

# LOGO

DAS FIEGE MAGAZIN

NR. 90 | 2018

A photograph of two women in a large warehouse or distribution center. They are standing at a workstation with a computer monitor and a handheld scanner. The woman on the left is holding a red package. The woman on the right is using the scanner. The background shows high ceilings, metal shelving, and various equipment.

**EIN NEUES MEGA CENTER FÜR FASHIONKUNDEN  
IN DER REGION HANNOVER**

## 2 · Inhalt

---

### Editorial

Neue Dimensionen in der Logistik 3

---

### News

Masterstudenten erarbeiten Wohnraumkonzepte 4  
Betriebliches Gesundheitsmanagement  
in Ibbenbüren 4  
Fiege transportiert Pflanzenöle und Fette 5  
AEO Zertifizierung der Fiege Forwarding Germany 5  
Pernod Ricard Deutschland ist neuer Partner 5  
Impressum 5

---

### Projekte

Fynch-Hatton übergibt Logistik an Fiege 6  
Fiege saniert und erweitert am Stammsitz 10  
Wien ist neuer Logistikstandort für Palmers 18

---

### Titel

Mega Center für Fashionkunden  
in neun Monaten errichtet 7

---

### Interview

Lademittel online besser verwalten 8

---

### Report

Werte, Kultur und Mut sind  
die entscheidenden Größen 12  
Fiege & Friends feiern im Spiegelpalast 16  
20 Jahre Fiege in Polen 17  
Gemeinsam Lösungen entwickeln 20  
Daten automatisiert analysieren –  
das Westphalia DataLab 23  
Möbellogistik – präzise wie ein Schweizer Uhrwerk 28  
Heinz Fiege feiert sein Dienstjubiläum 30

---

### Porträt

Qualität und Marken-Ästhetik 19

---

### Special

Ein überzeugendes Logistikkonzept 22

---

### Special E-Commerce

Erneuerbare Energie aus dem  
Tetra Pak jetzt auch in China 24  
Die Revolution des Customer Service 25  
Online-Marktplätze – der Vertriebskanal im Onlinehandel 26

---

### Corporate Development

Die zweite Runde der Innovation Challenge 34

---

### Special Human Resources

Geballte Erfahrung, Kompetenz und Sachverstand 35  
Individuelle Programme zur Entwicklung der Mitarbeiter 36  
Entwicklung und Bindung der Talente 38  
Eine neue Chance für geflüchtete Menschen  
in Deutschland 40

---

### Social Responsibility

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung als  
Elemente unternehmerischen Handelns 42



Fiege & Friends in Berlin.  
Seite 16



20 Jahre Fiege in Polen.  
Seite 17



Möbellogistik in der Schweiz.  
Seite 28

# Neue Dimensionen in der Logistik

Es bewegt sich viel bei Fiege! Da ist zum Einen die enorme Entwicklung am Stammsitz von Fiege in Greven. Hier entsteht ein Logistikzentrum, das in seiner Größenordnung und logistischen Ausrichtung in neue Bahnen vorstößt. Gleichzeitig entstand in der Region Hannover, in Großburgwedel, in kürzester Zeit und in zentraler Lage in Europa ein neues Zentrum für die Fashion-Logistik, das es in dieser Form bislang noch nicht gegeben hat. Und auch hier wurde die Nachhaltigkeit der Planung und des Baus von der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen zertifiziert.

**V**iel Neues passiert auch im Bereich E-Commerce bei Fiege: End-to-End-Service-Lösungen für das Marktplatz-Management in Bezug auf die wichtigsten europäischen und asiatischen Online-Marktplätze wurden entwickelt und bieten den Kunden alle Aspekte des Online-Verkaufs.

