern in einer der 40.000 Hängetaschen im Dynamikpuffer ge-

Hängetaschensorter ist das Herzstück

speichert und direkt wieder zur Bedienung von Aufträgen aus dem Online- oder Filialhandel eingesetzt.

Nach der Umbau-, Installations- und Inbetriebnahme-Phase folgte ab April 2014 sukzessive die Bestandübernahme vom vorherigen Dienstleister. Mit über 700 Wechselbehältern wurde ein Bestand von etwa drei Millionen nach Apfelstädt transferiert. Die Go-Live-Setzung erfolgte schrittweise nach Vertriebskanälen und Ländern differenziert, so dass Anfang Mai dieses Jahres das erste Endkundenpaket für den Online-Markt Österreich versendet wurde und die stufenweise

Aufschaltung Ende Juli mit der Aufschaltung der Versorgung der letzten Filiale „in time“ abgeschlossen wurde.

SportScheck erhöht durch die Zusammenarbeit mit Fiege u.a. den Servicegrad in der Belieferung und senkt die Umlaufbestände, um zukünftig sowohl im Filialgeschäft als auch im Katalog- und Internethandel weiter zu wachsen. Für den Fiege-Standort Erfurt sprechen die hervorragende geografische Lage im Herzen Deutschlands und die dadurch möglichen späten Cut-Off-Zeiten, die besonders für Endkunden im Online-Geschäft zusätzlich den Service erhöhen.

Fiege ist in seinem Multi-User-Standort auf rund 39.000 Quadratmeter Grundfläche mit über 400 Mitarbeitern im gewerblichen und kaufmännischen Bereich für Lagerung, Kommissionierung, Versand sowie Retouren und Mehrwertdienstleistungen des gesamten SportScheck-Sortiments von mehr als 30.000 Artikeln verantwortlich. Neben Standard-Value Added Services wie Preisetikettierung oder Anbringen von Diebstahlsicherungen betreibt Fiege im Auftrag von SportScheck auch ei-

ne so genannte Ski- und Fahrradwerkstatt. In diesen Werkstätten werden für Endkunden beispielsweise die Bindungen auf die bestellten Skier montiert und die grob vormontierten Fahrräder vor dem Versand betriebsbereit gemacht. Ebenso übernimmt Fiege für die im Wareneingang eingehenden Artikel die Qualitätssicherung für SportScheck und prüft die Artikel auf Größe, Farbe etc. Gleichfalls werden seitens Fiege Artikel für das ebenso am Standort angesiedelte Fotostudio ausgeschleust, aufbereitet und der Fotoproduktion zugeführt.

Mit dem neuen Logistiksystem am Standort Apfelstädt der Fiege-Gruppe gewinnt SportScheck die Basis für eine „standardisierte next day Belieferung“ von Kunden und Filialen in Deutschland und ein skalierbares und atmungsfähiges Logistickrückrad. Ausgelegt auf eine maximale Durchsatzleistung von ca. 80.000 Teilen pro Tag im Zwei-Schicht-Betrieb erhält SportScheck die Kapazität, um auch wesentliche saisonale und werbebedingte Spitzen sicher bewältigen zu können und dem Kunden eine gleichbleibend hohe Logistikqualität zu bieten. ●

SportScheck nimmt den Kunden mit zum Sport

„Begeistere die Menschen für den Sport und die Ausrüstung verkauft sich von alleine!“

Eine Erfolgsformel von SportScheck Gründer Otto Scheck, die auch nach 68 Jahren Unternehmensgeschichte hochaktuell ist.

„SportScheck macht Sport“. Mit seinen Kunden. Vor dem Kauf. Und nach dem Kauf. Immer. Und überall.

Wer sich hierzulande für seinen Sport ausrüsten will, denkt zuerst an SportScheck. „Top of the mind“ zu sein, in den Köpfen der Menschen, als erste Adresse für Sportartikel, das hat Stefan Herzog, Mitglied und Sprecher der Geschäftsführung von SportScheck, bereits erreicht. „Wir sind seit zwei Jahren Marktführer im deutschen Sporthandelsmarkt, was die Markenbekanntheit angeht“, orientiert sich Herzog an GfK-Studien, „durch unsere Kampagnen, erstmals vor vier Jahren auch im TV, sind wir zum Marktführer geworden, was die ungestützte Bekanntheit und Sympathie angeht.“

Das größte Sporthaus der Welt

Heute gilt das Unternehmen aus Unterhaching mit der unverkennbaren Hausfarbe orange als „führender Multichannel-Sporthändler in Deutschland“. Die neue Adresse des Flagshipstores in der Neuhauser Straße 19-21 liegt in der teuersten und meistbelauften Einkaufsstraße Deutschlands. Mit 10.000 Quadratmetern ist es „das größte Sporthaus der Welt in einer Innenstadt“. Ein Umsatz von rund 320 Millionen Euro wurde im letzten Geschäftsjahr in den 18 Filialen und

dem Onlineshop erzielt. Jeder zweite Euro wird bereits im E-Commerce über PC, Smartphone oder Tablet generiert. Der SportScheck-Club zählt 1,5 Millionen Kundenkartenbesitzer. Den Onlineshop besuchen 750.000 Sportler pro Woche. Den Newsletter haben 500.000 Menschen abonniert. 208.000 Freunden „gefällt“ die Facebook-Seite von SportScheck.

Die Geschichte von SportScheck begann allerdings wenig spektakulär. 1946 – vor den Trümmern des zweiten Weltkrieges. Als der Salzburger Otto Scheck verwundet aus Italien nach München heimkehrte und seinen Vorkriegsladen, ein kleines Textilgeschäft, als Trümmerhaufen vorfand, entschloss er sich, sein Hobby zum Beruf zu machen und das „Sporthaus Scheck“ im Färbergraben zu gründen. Der passionierte Sportler hatte von der Branche bis dato keine Ahnung, aber eine gute Idee.

Otto Scheck kaufte damals von der „Staatlichen Erfassungsstelle für öffentliches Gut mbH“ (StEG) lastwagenweise Armeebestände auf. Aus Zeltplanen und Zuckersäcken ließ er Anoraks schneiden, schneeweiße Skier der Gebirgsjäger verwandelte er in bunte „SportScheck Ski“. Scheck erkannte als einer der Ersten, dass zum Sport auch Gaudi und Geselligkeit gehören. Also verkaufte er neben Sportbekleidung und Sportartikeln

auch „das Sporterlebnis“ – nach Möglichkeit gratis.

Der Hauptbahnhof der Skifahrer

Ski war die Modesportart der Nachkriegsjahre, Otto Scheck bediente diesen Trend, und zum Teil initiierte er diesen Trend selbst. 1948 gründete er die erste Skischule in Deutschland. Jeden Sonntagmorgen – vom Dreikönigsfest bis Ostern – nahmen 4.000 erwachsene Münchner und 1.300 Kinder in Scheck-Omnibussen und zwei weitere Scheck-Sonderzüge mit je 1.000 „Skihasen“ Kurs Richtung Alpen. Scheck sorgte dafür, dass Oberbayerns schneebedeckte Hänge aussahen „als hätten sie Pocken.“

Im Express-Tempo beförderte „der schnelle Otto“, ein begehrter Dieselzug der High Society mit Tanz-Abteil, hunderte Sportler gen Kitzbühel. Pro Saison waren es nicht weniger als 70.000 Münchner, die Skifahren zu kleinen Preisen kennen und lieben lernten. Otto Schecks Rechnung war einfach: „Wenn von meinen 7.000 Sonntagssportlern nur jeder Zehnte noch was zur Ski-Ausrüstung braucht, dann sind das in der Woche 700 zusätzliche Kunden, is' das nix?“ Seine Rechnung ging auf. Schecks Kundenkartei füllte sich. Ende der



Wir machen Sport.

70er
führte er
mit 1.100
Skilehrern
die größte
Skischule der
Welt mit 25.000
Schülern. Im Win-
ter war Scheck über
Jahrzehnte der „Haupt-
bahnhof der Skifahrer“.
Im Sommer arrangierte
in den 50ern Nanga-
Parbat-Bezwinger Hermann
Buhl hochalpine Sport- >



reisen für die anspruchsvollen Kunden. Buhl ist damals Abteilungsleiter für Bergsport und Skilauf bei Scheck. Reinhold Messner ließ sich bei SportScheck im Färbergraben für seine Expedition zum Mount Everest seine Zelte nähen. Scheck genoss Weltruf als Ausrüster hochalpiner Ausrüstungen.

Den deutschen Tennissport beeinflusst Scheck in ähnlicher Art und Weise. Das eigene Jugendturnier wird 1956 ins Leben gerufen, Steffi Graf ist eines der Talente, das dieses legendäre Juniorenturnier gewinnt. Scheck lässt Plätze bauen und pusht den Tennissport zum Volkssport. Tennisplätze sprießen wie Pilze aus dem Boden. Ende der 70er gibt es 127 SportScheck Tennisplätze rund um München, 50 Tennistrainer erteilen auf der Allwetter-Anlage im günstigen Gruppenunterricht 50.000 Anfängerstunden. Seien es die Winterfahrten, die Tennisplätze, später die Segelkurse am Starnberger See, die Reithalle und Sattlerei, die Maßschneiderei, die Schuhmacherei, die Flug- und Schiffsreisen mit angehängter Tauchschule – Scheck hat seine Kunden nie mit der Ware allein gelassen.