In Münster haben sich Wissenschaft und Informationstechnologie zu einem Start-up-Unternehmen verbunden, das in seiner Ausrichtung für die Logistik eine völlig neue Dimension aufweist: Westphalia DataLab, von Fiege Logistik und einem Team aus Wissenschaftlern ins Leben gerufen. Es hat sich zum Ziel gesetzt, insbesondere mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, Erkenntnisse aus den ihnen zur Verfügung

stehenden Daten zu ziehen und zu nutzen, eine für den Alltag gebräuchliche Form der Datenanalyse. Auch das ist eine Veränderung, die Zeichen setzen wird.

Auch das bekannte Fiege Event jedes Jahr im Oktober hat sich weiter entwickelt: Ein neues Workshop-Format, Fast & Forward, wurde erstmals während des Logistik-Kongresses in Berlin den Kunden, Freunden und Partnern angeboten. Bei diesem Tagesevent dreht sich alles um Trends und Innovationen im Logistikmarkt. Nach dem Erfolg der ersten Veranstaltung dieser Art wird es auch in diesem Jahr eine interessante Vortragsreihe und begleitende Start-up-Ausstellung geben.

Und dann gab es ein Fest der ganz besonderen Art, ein Jubiläum, das

in der heutigen schnelllebigen Zeit von großer Seltenheit geworden ist: das 50-jährige Betriebsjubiläum von Heinz Fiege, dem Initiator so vieler zündender Ideen und Taten, dem das Unternehmen und seine Mitarbeiter viel zu verdanken haben. Alte und aktuelle Weggefährten, Freunde und Familienmitglieder waren zu einem für den Jubilar völlig überraschenden Empfang in die Systemzentrale gekommen, wo Jens Fiege die Meilensteine eines langen und äußerst erfolgreichen Berufslebens passieren ließ. Und der Jubilar versprach, dass er auch weiterhin mit Rat und Tat zur Verfügung stehen werde, eine Zusage, die mit großem Beifall aufgenommen wurde.

Ihre LOGO-Redaktion



# Masterstudenten erarbeiten Wohnraumkonzepte

● 16 Studierende des Master-Studiengangs Immobilien- und Facility Management der Fachhochschule Münster stellten im Dezember 2017 die Ergebnisse ihrer Projektarbeit bei Fiege vor. Die Studenten hatten sich im Rahmen des Wahlpflichtmoduls „Die Logistikimmobilie“ mit dem Erweiterungsprojekt des Fiege-Standorts in Greven-Reckenfeld befasst und Lösungsansätze für die aufkommende Herausforderung des zusätzlichen Mitarbeiterbedarfs erarbeitet. Vor einem großen Plenum von knapp 40 Fiege-Mitarbeitern aus verschiedenen Fachbereichen gaben die Studierenden zunächst Ansätze für die Verbesserung der Mitarbeiterbeschaffung und -bindung. Vor allem der Umgang mit Mitarbeitern mit Migrationshintergrund und die saisonalen Schwankungen des Mitarbeiterbedarfs wurden dabei berücksichtigt. Dann standen Lösungsansätze zur Herausforderung des zusätzlich bereitzustellenden Wohnraums für neue Mitarbeiter am Standort Greven-Reckenfeld im Fokus. „Der Wohnraum wird ja nicht nur in Münster, sondern auch bei uns in Greven merklich knapper“, sagte Dozent Kai Alfermann. „Die Nutzung eines Boarding-Hauses, eine Kooperation mit einem örtlichen Spargelhof oder die Einbindung der Mietplattform Airbnb waren einige interessante Ideen zu neuen Wohnraumkonzepten.“



Die Studenten der FH Münster stellten bei Fiege die Ergebnisse ihrer Projektarbeit vor. Dozent Kai Alfermann (l.) war mit den Vorträgen zufrieden.

# NEWS

# Betriebliches Gesundheitsmanagement in Ibbenbüren



● Unter dem Motto „Fiege fit“ fanden im Fiege Mega Center Ibbenbüren im März 2018 die ersten offiziellen Aktionstage im Rahmen des „Betrieblichen Gesundheitsmanagements“ statt. Alle Mitarbeiter/-innen hatten die Möglichkeit, sich mit Hilfe eines Back-check-Geräts einem Kurzcheck ihrer Bauch- und Rückenmuskulatur zu unterziehen. Neben einer schriftlichen Auswertung ihrer persönlichen „Fitnessdaten“ erhielten sie außerdem fachkundige Informationen und Tipps zur Vorbeugung von Rückenschmerzen. Betreut wurde die Aktion durch Mitarbeiter der AOK und drei ausgebildete Fitnesstrainer des TV „Jahn“ aus Rheine. Die Aktionstage stellten einen gelungenen Auftakt für viele weitere Aktionen rund um die Erhaltung der Gesundheit der Fiege-Mitarbeiter dar. Der Grundstein dazu wurde bereits Mitte des Jahres 2017 gelegt. Im Fiege Mega Center Ibbenbüren fand sich ein achtköpfiger Arbeitskreis „Gesundheit“ zusammen, welcher sich aus Vertretern diverser Bereiche – von der Kommissionierung bis hin zur Geschäftsführung – zusammensetzt. Ziel ist es, das „Betriebliche Gesundheitsmanagement“ im Fiege Mega Center Ibbenbüren nachhaltig zu etablieren.

## Fiege transportiert Pflanzenöle und Fette

Die Pflanzenöle und Fette der Firma Sels Öl und Fett werden künftig über Fiege Logistik in Bocholt distribuiert. Das Familienunternehmen Sels hat Fiege damit beauftragt, die palettierte Ware täglich an der Produktionsstätte in Düsseldorf abzuholen und direkt an den Großhandel auszuliefern. Mitte März hat Fiege diese logistische Abwicklung für Sels Öl und Fett übernommen. Die Ölmühle Sels in Neuss stellt Pflanzenöle, Fette und Schrot für den Gebrauch als Lebensmittel, Biokraftstoff und Futtermittel her. Mit 100 Mitarbeitern verarbeitet das Unternehmen rund 900.000 Tonnen Raps pro Jahr.

# AEO Zertifizierung der Fiege Forwarding Germany

● Die Fiege Forwarding Germany GmbH mit ihren Standorten in Bremen, Greven und Stuttgart erhielt Ende Februar 2018 die Bewilligung des Authorized Economic Operators – AEO. Der Status des Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEO) ermöglicht es, u. a. innerhalb der gesamten Europäischen Union in einem einfachen Verfahren ohne erneute umfangreiche Überprüfung Bewilligungen für Zollverfahren mit wirtschaftlicher Bedeutung und andere vereinfachte Verfahren zu erlangen. Insofern ist die Anwendung einheitlicher Standards bei der Vergabe des Status innerhalb der gesamten Europäischen Union von großer Bedeutung. Die Bewilligung dieses Status ist an umfangreiche Voraussetzungen hinsichtlich der Zuverlässigkeit, der Zahlungsfähigkeit, der bisherigen Einhaltung der einschlägigen Rechtsvorschriften sowie gegebenenfalls der Erfüllung bestimmter Sicherheitsstandards geknüpft.

# NEWS

## Pernod Ricard Deutschland ist neuer Partner

● Fiege Logistik wird neuer Logistikpartner von Pernod Ricard Deutschland. Ab dem 1. Juli 2018 übernimmt Fiege die Spirituosenlogistik für das Kölner Unternehmen, das so bekannte Marken wie Ramazzotti, Havana Club oder Absolut vermarktet und vertreibt. Vom Standort Bocholt aus wird Fiege die logistischen Aktivitäten für den Spirituosenhersteller abwickeln. „Wir sind überzeugt, dass Fiege der richtige Partner für die nächsten Jahre ist, um unsere Prozesse und unser Serviceangebot für unsere Kunden weiter zu optimieren“, sagt Romain Benoist, Geschäftsführer für Finanzen und Verwaltung bei Pernod Ricard Deutschland. Am Standort in Bocholt ist Fiege bereits für mehrere Spirituosenhersteller tätig. „Mit Pernod Ricard Deutschland ist es uns gelungen einen strategisch wichtigen Kunden zu gewinnen, wir freuen uns auf eine langfristige Partnerschaft“, sagt Michael Lorca, Managing Director für den Bereich Consumer Goods bei Fiege.