Bester Katalog der Sportbranche

Wer solche Größen wie Boris Becker, Cindy Crawford oder Franz Beckenbauer in seinem Haus hat, die Skinationalmannschaft ausrüstet und auch Trends frühzeitig importiert wie die amerikanischen Sportarten Baseball, Basketball, Football und später Inlineskating, der wird schnell die Nr. 1. 1970, fünf Jahre nachdem Otto Scheck an seinen Sohn Klaus den Generationenwechsel vollzog, bezeichnet sich Scheck selbst als „das größte Sportfachgeschäft der Welt“. Otto, die Nr. 1 im Versand, und SportScheck, Nr. 1 im Sportfachhandel, kooperieren 1989. „Er hatte damals schon den besten Katalog in Deutschlands Sportbranche“, begründet Stefan

Herzog Ottos Beteiligung von zunächst 50 Prozent. Zwei Jahre später übernimmt Otto komplett und startet mit der Filiale in Nürnberg eine deutschlandweite stationäre Expansion seiner Tochter.

1993 versendet SportScheck nahezu drei Millionen Pakete nach Deutschland, Österreich und in die Schweiz. Der Hauptkatalog, der in Branchenkreisen als die „Bibel des Sports“ gilt, erscheint damals auf ca. 650 Seiten und einer Auflage von 1,7 Millionen Exemplaren. Allein die Snowboardstrecke im Katalog umfasst 80 Seiten. Heute gehen pro Jahr vier Big Books mit einer Gesamtauflage von zusammen rund 4,5 Millionen in den Druck.

Beim 1979 ins Leben gerufenen Stadtlauf bewegt SportScheck noch rund 1.100 Läufer. Auch Bill Clinton läuft zehn Jahre später mit. In diesem Jahr werden fast 100.000 Menschen bei den 20 Stadtläufen an den Start gehen. Für jeden gelaufenen Kilometer von jedem einzelnen Stadtlaufer spendet SportScheck dem Projekt „Sport im Hort“ fünf Cent. Pro Jahr kamen so für Kinder- und Jugendtagesstätten über 30.000 Euro für den guten Zweck zusammen, insgesamt sind bisher über 180.000 Euro an 52 Horte gespendet worden. Skistar Felix Neureuther engagiert sich als Schirmherr und SportScheck-Botschafter für dieses Projekt.

Neben der größten Stadtlaufserie Deutschlands organisiert SportScheck heute u.a. den größten Materialtest in den Alpen, das GletscherFestival im österreichischen Stubaital mit 3.500 Wintersportartikeln und rund 25.000 Besuchern. Das OutdoorFestival im italienischen Molveno gilt als das vielseitigste Outdoorerevent in den Alpen mit seinen 13 Sportarten.

Europameister im Team

1.600 Mitarbeiter beschäftigt SportScheck bundesweit. In der Unterhachinger Zentrale sitzen rund 400 Be-

schäftigte. Im Team sind auch zahlreiche Profi- und Leistungssportler wie z.B. Wakeboard-Europameisterin Dunja Oppelt oder Frank Emmelmann, Europameister und 29 Jahre Rekordhalter über 100 Meter. Er ist Fachberater in der SportScheck Filiale Magdeburg.

„Sport ist Lebensgefühl“, weiß Stefan Herzog, auch er will seine Kunden nach dem Kauf nicht mit dem Sportgerät allein lassen. Man dürfe nicht nur Sportausrüstung verkaufen wollen, sondern müsse deren Umgang schulen, das gehöre zu einem „perfekten Set up“ hinzu. „Bei uns nimmst du mehr mit als du kaufst“. Das ist das Versprechen an die Kunden. Dieser Maxime folgt z.B. die Leistungsdiagnostik in den Filialen. Professionelle Sportwissenschaftler ermitteln u.a. über Atemgasanalysen den Fitnesszustand des Kunden und erarbeiten einen individuellen Trainingsplan für ihn mitsamt telefonischem Coaching.

Die überdimensionalen Multimediawände im Flagshipstore deuten daraufhin, was den Kunden bei SportScheck erwartet. „Wir werden dem Kunden – egal wo er ist – unser Business verfügbar machen“, erklärt Geschäftsführer Guido Jaenisch. Angefangen beim Warenfilialbestand, der online eingesehen werden kann, über „Location-based Services“, die anhand von positionsabhängigen GPS-Daten des Smartphones exklusive Angebote machen können, bis hin zum bargeldlosen Bezahlen mit dem Handy per QR-Code – Sportscheck ist im Sportfachhandel „state of the art“ aufgestellt.

Mit der Umstellung der Systemlandschaft auf SAP und dem Wechsel der Logistik zum Spezialisten Fiege, einem der führenden Fashion-Logistiker in Europa, wird bald auch Same-Day-Delivery, also die Auslieferung einer Bestellung am gleichen Tag, an

Mach dich startklar.

Filialstandorten möglichst sein. SportSchecks Vision ist es, die führende Adresse zu sein, für alle die ihren Sport mit Leidenschaft erleben. Diese Leidenschaft weckt SportScheck bei seinen Kunden seit 68 Jahren. Das verbindet. ●





Am „Tag der Logistik“ standen Bobfahrer Francesco Friedrich (Mitte) und Bobsportlegende Wolfgang Hoppe (vorne rechts) den Wintersportfans in Erfurt Rede und Antwort.

Bobsport meets Logistik beim Tag der Logistik in Thüringen

Über 300 Logistikinteressierte strömten am 10. April zu Fiege in das Mega Center Apfelstädt, in der Nähe von Erfurt. Im Rahmen des „Tags der Logistik“ konnten die Besucherinnen und Besucher einen Einblick in ein auf den Online-Handel spezialisiertes Logistikzentrum werfen.



Doch mit dem von der Bundesvereinigung Logistik (BVL) initiierten Tag der Logistik sollten die Besucher die Logistik nicht nur ansehen. Ziel ist es auch, die Menschen von der Logistikbranche als Berufsfeld zu begeistern und das Profil der Branche zu schärfen. So standen der Personalleiter Christian Heym sowie Projektmanager Sascha John den interessierten Besuchern Rede und Antwort zum Logistikstandort Erfurt, zu beruflichen Möglichkeiten bei Fiege, Projekten im Mega Center Apfelstädt und Erwartungen an zukünftige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unter den Besuchern waren auch viele Wintersportfans, wie sich während der Talkrunde mit Bobsportler und Bundestrainer Wolfgang Hoppe und einem der aktuell besten deutschen Bobfahrer, Francesco Friedrich (jüngster Zweierbob-Weltmeister der Welt) herausstellte. An-

geregt wurde über die Besonderheiten des Bobsports, über Siege und Niederlagen, den Trainingsalltag als Spitzensportler und die jüngst leider eher enttäuschend verlaufenden olympischen Spiele in Sotschi diskutiert.

An dem vor Ort ausgestellten Bob konnten die Besucher außerdem einmal selbst ausprobieren, wie es sich anfühlt, sich in den doch eher engen Bob hineinzuwuchten. Der Gewinner der abschließenden Verlosung kann sich gemeinsam mit einer Begleitperson zusätzlich darauf freuen, im Herbst dieses Jahres die Bobbahn in Oberhof an der Seite von Wolfgang Hoppe herunterzurasen. Spätestens nach dieser Veranstaltung ist allen Besuchern klar geworden, dass die Region Erfurt sich neben dem Ruf als Wintersporthochburg in den letzten Jahren auch bei den gefragten Logistikregionen einen der vordersten Plätze erkämpft hat. ●

Den zahlreichen Besuchern wurde am Fiege Logistikstandort viel Interessantes geboten.



Vernetzung zwischen Wissenschaft und Praxis

Dass insbesondere eine Vernetzung zwischen Logistikern schon immer bedeutsam war, liegt auf der Hand. Die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre, die von einer intensiven Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China geprägt ist, unterstützt diesen Trend. Das zeigen auch die Beispiele nationaler und internationaler Kooperationen der Hochschule Osnabrück.

VON Prof. Dr. Ingmar Ickerott und Prof. Dr. Michael Schüller

Zur Person

Prof. Dr. Michael Schüller ist seit 2005 Hochschullehrer für Management und Supply Chain Management an der Fachhochschule Osnabrück (jetzt: Hochschule Osnabrück) in der Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Seit 2011 ist er Ehrenprofessor an der Universität Hefei in der Provinz Anhui, China.