### Impressum

Logo 90/April 2018  
Das Fiege Magazin

#### **Anschrift:**

Redaktion Logo  
Joan-Joseph-Fiege-Straße 1  
48268 Greven, Germany

#### **Herausgeber:**

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

#### **Redaktion:**

Renate Schindler-Tiedemann  
Tel. 02571 560665, Fax 02571 918318  
renate.schindler-tiedemann@fiege.com

#### **Fotos:**

Archiv Fiege, Dennis Neuschaefer-Rube,  
Oliver Werner, iStock

#### **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.com/de/press/logo/>  
<http://www.fiege.com/en/press/logo/>

# Fynch-Hatton übergibt Logistik an Fiege

Die stark wachsende Modemarke Fynch-Hatton aus Mönchengladbach hat nahezu die gesamte Logistikabwicklung an die Fiege Gruppe übergeben.

Schon nahezu 760.000 Kleidungsstücke wurden seit November 2017 in drei großen Auslieferungen aus der Niederlassung Neuss auf die Reise in die ganze Welt geschickt. Das Besondere daran: Neuss ist gar kein klassischer „Fashion-Standort“.

**U**rsprünglich sollte die erfolgreiche Modemarke mit dem besonderen Flair des Abenteurers nämlich in einer anderen Fiege Niederlassung untergebracht werden, die aber aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung nicht genügend Platz zur Verfügung stellen konnte. Da bot sich der Standort Neuss an – und der Kunde war hoch erfreut, seine Waren zukünftig in direkter Nachbarschaft zu wissen. Eine große Aufgabe für den Standort Neuss, sich binnen weniger Wochen

in die Fashion-Prozesse einzuarbeiten und gleichzeitig einen komplett neuen Kunden in den Standort am Niederrhein einzubinden.

Hier hat sich nicht nur die standortübergreifende Zusammenarbeit der beiden Neusser Fiege Niederlassungen – die ein gemeinsames interdisziplinäres Projektteam aufgestellt haben – bewährt, sondern auch die Zusammenarbeit mit den Kollegen aus der BU Fashion und der Zentral-IT, die mit Rat und Tat unterstützt haben. Auf rund 7000 Quadratmetern

wurde für insgesamt 10.000 Cross-Dock Pakete und für über 300.000 Einzelteile Lagerware Platz geschaffen. Schon während der Projektphase musste hier mehrmals kräftig erweitert werden, denn Fynch-Hatton, spezialisiert auf hochwertige Herrenfreizeitmode, gehört zu einem der am schnellsten wachsenden Modelabel in Deutschland. Und auch international ist Fynch-Hatton gefragt: In rund 55 Ländern kann „Mann“ heutzutage Kleidung von Fynch-Hatton kaufen. Das Produktportfolio umfasst neben Pullovern auch die inzwischen sehr erfolgreichen Hemden und Polo-Shirts sowie Daunenjacken und Westen. Außerdem sind Hosen, Jacken, Sakkos und Accessoires und ganz neu auch Schuhe und Kappen im Programm.

Neben der Containerentladung und der Cross-Dock-Abwicklung kümmert sich Fiege auch um die Lagerung und Kommissionierung der 8.600 unterschiedlichen Artikel. Daneben gehören noch zahlreiche Value Added Services wie zum Beispiel das Etikettieren mit kundenspezifischen Labeln oder die Abwicklung des Musterkollektionsversands zum Aufgabenportfolio. Hinzu kommt der neu eingerichtete Online-Shop, dessen operative Abwicklung bereits während der Projektphase an Fiege übergeben wurde. Heute wird die komplette Import- und Exportabwicklung für Fynch-Hatton von den Kollegen der Fiege Customs Services erledigt.

Ein besonderer Punkt der bisherigen Zusammenarbeit war die gemeinsame Entwicklung einer Versandverpackung für den B2C-Versand, welche die Marke Fynch-Hatton eindrucksvoll, aber dezent unterstreichen sollte. Hier konnte Fiege aufgrund seiner Erfahrung in diesem Bereich maßgeblich unterstützen. ●



Das Projektteam in Neuss: Der Leiter Logistik von Fynch-Hatton Heiko Carsjens (4.v.r.) war sehr zufrieden mit der professionellen Arbeit des Projektteams um Günali Güngör, Leitung Teilprojekt Operations (2.v.r.), Mario Görlitz, Key User und Prozessdesign (5.v.r.) und Tassilo Enderle, Projektleitung.



FYNCH-HATTON®

# Mega Center für Fashionkunden in neun Monaten errichtet

Der Onlinehandel wächst weiter – und mit ihm die Ansprüche an eine schnelle und fehlerfreie logistische Abwicklung. „Die Schnelligkeit und Qualität in der Auslieferung sind eines der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale im stetig wachsenden E-Commerce-Geschäft“, sagt Christoph Mangelmans, Managing Director Fashion & Online Retail bei Fiege.

**D**as neue Megacenter Burgwedel nahe Hannover ist speziell für das schnelllebige E-Commerce-Geschäft konzipiert. Für einen spanischen Modehersteller hat Fiege hier Ende Februar die logistische Abwicklung des Onlinegeschäfts gestartet. „Wir haben in Burgwedel mehrere Kunden, unser größter Kunde ist aber das neue spanische Fashionlabel, für das wir bereits seit vier Jahren tätig sind“,



sagt Martin Schacht, Niederlassungsleiter in Burgwedel.

Für diesen Kunden wickelt Fiege aus Burgwedel das europäische B2C-Geschäft ab und verschickt die T-Shirts, Hosen, Jacken, Mäntel etc. in zehn Länder, neben Deutschland unter anderem nach Skandinavien und Osteuropa. „Wir lagern ungefähr 900.000 Teile dieses Kunden, darunter sowohl Hänge- als auch Liegeware und Accessoires“, berichtet Martin Schacht. Zudem bearbeitet Fiege die Retouren. „Wir bieten dem Kunden einige Mehrwertdienstleistungen und – was speziell unseren Standort in Burgwedel betrifft – genügend Raum für Wachstum“, so Schacht weiter.

41.000 Quadratmeter Logistikfläche plus 2.000 Quadratmeter Büro- und Sozialflächen hat Fiege in Burgwedel errichtet. Geplant und gebaut hat das Megacenter Fieges Real Estate De-

partment. „Unser neues Logistikcenter liegt in zentraler Lage in Europa, unmittelbar an der A7 und eignet sich damit perfekt für das E-Commerce-Geschäft“, zählt Jan Fiege, Managing Director Fiege Real Estate, die Standortvorteile des Logistikzentrums auf. In nur neun Monaten wurde das Neubauprojekt im vergangenen Jahr umgesetzt.

Seitdem sind unter anderem die Kunden Ricoh und CBR in den neuen Multi-User-Standort eingezogen. „Knapp 200 Touren sind gefahren worden, um die Waren von 4.500 Paletten nach Burgwedel zu bringen“, berichtet Martin Schacht. Nun ist alles eingerichtet und der neue Standort läuft auf Hochtouren, damit die Onlinekunden der Modemarken schnell ihre gewünschte Bestellung nach Hause geschickt bekommen. ●



# Lademittel online besser verwalten

Für die Logistik sind sie unverzichtbar: Lademittel wie Europaletten oder Gitterboxen. Auf ihnen werden Güter zu einer Ladeeinheit zusammengefasst und transportiert. Über die Onlineplattform Palettenheld.com ist es jetzt seit dem Online-Start am 15. Januar digital möglich dafür zu sorgen, dass immer eine leere Europalette zur rechten Zeit am rechten Ort ist.