Zur Person

Prof. Dr. Ingmar Ickerott ist seit 2011 Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Logistikmanagement, an der Hochschule Osnabrück.



dealerweise beginnt eine Vernetzung bereits während des Studiums, so dass sich auf dieser Basis im anschließenden Berufsleben erfolgreiche Kooperationen ergeben. Mit dem Studienprogramm Internationales Logistikmanagement China – LOGinCHINA B.A. bietet die Hochschule Osnabrück eine ideale Vernetzungsplattform. LOGinCHINA ist ein Kooperationsprogramm zwischen der Hochschule Osnabrück und der Universität Hefei (Provinz Anhui, VR China). Es basiert auf dem Osnabrücker Studiengang Betriebswirtschaft und Management mit dem Studienschwerpunkt „Branchenspezifisches Logistikmanagement“. Hier lernen Studierende die logistischen Anforderungen führender Branchen kennen. In Hefei wird in den beiden Sprachen Deutsch und Chinesisch sowohl von deutschen als auch von chinesischen Dozenten unterrichtet. Neben einer intensiven Deutschausbildung beinhaltet das Programm auch ein verpflichtendes Auslandssemester in Osnabrück.

Auf diesem Wege werden jährlich sechzig chinesische Studierende zu



Jährlich werden 60 chinesische Studenten in Osnabrück zu akademischen Logistikern ausgebildet.

akademischen Logistikern ausgebildet, die intensive Kenntnisse der westeuropäischen Kultur, der deutschen Sprache und selbstverständlich westlicher Logistikmethoden erwerben. Sie sind ideale Arbeitnehmer für deutsche Unternehmen, die in China Niederlassungen betreiben, oder chinesische Unternehmen, die in einem engen Kontakt zu Deutschland stehen.

Um den Studierenden bereits während ihres Studiums umfangreiche Gelegenheiten zum Austausch mit der Praxis zu ermöglichen, wurde eigens für das LOGinCHINA-Programm ein Unternehmensnetzwerk in Hefei aufgebaut. Im LOGinCHINA-Unternehmensnetzwerk engagieren sich

Ein Verbund aus fünf Mitgliedern

zahlreiche deutsche, europäische und chinesische Firmen aus der Logistikdienstleisterwelt und verschiedenen Verladerebenen. Organisatorisch ist das Unternehmensnetzwerk ein Ver-

bund aus fünf Mitgliedern: Der Universität Hefei, der Hochschule Osnabrück, der Anhui Logistics Association (ALA), der Anhui Logistics and Purchasing League (ALPL) sowie der Bundesvereinigung Logistik (BVL). Die BVL betreibt seit 2012 eines von drei chinesischen Chapters in Hefei. In China steht eine enge Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und Unternehmen erst am Anfang der Entwicklung. Die Hochschulausbildung ist in der Regel stark theoretisch und wenig anwendungsorientiert. Insofern stellt das LOGinCHINA-Unternehmensnetzwerk in diesem Zusammenhang ein Novum dar. Studierende haben leichter die Möglichkeit, Praktika, Projekt- sowie Bachelorarbeitsthemen in der Praxis zu finden. Andererseits lernen Unternehmensvertreter frühzeitig Studierende kennen und können sie gezielt fördern bzw. während ihres Studiums zielorientiert begleiten.

Das LOGinCHINA-Unternehmensnetzwerk soll langfristig nicht nur eine Bereicherung für Studierende darstellen, sondern auch die logistische Kompetenz der Netzwerkmitglieder

erhöhen. Dieses wird durch Fachveranstaltungen, wie Firmenbesichtigungen oder Fachvorträge gewährleistet. Ein Fokus liegt hierbei auf dem fachlichen Austausch zwischen Logistik-Managern und Studierenden. Geplant sind außerdem Weiterbildungsmaßnahmen für Logistik-Manager aus Unternehmen des Netzwerks.

Ein Zusammenschluss von Logistikern

Doch die Hochschule Osnabrück treibt den Vernetzungsgedanken zwischen Theorie und Praxis nicht nur in China voran. Auch für die Region Osnabrück – Münster – Bielefeld war sie Mitinitiator des Kompetenznetzwerkes Individuallogistik (KNI). Das Kompetenznetz Individuallogistik e.V. ist ein Zusammenschluss verschiedener Logistikunternehmen, Hochschulen und öffentlicher Institutionen in der Region Osnabrück – Münster – Bielefeld. Ziel des KNI ist es, die Wahrnehmung dieser Logis- >



Ein Auslandssemester für die chinesischen Studenten ist Pflicht.

tikregion nach innen und außen zu stärken, Menschen für die Logistik zu begeistern und bestehende Kooperationen unter den Akteuren im Netzwerk auszubauen.

Die in der Region ansässigen Logistikunternehmen, u.a. Fiege, haben sich darauf spezialisiert, individuelle Logistikkonzepte für die Anforderungen ihrer Kunden zu entwickeln. Damit geben sie der Logistikregion zwischen Niedersachsen und NRW ein besonderes Profil und dem Kompetenznetz Individuallogistik seinen Namen.

Im Jahr 2011 zunächst als loses (Meta-) Netzwerk gestartet, wurde das KNI im Jahr 2013 in einen eingetra-

Intensive Vernetzung mit der Logistik

genen Verein überführt, um die vielfältigen Aufgaben und Veranstaltungen besser organisieren zu können. Ein fünfköpfiger Vorstand, in dem die Hochschule Osnabrück durch Prof. Dr. Ingmar Ickerott vertreten ist, ver-

antwortet seither die ehrenamtlichen Aktivitäten des Vereins. Innerhalb des ersten Jahres haben sich 51 Mitglieder, darunter auch die Fiege Mega Center Logistik GmbH Ibbenbüren, dem Verein angeschlossen.

Zu den herausstechenden Aktivitäten des KNI-Netzwerkes gehören jährlich stattfindende Veranstaltungen, wie der Logistikdialog für ca. 80 Logistikexperten, die „Nacht der Logistik“ mit ca. 300 Schülerinnen, Schülern und Studierenden sowie der Aktionstag Logistik für die breite Öffentlichkeit zu Themen wie „Ausbildung in der Logistik“, „Drogenprävention“ und „Verkehrssicherheit“.

Die Fachgruppe Logistik der Hochschule Osnabrück befördert auf vielfältige Art und Weise eine intensive Vernetzung der Hochschule mit Unternehmen und öffentlichen Institutionen auf dem Gebiet der Logistik, auf nationaler und internationaler Ebene. Sie kommt damit einer Forderung nach, die von Wissenschaftstheoretikern seit vielen Jahren erhoben wird, Innovationen in einer Wissensgesellschaft in Netzwerken ideal zu befördern. ●

Vertragsverlängerung mit Callaway Golf

Es ist die Fortsetzung einer erfolgreichen Zusammenarbeit: Die Fiege Gruppe wird auch weiterhin die logistische Abwicklung des China-Geschäfts für den Golfausrüster Callaway Golf übernehmen. Damit bestätigt das US-amerikanische Unternehmen die bereits siebenjährige Kooperation mit dem Logistikspezialisten.



Vom klassischen Golfschläger über Golfbälle und weiteres Zubehör bietet Callaway die komplette Ausstattung für alle Freunde dieser faszinierenden Sportart. Fiege Far East lagert auf einer Fläche von 1.000 Quadratmetern rund 400 verschiedene Artikel, die über das Distributionscenter in Shanghai an inländische Händler innerhalb der Volksrepublik China geliefert werden. Zu den logistischen Dienstleistungen für Callaway gehören die Annahme von Waren aus den USA, UK und Hongkong, die Qualitätskontrolle und Preisbeschilderung sowie das Anbringen der Sicherheitsetiketten, die Kommissionierung der gewünschten Ware bei Lieferauftrag und die Auslieferung.

Fiege Far East überzeugt seinen Kunden seit 2007 mit stetig verbesserten Logistik-Services auf höchstem Niveau und in einwandfreier Qualität, sodass Callaway das Logistikunternehmen Fiege in diesem Jahr als „Best Supplier“ auszeichnete. „Durch Fieges hervorragende Leistung in der Vergangenheit haben wir uns entschieden, diese produktive und effiziente Kooperation für weitere Jahre fortzuführen“, begründet Callaway seine Entscheidung.

Auch Hannes Streeck, CEO Fiege Far East, betont die vertrauensvolle Kundenbeziehung: „Unsere langjährige Zusammenarbeit ermöglicht eine stetige Optimierung betrieblicher Prozesse. Wir garantieren eine zuverlässige Geschäftsabwicklung, innovative Impulse sowie eine flexible Handhabung individueller Anforderungen. Die Auszeichnung ist Ausdruck dafür, dass wir unseren hohen Ansprüchen gerecht werden.“ ●



„Hallo Beijing, hier ist Greven!“

Die Fiege Gruppe hat in den letzten Jahren große Kompetenz als Full Service E-Commerce-Dienstleister aufgebaut. Jetzt haben die Grevener Logistiker auch für die besonderen Herausforderungen des elektronischen Handels in China eine Lösung entwickelt.





Den Geschäftsbereich „Fiege Far East“ gibt es bereits seit 1981. Inzwischen ist die Zahl der Standorte in China auf zwölf angewachsen. Jüngster Auftrag war die Übernahme der Lagerlogistik und des operativen Betriebes für Bosch Automotive Diesel Systems in Wuxi. Fiege ist in der Volksrepublik bislang mit den klassischen Schwerpunkten Seefracht- und Luftfrachttransporte, Lösungen für das Lieferketten- und Lieferantenmanagement, Produktionsversorgung und Aftermarket-Logistik, also der Lieferung und Beschaffung von Ersatz- und Austauschteilen, vertreten.

Wachstumsmarkt Online-Handel

Seit Herbst 2013 werden Fiege-Kunden in China auch eCommerce-Lösungen für den Online-Handel angeboten. Das bedeutet: Sämtliche „unsichtbaren“, aber wichtigen Prozesse zwischen dem Einkauf im Webshop durch den Besteller und der Auslieferung der Ware vor dessen Tür werden für den Kunden übernommen. Das Angebot umfasst Warehousing, also Lager-, Logistik- und Retourenmanagement sowie den Transport, dazu Order-Management,

Customer-Services (Kundenbetreuung für unterschiedliche Kommunikationswege vom Mobiltelefon bis zum Chatroom), Debitorenmanagement für das Eintreiben ausstehender Beträge, den Bereich Payment (Organisation sicherer Zahlungswege), Risk Management (Risikoeinschätzungen für bestimmte Zielgruppen) und das Key Account Management, mit dem ein Gesamtüberblick über das Geschäft inklusive Analysen von Absatzkanälen und Kaufverhalten verschafft wird.

„Das Praktische am Fiege eCommerce-System ist sein modularer Aufbau. So können die Kunden sowohl das gesamte Paket buchen, aber auch einzelne Module frei wählen und in ihr eigenes System integrieren“, erklärt Felix Fiege. Der Ur-Ur-Enkel des Gründers Joan Joseph Fiege ist gemeinsam mit seinem Cousin Jens Fiege im Vorstand des großen Kontraktlogistik-Pioniers vertreten. Mit ihnen befindet sich das Unternehmen seit fünf Generationen in der Hand der Familie.

Shop-Betreiber brauchen Lizenz

Auch in China hat sich inzwischen das Konsumverhalten verändert. Eine Herausforderung für die Logistik. >

„Mehr als 560 Millionen Internetnutzer und bereits 242 Millionen Online-Shopper gibt es dort. Das merken natürlich auch unsere Kunden, die sich diesen Markt erschlossen haben oder es noch tun wollen. Allerdings funktioniert E-Commerce in Asien völlig anders als in Europa. Einfach eine Website auf chinesisch zu produzieren, das nutzt nichts. Deshalb haben wir uns entschlossen, hier schwerpunktmäßig unser Know-how anzubieten“, fasst Marcus Gropp, Leiter Vertrieb & Kundenmanagement eCommerce, zusammen. Wo die Herausforderungen genau liegen, erklärt Elisabeth Broering. Sie ist Key Account Manager Fashion & eCommerce bei Fiege Far East und Ansprechpartnerin für das neue Serviceangebot: „Vor allem ist die Gesetzgebung eine andere. Wer in Europa Online-Handel betreiben will, kann quasi sofort anfangen. In China hingegen herrschen sehr strenge Kontrollen, der Händler braucht eine Lizenz und zudem einen physischen Server vor Ort. Die Verbraucher in den chinesischen Ballungszentren sind sehr erfahren im E- und M-Commerce. Sie kommunizieren über Produkte fast ausschließlich im Netz, informieren sich sehr genau bei anderen Konsumenten und sind generell sehr fordernd, was den Service und die Kompetenzen des Customer Service Agents angeht.“

In China werden virtuelle Marktplätze sehr geschätzt, wie Taobao von Alibaba. Wer einen Shop aufbaut, muss mit seiner Ware auch auf diesen Marktplätzen präsent sein. Entscheidend ist auch, wie bestellt, gezahlt und geliefert wird. Auch hier sind die Strukturen anders als in Europa. Elisabeth Broering gibt ein simples Beispiel: „In Deutschland kann der Lieferant ein Paket ohne weiteres bei einem Nachbarn abgeben. Obwohl es auch in China generell problemlos möglich ist, Pakete zur Arbeitsstelle zuzustellen oder beim Blumenladen abzugeben, lauern hier Fallstricke. So kann zum Beispiel die Abgabe des Pa-

kets beim Nachbarn tückisch sein, da man sich ihm quasi ‚aufdrängt‘. Diese kulturellen Unterschiede gilt es zu kennen.“ Auch die Laufzeitunterschiede zwischen den großen Städten und dem ländlichen China sind teils extrem. Dies gilt es bei der Wahl der (Retouren-) Lagerstruktur zu bedenken, um den anspruchsvollen chinesischen Kunden so schnell wie möglich retournierte Ware wieder gutschreiben zu können.

Erst liefern, dann zahlen

Entscheidend ist auch die unterschiedliche Mentalität beim Bezahlen. „In Deutschland schätzen die meisten Kunden Rechnungen, in China gilt cash on delivery – die Ware wird erst dann bezahlt, wenn man sie in den Händen hält. Ins Nachnahmeverfahren ist das Vertrauen einfach größer“, ergänzt Marcus Gropp. Jeder Kunde, der ins China-Geschäft einsteigen will, bekommt von Fiege je nach Bedarf eine maßgeschneiderte Lösung, umgesetzt mit lokalen Partnern vor Ort. Nutzer einzelner Module berichten bereits über Erfolge. Wie speziell solche Lösungen sein können, beschreiben die E-Commerce-Experten am Beispiel eines Kunden auf dem europäischen Markt. Bierbaum-Proenen, Hersteller von Berufskleidung aus Köln, hatte das gesamte Fiege E-Commerce-Paket inklusive Sonderlösungen gebucht, bevor er Ende 2013 mit seinem Online-Shop in Deutschland und Österreich startete. „Für Bierbaum-Proenen wurde eine spezielle Sortierlösung für Liegeware, der Taschensorter, entwickelt, die wir perfekt an die Logistikprozesse des Unternehmens angepasst. Mit dieser Lösung können sowohl die Business-to-Business-Bestellungen, als auch die Lieferungen an private Kunden aus einem Bestand bedient werden. Ähnlich individuell können auch die Lösungen für unsere China-Kunden aussehen.“ ●





Modernste Kühltechnik gewährleistet die Kühlung der Waren im Bereich von 2 bis 8 °C.



Über die roten Schläuche im Inneren der Kühlhäuser erfolgt eine gleichmäßige Abgabe der kalten Luft ohne Luftverwirbelungen.

Das kontinuierliche Wachstum der Kunden aus Europa und den USA am auf Pharmalogistik spezialisierten Lager in Münster brachte das bisher genutzte Kühlhaus an die Grenzen seiner Auslastung. Deswegen nahm Fiege nun das größere Kühlhaus mit einer Kapazität von knapp 1.000 Palettenstellplätzen in Betrieb. Dieser Bereich des Kühlhauses diente bisher als Lagerfläche für Ambient-Ware, die bei Temperaturen zwischen 15 °C und 25 °C lagern muss.

Um die einwandfreie Qualität von pharmazeutischen Produkten zu gewährleisten, wurde das Kühlhaus nun so umgerüstet, dass es den Temperaturbedingungen besonders sensibler Pharma-Produkte von zwischen 2 °C und 8 °C entspricht. Sollte die Temperatur von dieser Bandbreite abweichen, schlagen Temperaturfühler im gesamten Lagerbereich Alarm. „In

Temperaturfühler schlagen Alarm

der Pharmalogistik haben wir es stets mit hochempfindlichen Produkten zu tun, die eine fachgerechte Lagerung

Ausbau der Kühlhauskapazitäten für Pharma-Kunden

Die Fiege Gruppe hat ihre Kühlhauskapazitäten am Standort für Pharmalogistik in Münster erweitert. Damit reagiert Fiege auf die erhöhte Nachfrage von Bestandskunden aus dem Pharmasektor, eine der Kernbranchen des Unternehmens.

benötigen. Durch regelmäßige Investitionen halten wir die großzügigen und modernen Pharmastandorte stets auf dem Standard, den unsere anspruchsvollen Kunden aus der Healthcare- und Pharmabranche verlangen“, erklärt Carina Haverstreng, Niederlassungsleiterin Fiege Healthcare in Münster. Fiege bietet seit 1993 internationale Transport- und Logistikdienstleistungen in der Healthcare- und Pharmabranche an.

Der Fiege-Standort im Norden von Münster diente bereits unter seinem Vorbesitzer Wyeth Pharma als Lager

für pharmazeutische Produkte. Der Hallenkomplex von heute rund 15.000 Quadratmetern hochwertiger Lager- und Logistikflächen wurde von Fiege Engineering für das Pharmaunternehmen geplant und errichtet. Nach der Übernahme von Wyeth durch den Arzneimittelhersteller Pfizer stand die Immobilie zum Verkauf, und Fiege nutzte 2011 die Chance, die Immobilie wieder ins Portfolio aufzunehmen. Durch den jetzigen Ausbau der Kapazitäten in Münster schafft Fiege die ideale Basis für weiteres Wachstum im Pharma-Sektor. ●

„Wir wollen hier Wurzeln schlagen“

Einige Wochen nach Baubeginn am zukünftigen Fiege-Standort Dieburg fand am Mittwoch, 9. Juli 2014, die offizielle Grundsteinlegung für das Logistikzentrum Rhein-Main statt.