**D**ie Firma Fiege relog hat das Internetportal Palettenheld.com Ende Oktober 2017 live geschaltet. Auf dieser Plattform können die Ströme von Lademitteln in Echtzeit nachvollzogen und geplant werden – Händler, Hersteller, Spediteure und Logistiker haben ihre Paletten so immer im Blick. Diese neue Form der Palettenverwaltung mit all ihren Vorteilen für die logistische Planung erläutert Harry Matschulat, Geschäftsführer der Fiege relog aus Münster, in einem Gespräch mit der Redaktion der Logo.

*Fiege relog, ein Unternehmen der Fiege Gruppe, beschäftigt sich mit der Reverse Logistics, also der Rückführlogistik. Über Palettenheld.com will das Unternehmen seinen Kunden jetzt eine bessere Planungssicherheit geben. Wie ist das möglich?*

Nach einem Transport geht die Palette nicht direkt leer wieder zurück zum Versender. Das wäre unwirtschaftlich und unpraktisch. Die Paletten werden verrechnet, umgebucht, an anderen Standorten freigestellt oder getauscht, dabei spielt natürlich auch die Qualität der Palette eine Rolle. Wir dokumentieren sämtliche Lademittelbewegungen, alle Tauschvorgänge und vermerken die Qualität.



## Die Marke Palettenheld

Palettenheld.com ist eine Marke der Fiege relog GmbH. Als Systemdienstleister im Bereich Reverse Logistics geht das Unternehmen neue Wege, um die Wertschöpfungskette für seine Kunden zu schließen. Die Komplettlösungen und Einzelmodule umfassen ein breites Spektrum von der Redistribution über die Entsorgungslastlogistik bis hin zu Nachweiswesen und Monitoring. Mit seinen Leistungen eröffnet Fiege relog erhöhte Chancen auf bessere Margen und gesteigerte Kundenzufriedenheit bei maximaler Kosteneffizienz und Rechtssicherheit.

*Diese Daten müssen anschließend gebündelt und für die Kunden entsprechende Buchungsbelege erstellt werden. Noch wird bei Fiege relog wie auch bei den Kunden auf Papier gearbeitet ...*

Das ist richtig: Listen werden manuell abgeglichen und händisch in Tabellen eingetragen. Doch mit Palettenheld werden wir flexibler und effizienter – eine eigene App wird die Bedienung auch mobil möglich machen. So haben unsere Kunden über Palettenheld.com dann den digitalen Überblick über ihr Konto.

*Sie sehen in der ständigen Verfügbarkeit der Daten den größten Mehrwert für Ihre Kunden.*

Ja, denn wir können in Echtzeit über die aktuellen Bestände an Lademitteln informieren. Und Warnungen ausgeben, falls in irgendeiner Niederlassung ein Engpass droht. Da die Onlineplattform Schnittstellen zu den Standardanwendungen für Speditiionssoftwares bietet wie Winspace oder Websped, ist es auch möglich, Palettenheld.com in bestehende Apps oder andere Anwendungen einzubinden. Damit können wir ganz individuelle Lösungen einrichten, und das System wächst mit den Bedürfnissen der Anwender.