Ein aufmerksames Publikum verfolgte die Ansprachen vor der offiziellen Grundsteinlegung.

Auf einer Lagerfläche von 90.000 Quadratmetern soll zukünftig unter anderem die Logistik für alle Produktgruppen der Pirelli Deutschland GmbH abgewickelt werden. Damit baut Fiege seine Stellung als führender Reifenlogistikspezialist weiter aus.

Dieburg bietet durch die sehr gute Verkehrsanbindung, die Nähe zum Frankfurter Flughafen sowie die Lage im Herzen Deutschlands und Europas optimale Voraussetzungen für ressourcenschonende und nachhaltige Logistikprozesse. „Das entspricht unserem Ziel: Mit dem, was wir tun, mit unseren Dienstleistungen, wollen wir unseren Kunden ein optimales Service-Level für ihre Logistikkette bieten“, betonte Jens Fiege, Vorstand der Fiege Gruppe.

Das neue Multi-User Center am „Dieburger Dreieck“ wird eine der modernsten und nachhaltigsten Logistikimmobilien Europas sein. „Wir wollen hier Wurzeln schlagen. Und wenn ein Logistiker baut, kann man dessen Philosophie am Gebäude ablesen“, so Jens Fiege, der die Leitlinien des Unternehmens Nachhaltigkeit, Innovation und Effizienz besonders hervorhob. Die Umweltfreundlichkeit des Zentrums solle demnächst durch das Gold-Zertifikat der „Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen“ (DGNB) dokumentiert werden.



Die in den Grundstein eingelassene Kupferrolle wurde mit Tageszeitung, Geldmünzen und verschiedenen Bauplänen bestückt.

Einen Großteil der Fläche des Neubaus wird der Premium-Reifenhersteller Pirelli in Anspruch nehmen. Es werden aber auch weitere Reifenhersteller in dem neuen Logistikzentrum bedient werden. Neben der Lagerung von Reifen sollen am Standort auch Qualitätskontrollen durchgeführt und Reifen auf Felgen gezogen werden. Michael Schwöbel, Vorsitzender der Geschäftsführung der Pirelli Deutschland GmbH, stellte ebenfalls die logistischen Qualitäten Dieburgs als Top-Standort heraus. „Wir möchten unseren Kunden gewährleisten, dass ihnen die bestellte Ware innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung steht. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, ist eine optimale und rei-

bungslos funktionierende Logistik unabdingbar und ein klarer Wettbewerbsvorteil. Dies wird hier in Dieburg realisiert“, so Schwöbel. Auch Dieburgs Bürgermeister Dr. Werner Thomas bekräftigte den positiven Impuls, den das neue Logistikzentrum der Region geben wird und freute sich, die Familien Fiege sowie die Vertreter des Unternehmens in hessischer Mundart als „neie Diboijer“ zu begrüßen.

Die Planung sieht vor, dass der erste Bauabschnitt Ende 2014 abgeschlossen sein wird, sodass der Betrieb aufgenommen werden kann. Die vollständige Fertigstellung des Logistikzentrums ist für Anfang 2015 geplant. ●

Baufortschritt des Logistikzentrums Rhein-Main „step by step“





Das Fiege Kerngeschäft Real Estate



Die Entwicklung, die Bewirtschaftung sowie die Optimierung von Logistikimmobilien gehören zu den vordringlichen Aufgaben des Real Estate-Teams, welches Teil des Fiege Engineering ist.

Das neu gebaute Logistikzentrum Neuss II hat eine Größe von rund 20.000 Quadratmetern.



Am Standort Hamburg-Moorfleet wurde gerade das rund 4.000 Quadratmeter große „Dreiecksgrundstück“ verkauft.



Der Altstandort Bramsche wurde geräumt und vermarktet.

Im Bereich des Real Estate Development beschäftigt sich das Team mit der Beschaffung und Entwicklung von Grundstücksflächen sowie mit Projektentwicklungen für die Fiege Gruppe und Dritte. Immer im Fokus stehen dabei die zukünftigen Logistikprozesse, die Kundenwünsche sowie die Anforderungen potenzieller Investoren, die Wert auf eine nachhaltig gebaute Logistikimmobilie in bevorzugter Lage mit möglichst uneingeschränkter Drittverwendbarkeit legen.

Bereits rund zwei Millionen Quadratmeter Logistikfläche wurden innerhalb der letzten 20 Jahre durch Fiege entwickelt, womit das Unternehmen im Zeitraum 2008 bis 2013 den siebten Rang unter den Top-20-Projektentwicklern belegt. Aktuell befinden sich drei Großprojekte in der Bauphase – die Projekte Dieburg, Neuss II und Dortmund – und einige in der Vorbereitung. Darüber hinaus betreut Fiege Real Estate derzeit zwei Neubauprojekte als Projektentwickler für externe Auftraggeber in Lahr und Marklkofen.

Neben dem Real Estate Development gehört das Real Estate Management zu den Hauptaufgaben des Teams. Die bestehenden Fiege-Standorte werden

im Facility und im Asset Management sowie bei der Verwaltung und Bewirtschaftung unterstützt und betreut. Das umfangreiche zentrale Facility Management befasst sich mit größeren Instandsetzungen, Umbaumaßnahmen sowie Standorterweiterungen und unterstützt das gesamte Mietvertragsmanagement bei An- und Abmietungen von Logistik- und Büroflächen. Weitere Aufgaben sind der Energie- und Möbeleinkauf sowie

Drei Großprojekte in der Bauphase

die Steuerung, Optimierung und Beratung der lokalen Standorte in den Bereichen Quality, Nebenkosteneinsparung, Wartung und Bewachung. Wesentlicher Bestandteil des Real Estate Managements sind ebenfalls die Rückabwicklung und der Rückbau von Fiege-Standorten sowie die Vermarktung von Altstandorten und Grundstücken: Für die Abteilung Fiege-tec wurde der Stammsitz in Greven-Reckenfeld durch einen etwa 800 Quadratmeter großen Neubau erweitert. Der Altstandort in Bram-

sche wurde geräumt und veräußert. Im GVZ Berlin-Brieselang an der A 10 werden zurzeit etwa 180.000 Quadratmeter Grundstücksfläche vermarktet und am Standort Hamburg-Moorfleet wurde gerade das rund 4.000 Quadratmeter große, unbebaute „Dreiecksgrundstück“ an McDonalds verkauft.

Neben dem Kerngeschäft engagiert sich Fiege Real Estate auch in der Forschung und Entwicklung von nachhaltigen Logistik- und Immobilienlösungen wie im Verbundprojekt EffizienzCluster-Green Logistics, welches ökologische Wirkungen logistischer Prozesse betrachtet. Auch die regelmäßige Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen wird gepflegt. Durch die enge Kooperation mit Fiege Logistics Engineering, Fiege Quality und den verschiedenen Fiege-Standorten erhält das Team immer wieder wertvolles Feedback. So werden Anregungen für zukünftige Planungen gegeben sowie permanente Optimierungspotenziale aufgezeigt. Das Kontraktlogistikgeschäft der Fiege Gruppe wird somit partnerschaftlich von Fiege Real Estate unterstützt. ●



Für die Abteilung Fiege tec wurde der Stammsitz in Greven-Reckenfeld durch einen Neubau erweitert.



Customer Service für Airbus Helicopters

Airbus Helicopters Deutschland hat Teile der operationellen Tätigkeiten für den weltweiten logistischen Customer Service im Bereich Front Office und Order Administration seit März 2014 an die Fiege Gruppe gegeben.

Unweit des Produktionsstandorts in Donauwörth wickelt Fiege weltweit Aufträge für die Endkunden und Niederlassungen von Airbus Helicopters-Kunden für den zivilen Bereich ab. Alle Anfragen zu Ersatzteillieferungen oder Reparaturabwicklung sowie Auftragsannahmen nimmt das Customer Service-Team von Fiege in neun Sprachen entgegen. Neben sehr guten Sprachkenntnissen verfügen die Mitarbeiter aufgrund der technisch anspruchsvollen Produkte über großen technischen Sachverstand und eine sehr gute kaufmännische Ausbildung. Um eine

individuelle Betreuung der Kunden zu gewährleisten, betreut jeder Mitarbeiter einen klar definierten Kundestamm.

In nur drei Wochen nach der Vergabe des Geschäfts realisierte Fiege den Aufbau eines neuen Teams sowie den erfolgreichen Betrieb des Customer Services für Airbus Helicopters in Donauwörth. „Mit der Übernahme hochwertiger Customer Service-Dienstleistungen generieren wir für unsere Kunden – insbesondere in Branchen mit erklärungsbedürftigen und technisch anspruchsvollen Produkten wie der Luftfahrtindustrie – wertvolle Mehrwerte. Dass wir dies

mit einem tollen Team auch in kürzester Zeit können, konnten wir jetzt für Airbus Helicopters unter Beweis stellen,“ erklärt Walter John, Geschäftsführer Fiege Industrial.

Die Fiege Gruppe hat damit ihre Spezialisierung auf die Lösung komplexer Supply Chain-Anforderungen bewiesen und ihre Kompetenzen im Bereich Customer Service verstärkt. Die Übernahme des Kundenservices für Airbus Helicopters markiert nach der Gründung eines Joint Ventures mit der Kölner AIC Service & Call Center GmbH im Februar 2014 einen weiteren Schritt in das Geschäftsfeld der Customer Service-Dienstleistungen.●

Neue Healthcare-Flotte für Fiege Zaandam

Der Healthcare- und Pharma-Markt wird durch viele Gesetze und Regulierungen beeinflusst, die nicht nur von den Healthcare- und Pharma-Firmen eingehalten werden müssen, sondern auch von deren Logistikdienstleistern. Die Fiege Gruppe ist einer der wichtigen Akteure in diesem Markt und sehr erfahren in diesem Dschungel von Regeln und Gesetzen.

Aufgrund der kürzlich geänderten Good Distribution Practice Richtlinien (GDP), müssen alle pharmazeutischen Produkte, die bisher in jedem Temperaturbereich transportiert werden durften, ab sofort nur in einem Bereich von 15 bis 25 °C transportiert werden. Die GDP-Zertifizierung ist ein Muss für alle Dienstleister im Healthcare- und Pharma-Bereich, da sie Prozesse und Anforderungen für die Distribution und den Vertrieb von pharmazeutischen Produkten reguliert. Vorher gab es zwei Haupttemperaturbereiche, in denen pharmazeutische Produkte gelagert und transportiert wurden: den tiefgekühlten Bereich (-18 °C) und den gekühlten Bereich (2 bis 8 °C). Temperaturfühler müssen nachweisen, dass die Kühlkette von der Produktion bis zum Point-of-Sale eingehalten wurde. Alle Produkte, die nicht in die zwei Haupttemperaturbereiche fielen, konnten mit den gekühlten Produkten transportiert werden. Das war eine günstige Regelung, da die Fahrzeuge so nur in

Fiege ist führender Transporteur von radioaktiven Produkten

einem Temperaturbereich gehalten werden mussten.

Fiege BV in Zaandam, in der Nähe von Amsterdam, hat ebenfalls von dieser praktischen Regel profitiert und

seine 40 Fahrzeuge immer in einem Bereich von 2 bis 8 °C gehalten. Fiege Zaandam distribuiert pharmazeutische Produkte für über 115 Kunden aus der pharmazeutischen Produzenten- und Großhändlerindustrie. Die Fiege-Fahrer beliefern Apotheken, Großhändler und alle Krankenhäuser in den Niederlanden. Neben dem Transport von gekühlten Sendungen ist Fiege außerdem der führende Anbieter im Transport von radioaktiven Produkten und beliefert, zusammen mit einem Partner in Belgien, das größte Distributionsnetzwerk für Isotopen in Benelux. Bekannte Kunden sind unter anderen Roche, Abbott, Mallinckrodt oder IBA – CIS BIO. Alle Fahrzeuge für die Distribution sind mit GPS und Temperaturfühlern ausgestattet, sodass der Disponent immer die exakte Position sowie die Temperatur ablesen kann.

Aufgrund der Änderung der GDP-Richtlinien müssen von nun an alle Fahrzeuge zwei Kühlabteile mit unterschiedlichen Temperaturen haben, die mit getrennten Temperaturfühlern ausgestattet sein müssen. Da die Volumina in den beiden Kategorien sehr schwankend sind, war es eine Herausforderung, eine wirtschaftliche Lösung zu finden, mit der der Platz möglichst effizient genutzt wird. Die Lösung, die Fiege für die beiden unterschiedlichen Temperaturbereiche gefunden hat, sind Fahrzeuge mit zwei Kühlmotoren und je einem Verdampfer.

Diese Kühlmotoren können unabhängig voneinander in unterschiedliche Temperaturen eingestellt werden. Der Frachtraum wird durch eine flexible Wand in der Breite getrennt. Die Trennwand kann an jeden beliebigen Platz gesetzt werden, abhängig von der Anzahl der Sendungen für den jeweiligen Bereich. In die Trennwand ist ein „kluger“ Ventilator eingebaut, der kalte und warme Luft zwischen den Abteilen austauschen kann. So können die Temperaturschwankungen während der Fahrt und während des Be- und Entladens so klein wie möglich gehalten werden.



Wissenschaft und Praxis Hand in Hand

In Zeiten von Globalisierung, Steigerung von Komplexität, Risiko und Wettbewerbsdruck sind innovative und umsetzbare Lösungen im Bereich Logistik gefragt. Wissenschaftliche Forschung kann fundierte und fruchtbare Lösungen für diese Herausforderungen bereitstellen.



Teamarbeit wird an der FH Münster großgeschrieben.

Forschung für die Praxis – so lautet auch das Credo und Markenzeichen des Instituts für Prozessmanagement und Logistik (IPL) der FH Münster. Das Institut versteht sich als Partner der mittelständischen Wirtschaft und beteiligt sich im nationalen wie auch im internationalen Umfeld an der Erforschung und Weiterentwicklung der Wachstumsbranche Logistik und ist seit 2003 Kooperationspartner der Fiege Gruppe.

Das IPL ist ein junges Institut: Erst im März 2013 wurde mit der offiziellen Eröffnung der Plan umgesetzt, im Zuge einer Neustrukturierung die Logistikkompetenzen des Fachbereichs Wirtschaft der FH Münster zu bündeln. Ebenfalls sollte die bereits bestehende informelle Zusammenarbeit verschiedener Fachgruppen des Fachbereichs in Forschung und Lehre institutionalisiert werden. Acht Professoren, sieben Doktoranden, sowie mehrere wissenschaftliche Mitarbeiter bilden aktuell ein Team mit breit gefächertem Kompetenzrepertoire

und werden damit insbesondere der Interdisziplinarität des logistischen Forschungssektors gerecht.

Erfolgreich in Forschung und Lehre

Die Palette der Forschungsschwerpunkte des IPL ist nicht weniger breit. Da wird zum Beispiel ein Modell zur Umsetzung verschiedener Wachstumsstrategien für mittelständische Unternehmen in Hinblick auf die Anpassung ihrer Supply Chain entwickelt. Den Trend zu Unternehmenskooperationen und -netzwerken im Bereich Logistik untersucht dagegen eine andere Arbeit. Mit diversen laufenden und abgeschlossenen Forschungs- und Promotionsprojekten dieser Art kann das Institut schon in jungen Jahren viele wissenschaftliche Erfolge vorweisen. Die Arbeiten greifen häufig praxisrelevante Fragestellungen, insbesondere des Mittelstands, auf und bearbeiten diese

auf Basis wissenschaftlicher Methoden.

In der Lehre der Studierenden, der Logistiker von morgen, unterstützt das IPL neben den allgemeinwirtschaftlich ausgerichteten Bachelorstudiengängen der FH Münster insbesondere die Masterstudiengänge „Logistik“ und den berufsbegleitenden Studiengang „International Supply Chain Management“. Auch hier setzt das Institut auf Praxiserfahrung. Beispielsweise wurde im Rahmen einer Vorlesung zum Thema E-Commerce eine Werksbesichtigung vorgenommen, um die theoretischen Logistik- und Fulfillment-Modelle vor Ort auch „live“ nachvollziehen zu können.

Eine Vielzahl an Partnerschaften mit Unternehmen, Verbänden und Hochschulen bilden die Grundlage für die Praxisorientierung des IPL. In regelmäßig stattfindenden Praxisforen etwa tauschen sich Lehrende, Studierende und Unternehmensvertreter über aktuelle Themen des Logistiksektors aus. >



Gut ausgebildete Studierende bilden die exzellenten Fachkräfte der Unternehmen von morgen.



Das Hauptgebäude der Fachhochschule befindet sich im Zentrum von Münster.



Langjährige Kooperation mit Fiege

Das IPL als solches existiert zwar erst seit 2013, die Kooperation des Fachbereichs Wirtschaft an der FH Münster mit der Fiege Gruppe besteht jedoch bereits seit mehr als zehn Jahren. Die Zusammenarbeit begann 2003, als Fiege zusammen mit drei anderen Logistikunternehmen auf der Suche nach Fach- und Führungskräftenachwuchs eine Stiftungsprofessur mit dem Schwerpunkt „IT in der Logistik“ ausschrieb. Prof. Dr. Franz Vallée, zuvor unter anderem als Wissenschaftler im Bereich Produktionsplanung, in diversen Logistikunternehmen und Unternehmensberatungen tätig, konnte sich erfolgreich durchsetzen und trat 2005 die Professur an.

Die gemeinsamen Projekte der Partner sind vielfältig. Im Bereich Fashion Logistik optimierten Fiege und das IPL kooperativ die Prozesse im Zentrallager eines Kunden. Vom Wareneingang, über Lagerung, Kommissionierung, Verpackung bis zum Versand

wurden Schwachstellen ausfindig gemacht, priorisiert und kurz-, mittel- und langfristige Maßnahmenpläne entworfen. Nutzen und Kosten wurden sorgfältig abgewogen, sowie der Einfluss auf andere Aspekte wie beispielsweise die Veränderungen des IT-Umfeldes untersucht. Auf diese Weise entstand ein aus wissenschaftlicher und praktischer Perspektive qualitativ hochwertiges Logistikkonzept für den Kunden.