*Wie kosteneffizient und umweltfreundlich ist das neue Konzept?*

Unser Ziel ist es, die Rückführung und Wiederverwendung oder Wiederverwertung der Lademittel zu optimieren. Das senkt die Kosten und ist zugleich umweltfreundlich. Über Palettenheld.com sind für die Kunden von Fiege relog so jederzeit die verschiedenen Lademittel wie Europaletten, Flachpaletten, Düsseldorfer Halbpaletten oder Mehrwegbehälter verfügbar. Aus Lademitteldepots in Deutschland und dem europäischen Ausland liefert Palettenheld die nötigen Lademittel und holt diese auch wieder ab und lädt sie ein. Wir bilden diese ganzen Transaktionen komplett digital ab und machen sie transparent. Über Palettenheld.com lassen sich also alle Daten für Buchhaltung und das Qualitätsmanagement rechtssicher abrufen. ●

# Fiege saniert und erweitert am Stammsitz

Mit dem ehemaligen Hauptsitz in Greven-Reckenfeld hat Fiege Logistik großes vor: Nach umfangreichen Sanierungs- und Erweiterungsmaßnahmen entsteht hier in Rekordzeit ein 90.000 Quadratmeter großer Logistikstandort.



**R**und 60.000 Quadratmeter werden von den deutschen Online-Gesellschaften von MediaMarktSaturn genutzt, mit denen Fiege die Partnerschaft weiter ausbaut. Die ersten Pakete sollen die zum E-Commerce-Standort umgebauten Logistikhallen schon zum Weihnachtsgeschäft in diesem Jahr verlassen. Die Belegschaft wird in den kommenden Jahren um mehrere Hundert gewerbliche und kaufmännische Mitarbeiter erhöht.

Logistikflächen in Greven aufgebaut“, sagt Martin Rademaker, Managing Director Online Retail bei Fiege. Zudem wickelt Fiege für MediaMarktSaturn an den Standorten Lehrte und Köln auf mehr als 60.000 Quadrat-

## Wachsendes E-Commerce-Geschäft

Für MediaMarktSaturn ist Fiege seit 2012 Logistikpartner für den Onlinehandel in Deutschland. In den Niederlanden und Österreich läuft die Zusammenarbeit bereits seit 2010. Für den deutschen Markt werden im Fiege Mega Center Erfurt ein Großteil der über die Onlineshops von MediaMarkt und Saturn gehandelten, pakETFähigen Produkte gelagert, kommissioniert, verpackt und über verschiedene Dienstleister versendet. „MediaMarkt und Saturn wachsen in diesem Bereich so stark, dass wir das E-Commerce-Geschäft nicht mehr allein aus Erfurt abdecken können, daher werden nun zusätzlich die neuen





metern auch die Kundenbestellungen ab, die per Zwei-Mann-Handling an den Kunden versandt werden, darunter Großgeräte wie zum Beispiel Kühlschränke.

### Optimierung von Lieferzeiten

Neben dem nachhaltigen Wachstum des Online-Geschäfts spielten für MediaMarktSaturn auch die Warenverfügbarkeit sowie die Optimierung von Lieferzeiten eine wesentliche Rolle für die zusätzliche Standortwahl: „Mit dem weiteren Logistikstandort erhöhen wir die Verfügbarkeit von bei MediaMarkt und Saturn erhältlichen Produkten nicht nur deutlich, sondern werden künftig Kundenbestellungen noch schneller ausliefern können. Mit der Expansion in den Standort Greven gehen wir somit einen weiteren wichtigen Schritt im Rahmen unserer Supply Chain-Strategie und folgen unserem Anspruch, unsere Leistungen auch im Bereich

Logistik konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden zu orientieren“, so Mirko Nägele, COO Einkauf, Supply Chain & Digital bei MediaMarktSaturn Deutschland.