Auch die Studierenden des IPL profitieren von der Kooperation. In der Vergangenheit fanden zahlreiche Exkursionen zu den Logistikstandorten der Fiege Gruppe in Ibbenbüren, Hamburg, Apfelstädt, Worms und Dortmund statt. In den Veranstaltungen der Fachhochschule halten Gastredner der Fiege Gruppe Vorträge oder sind bei sonstigen Hochschulveranstaltungen wie der Studierendenbegrüßung am Anfang jedes Semesters vertreten. Zusätzlich haben die Studierenden die Möglichkeit, im Rahmen von Werkstudententätigkeiten innerhalb des Semesters oder Praktika in den Semesterferien Praxisluft im Unternehmen zu schnup-

pern. Ihre Bachelor- und Masterarbeiten können sie kooperativ mit Fiege schreiben. Nicht selten kommt es vor, dass Absolventen nach dem Studium so direkt ins Unternehmen einsteigen können.

Die Kooperation ist also für beide Seiten von Vorteil. Die Hochschule erhält wichtige Drittmittel als Forschungsressourcen und ihre Studierenden ziehen einen Nutzen aus dem praktischen Know-how sowie den wichtigen Berufsperspektiven. Auf der anderen Seite vergrößert Fiege seine wissenschaftliche Expertise und bleibt jederzeit auf dem aktuellen Forschungsstand der Logistik. Das Recruitment logistischer Fachkräfte vereinfacht sich und das Unternehmen gewinnt gut ausgebildete Studierende mit neuartigen, frischen Ideen.

„Nicht zuletzt die räumliche Nähe zwischen dem Hauptstandort Greven und der FH in Münster schafft optimale Bedingungen für diese Kooperation“, erklärt Prof. Dr. Vallée. Auch für die Zukunft ist eine Fortführung der Projekte geplant: „Das Institut ist offen für viele Ideen.“ ●

Erfahrungsaustausch am Tag der Logistik

● 50 Fachleute der Logistik besuchten das Megacenter Mönchengladbach im Rahmen einer Veranstaltung der bundesweiten Aktion „Tag der Logistik“ der Bundesvereinigung Logistik e.V. Im Mittelpunkt der von Fiege uni/serv organisierten Veranstaltung stand der Erfahrungsaustausch rund um innovative Themen und Herausforderungen im Bereich der Personallogistik. Die Teilnehmer der Veranstaltung, Spezialisten aus Industrie, Handel und Dienstleistung, erhielten die Möglichkeit, am Beispiel des europaweiten Distributionscenters für Esprit moderne und effiziente Personallogistik im Einklang mit maßgeschneiderter Förder- und Distributionstechnik zu erleben. „Nur wer heute in der Lage ist, die Anforderung an die Qualifikation und Rekrutierung des Personals sowie die Flexibilität bei saisonalen Schwankungen in der Textilindustrie konzeptionell zu lösen, kann solche Standorte in Europa erfolgreich betreiben“, erklärt Frank Bilenler, Regionalleiter West der Fiege uni/serv. Neben Betriebsführung und Erfahrungsaustausch standen vor allem Informationen über das im Februar 2014 vereinbarte Joint Venture der Fiege Gruppe und der Work Service S.A. Capital Group im Fokus. Abschließend waren sich alle Teilnehmer einig, dass der intensive Austausch auch im nächsten Jahr fortgesetzt werden sollte.

Tag der Kinder in Bor u Tachova

● Im Juni dieses Jahres nahm das Fiege-Team in Tschechien an einer ganz besonderen Veranstaltung teil: Sämtliche Logistikdienstleister, die im CT Park in Bor ansässig sind, kamen zusammen, um einen Tag voller Spaß, Unterhaltung und Aktivitäten für die Familien, insbesondere die Kinder, vorzubereiten. Rund 1000 Kinder in Begleitung ihrer Eltern kamen zum CT Park und feierten gemeinsam den „Tag der Familie und Kinder“. Viele interessante Vorstellungen wie zum Beispiel die Rad-Trial-Show, eine Jongliervorstellung, das Puppentheater, einen Einsatz der Feuerwehr und Sanitäter sowie eine Flugschau unterhielten Kinder und Erwachsene. Das Fiege-Team organisierte einen besonderen Bereich, in dem ein Puzzle von LKW aus Karton aufgebaut worden war. Die kleinen Gäste hatten viel Spaß beim „Fahren“ auf der Straße zum „Lager-Platz“, wo sie mit einem kleinen Gabelstapler mit Plastikpedalen Waren handhaben konnten.



Dienstleistungen für das Deutsche Rote Kreuz

Die Fiege Gruppe erbringt für das Deutsche Rote Kreuz Services GmbH Dienstleistungen für den rotkreuzshop.de im Bereich Logistik, KEP und IT-Order-Management. Der rotkreuz-shop wurde für die Verbände und Mitglieder des DRK in Deutschland eingerichtet. In diesem Shop können sich die Kunden Materialien vom Kugelschreiber bis zum Feldbett für ihre Arbeit in den Verbänden und Vereinen bestellen. Die Bestellungen können via Webshop oder telefonisch über ein Bestellcenter erfolgen. Fiege ist am Standort Großbeeren bei Berlin für die Logistik und Paketdienstleistungen verantwortlich. Kern der Lösung ist das IT-Order Management System, das die Orderverwaltung für den Webshop und das Bestellcenter übernimmt. Weiterhin erfolgen auch das Bestandsmanagement und die Disposition über das Fiege-System.

NEWS

Erfolgreiches Notfallmanagement bei Stromausfall

● Bei Erdbauarbeiten auf dem Fiege-Betriebsgelände in Apfelstädt wurde am 24. Juni 2014 gegen 15.45 Uhr durch einen Bagger die Stromspeisung des Standortes so stark beschädigt, so dass die komplette externe Stromversorgung unterbrochen war. Die Fachleute der Haustechnik erkannten die Situation sofort und alarmierten den Energieversorger, um den Notdienst unverzüglich ausrücken zu lassen. Innerhalb weniger Sekunden nach dem Stromausfall schaltete sich das Notstromaggregat ein und übernahm mit Ausnahme der Sortier- und Fördertechnik die komplette Stromversorgung des Standortes. Alle Serversysteme wurden zunächst über die Pufferbatterien (USV) und dann auch über das Notstromaggregat versorgt, so dass ein unterbrechungsfreier Betrieb sichergestellt war. Während der gesamten Reparatur der Zuleitungen wurde – nur mit kleinen Einschränkungen – auch der operative Betrieb aufrechterhalten. Schon um 20.00 Uhr konnte schneller als geplant wieder auf die Hauptversorgungsleitung umgeschaltet werden.



Bremer Sieg beim Fiege Soccer Cup

Am 2. August fand der alljährliche Fiege Soccer Cup statt. Wie in jedem Jahr organisierte der Vorjahressieger die Ausrichtung des Turniers – in diesem Fall ging es nach Barsinghausen bei Hannover.

Ebenso wie in den vergangenen Jahren stand der Spaß mit Kolleginnen und Kollegen aus der europäischen Fiege-Welt im Vordergrund, so dass sämtliche Zuschauer ein faires Turnier beobachten konnten. Dazu hatten entscheidend die guten Schiedsrichter beigetragen. Für eine positive Entwicklung der Stimmung sorgten nicht nur die Mannschaften mit packenden Spielen, sondern auch das Organisationsteam des Niedersächsi-

schen Fußballverbandes sowie das Organisationsteam von Fiege Langenhagen, die den Soccer Cup bestens vorbereitet hatten. Bei gutem Wetter „beharkten“ sich insgesamt 26 Mannschaften aus sechs verschiedenen europäischen Ländern – Deutschland 19, Polen 2, Ungarn 2, Belgien 1, Niederlande 1, Tschechische Republik 1 – um den Turniersieg zu erringen.

Bei Spielen auf technisch hohem Niveau und unter hohem Siegeswillen

konnten sich die Teams „Fiege Logistik Bremen“, „Fiege Logistik Neuss Team1“, „Fiege Team Ungarn“ und „Fiege Logistik Hannover“ für das Halbfinale qualifizieren, bei welchem die Teams aus Bremen und Neuss als Sieger hervorgingen. Im Spiel um den dritten Platz setzte sich das „Fiege Team Ungarn“ durch. Die Mannschaft aus Bremen holte sich im Finale wohlverdient den Pokal und ist somit Turniersieger. Damit geht es zum Fiege Soccer Cup 2015 an die Weser. ●

Fiege Westfalen Cup in Greven

Weltmeisterliche Fußballstimmung gab es auch in Greven. Beim dritten Fiege Westfalen Cup rannten, schossen und köpften Mitarbeiter und Kunden um den heiß begehrten Fußball-Pokal. Getreu dem Motto „Das Runde muss ins Eckige“ gingen am 28. Juni 14 Mitarbeiter- und Kundenmannschaften auf dem Sportplatz des SC Greven 09 an den Start, um für ihr Team den Titel zu holen. Zahlreiche mitgereiste Fans, Freunde, Arbeitskollegen und Familienangehörige feuerten die Spieler vom Spielfeldrand an und sorgten für eine ausgelassene Stimmung. Bei Partien à zehn Minuten warfen sich die Teilnehmer siegesmutig in den Ball und zeigten ihr Können am runden Leder. Nach spannenden Halbfinalspielen standen sich am Ende die Mannschaften von Snipes und Baxter gegenüber. Beide

Teams schenkten sich nichts auf dem Rasen, doch Snipes konnte sich schließlich im Elfmeterduell durchsetzen. Im Spiel um Platz

3 behauptete sich die Mannschaft aus der Systemzentrale gegenüber KPMG ebenfalls im Elfmeterschießen.



Die siegreiche Mannschaft von Snipes konnte sich gegen die Baxter-Mannschaft im Endspiel durchsetzen.

Gesundheit steht im Mittelpunkt

„Die Gesundheit unserer Mitarbeiter geht vor. Das Budget dafür ist unbegrenzt!“ So beendete Michael Suden, Executive Director Germany South bei Fiege, seine kurze Ansprache nach der zweiten gelungenen Re-Zertifizierung des Gesundheitsmanagements am Standort Worms.



Bei der Überreichung des Gold-Siegels: Hans-Dieter Flesch, TÜV, Michael Suden, Geschäftsführer Fiege, und Bernd Kohlmaier, AOK (v. r.).

Bereits seit 2009 existiert das Betriebliche Gesundheitsmanagement mit Hilfe der AOK Rheinland-Pfalz/Saarland am Fiege-Standort und konnte über die Jahre hinweg ausgebaut und gefestigt werden. Erstmals im Jahr 2010 erhielt Fiege von AOK und TÜV ein Premium-Zertifikat. Im Jahr 2012 erfolgte die erste Premium-Re-Zertifizierung, also eine erneute Anerkennung der hohen Standards im Bereich Gesundheit. Im Juli dieses Jahres erhielt Fiege dann die zweite Premium-Re-Zertifizierung.

Auf dem Werksgelände in Worms-Rheindürkheim wurde das Gold-Siegel überreicht. Nachweislich kann das IDC Worms auf eine Reduktion der Krankenquote und bessere ergonomische als auch organisatorische Arbeitsbedingungen zurückblicken. Wichtig ist hierbei vor allem die Prä-

Prävention ist wichtig

vention bei den Mitarbeitern, um Ausfälle zu vermeiden. Dies bestätigt auch Micha Coeleveld von der AOK, der aktiv den Standort seit 2009 mit begleitet und fachlich betreut.

Im Zuge des Gesundheitsaudits werden in einem Rhythmus von zwei Jahren Prozesse und Dokumentationen auf ihre Nachhaltigkeit und Aktualität geprüft. Die Prüfer des TÜV Saarland haben hierfür eigens einen Kriterienkatalog entwickelt, der anhand der Betriebsgröße und der Gegebenheiten vor Ort zum Einsatz kommt.

Eine lebensrettende Idee

Am Standort Dortmund wurde eine Idee geboren, die – vielleicht – ein Menschenleben gerettet hat:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden gebeten, sich als Knochenmarkspender typisieren zu lassen, um dem Mann einer Arbeitskollegin, bei dem Leukämie diagnostiziert worden war, zu helfen. Niederlassungsassistentin Andrea Redenius, die sich schon vor Jahren in der Deutschen Knochenmark-Spenderdatei DKMS hatte registrieren lassen, hatte mit der Geschäftsleitung und dem Betriebsrat die gute Idee, den Aufruf nicht auf den Dortmunder Standort zu beschränken, sondern in allen deutschen Niederlassungen zu verbreiten. „Der Konzernbetriebsrat leitete die Idee an die

Familie Fiege weiter und so wurde von dort grünes Licht für unsere Kampagne gegeben – und nicht nur das, die Familie Fiege erklärte sich bereit, die anfallenden Typisierungskosten für alle Fiege-Mitarbeiter zu übernehmen“, erzählt Andrea Redenius. Die Bereitschaft zur Typisierung war überall sehr hoch, allein in Dortmund kamen von 61 Mitarbeitern insgesamt 35 für die Aufnahme in die Spenderdatei in Frage. „Es war ein sehr gutes Gefühl, dass sich die Mitarbeiter sofort zur Hilfe bereit erklärten. Und das Beste an unserer Aktion ist, dass inzwischen tatsächlich ein passender Spender für den Betroffenen gefunden werden konnte!“ Ob dieser allerdings aus den eigenen Reihen kommt, weiß man natürlich nicht ...

Allgemeine Zeitung

Aus Zugmobiliar wird Ruhezone

VON Hartmut Levermann

QUELLE: AZ Allgemeine Zeitung vom 20. Mai 2014

Coesfeld. Es gibt Wettbewerbe, die bieten sozialen Institutionen die Chance, in den Vordergrund zu treten. So einer ist der Wettbewerb „Aus Alt mach Neu“ des Logistikunternehmens Fiege. Die Idee der beiden Mitarbeiterinnen Isabell Pieper und Linda Niedenzu fand sogar Aufmerksamkeit in Düsseldorf. Das Land NRW zeichnete sie als „Engagement des

Monats“ aus. Die Aufgabe ist simpel, die Ergebnisse beeindruckend. Mit einem Budget von je 300 Euro sollen Teams aus nicht mehr Brauchbarem etwas Neues, Nachhaltiges erschaffen. Was sie in der zweiten Staffel kreierten, präsentierten die Berufsvorbereitungslehrgänge der Kreishandwerkerschaft (KH) Coesfeld und Lüdinghausen, das Technologie- und Berufsbildungszentrum Münster (TBZ)



Das Team der Möbelbrücke präsentierte ein tolles Projekt vor der Kreishandwerkerschaft Coesfeld.



Das Gartenprojekt überzeugte durch viele kleinere Teilprojekte, die in Eigenregie umgesetzt wurden.

und die Möbelbrücke gGmbH Greven der Evangelischen Jugendhilfe Münsterland jetzt im Stockumer Auditorium der Kreishandwerkerschaft Coesfeld.

Der Titel des Wettbewerbes war die Initialzündung. Er setzte bei den Gruppen einen konstruktiven Prozess frei. Aber noch viel mehr, wie Ulrich Sokoll von der Evangelischen Jugendhilfe Möbelbrücke Greven über „seine“ Jungs erzählt: „Für sie ist es eine neue Chance zu zeigen, was sie können. Sie identifizieren sich mit ihrer Projektidee und gehen darin auf, bekommen Selbstbestätigung und erfahren Erfolg.“

So wie Markus Wittich, der seinen Beruf des Schlossers aus gesundheitlichen Gründen nicht fortsetzen konnte. Sein Wissen und handwerkliches Geschick brachte er mit ein und schuf mit seinen Händen aus alten Ölfässern einen „Smoker Grill“. Der sollte sich in den zentralen Treffpunkt einfügen. Denn die Idee war es, mit dem schmalen Geldbeutel den Garten der Einrichtung wiederzubeleben. Und so ergänzten Köpfe und Hände aus dem

Team eine vorhandene Laube mit Altholz zu einer Hütte, Holzpaletten wurden zu Möbeln, ein Zaun zum Stützgerüst für ein Hochbeet, alte Plastikbehälter zu Blumentöpfen und eine Badewanne zum Gartenteich. Kosten: 273 Euro.

Einzigartiges vollbrachten auch die anderen Teams. Im Mittelalter schwelgte das TBZ und verwandelte

Simple Aufgabe mit beeindruckenden Ergebnissen

für 220 Euro einen zerbeulten Spind in einen 1,90 Meter hohen Hünen in Ritterrüstung mit ausklappbarem Grill. Dabei hatten die Jugendlichen überhaupt keine Vorkenntnisse über Metallverarbeitung, geschweige denn von Niettechnik. „Das haben die selbstständig hinbekommen“, so Handwerksmeister Detlef Kempken. Die KH Coesfeld schaffte es mit dem

geringsten Budget von nur 140 Euro, alte Rolltische so lange zu bearbeiten, bis daraus eine Theke für die Cafeteria entstand. Dann platzierte sie das bunte Möbelstück. Doch die Wand harmonierte nicht damit und erfuhr prompt eine Frischekur durch einen Neuanstrich. Das Team der KH Lüdinghausen schuf aus alten Waggon-sitzen eine Ruhezone mit einem „malerschen“ Blick aus dem Zugfenster. Die vierköpfige Jury stand vor einer schweren Entscheidung. Schlussendlich überzeugt hat das Gartenprojekt. „In der Bewertung lagen die Teams alle dicht beieinander. Aber die Möbelbrücke der evangelischen Jugendhilfe hat in kurzer Zeit ein Großprojekt mit vielen Teilprojekten umgesetzt. Das meiste in Eigenregie“, begründet Jens Hamann, Sprecher der Fiege-Logistik die Entscheidung. Für welchen der drei Hauptgewinne sich das Team entscheidet, ist noch unbekannt. Auswählen dürfen sie zwischen einer Kanutour, einer Klettertour oder Go-Kart-Fahrt. Die anderen Teilnehmer teilen sich den zweiten Platz. ●