### Neubau bis 2019 fertig

In den nächsten Monaten entstehen in Greven-Reckenfeld zunächst drei neue Hallenschiffe. Ein Teil des bisherigen Logistikzentrums muss dafür weichen. Bis Anfang 2019 soll der Neubau-Komplex stehen. Zwei der drei Hallen werden aber schon das Wintergeschäft 2018 abbilden. „Die Erweiterung des Logistikzentrums in Greven-Reckenfeld ist bisher eines der komplexesten Projekte innerhalb der Fiege Gruppe“, sagt Jan Fiege, Managing Director Real Estate. „Wir implementieren dort den Kunden MediaMarktSaturn, bauen aber gleichzeitig auch während des operativen Betriebs Bestandskunden um. Da muss eine Vielzahl von Schnittstellen beachtet werden.“ ●



## Werte, Kultur und Mut sind die entscheidenden Größen

„Innovation ist keine Garantie gegen das Scheitern. Aber ohne Innovation ist das Scheitern garantiert. Deshalb möchten wir Sie für die Zukunft wappnen, Lust machen auf neue Ideen, eine Plattform zum Knüpfen neuer Kontakte bieten und Sie in die Start-up-Szene schnuppern lassen.“



Fast & Forward hieß seine Gäste im Foyer von Greifswald willkommen.

**D**as waren Einladung und Auftakt einer neuen Veranstaltungsreihe der Fiege Gruppe, die während des Logistikkongresses in Berlin in der spannenden Off-Location von Greifswald erstmals stattfand. Lernen von den Experten, von den Erfahrungen anderer Teilnehmer profitieren und netzwerken mit interessanten Menschen – das alles bot „Fast & Forward“ den Teilnehmern seiner Veranstaltung. Die hoch interessante, spannende und lockere Vortrags-

reihe eröffnete Felix Fiege mit einem passenden Vergleich: Im Silicon Valley sage man immer, dass neue Geschäftsmodelle mindestens das Potenzial haben müssten, sich jedes Jahr zu verzehnfachen. „Wir in Westfalen sagen zwei bis viermal ist auch ganz okay!“ In Deutschland seien alle Zutaten für die Gründung neuer Start-ups und die Entwicklung neuer Ideen vorhanden. „Wir sollten uns nicht hinter dem Silicon Valley verstecken, sondern selbst anpacken“, lautete seine Schlussfolgerung.

Fünf erfolgreiche Start-ups kamen im Folgenden zu Wort und erläuterten dem fachkundigen Publikum ihre Geschäftsideen, -strategien und -erfolge: Leonard Diepenbrock von TOX-DÜBEL-Technik GmbH, David Schröder von Zalando SE, Jan Bechler, Gründer und Geschäftsführer von Finc3 Commerce, BizMut und upljft, Philip Vospeter von CLAAS KGaA mbH und Frederik Brantner von Magazinö GmbH.

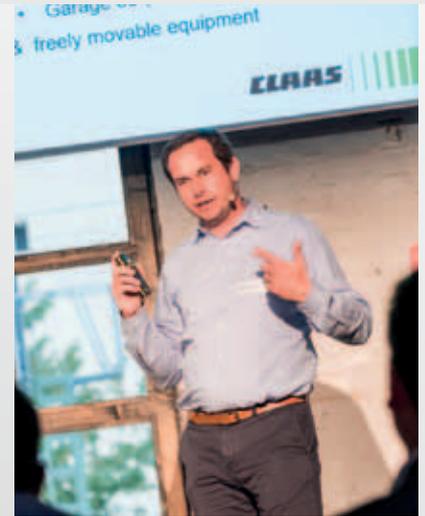
Jens Fiege hob zum Abschluss der Veranstaltung die wichtigsten Aussa-



Vorstand Felix Fiege eröffnete die Vortragsreihe.



Die Redner: Frederik Brantner von Magazinö.



Philip Vospeter von Claas.



Jan Bechler von Finc3, BizMut und upljft.



Leonard Diepenbrock von Tox-Dübel-Technik.



Vorstand Jens Fiege zog ein positives Resümee der Veranstaltung.

gen der Redner in seinem Resümee hervor. Leonard Diepenbrock: Wie können wir unser Unternehmen verzehnfachen? Indem wir neue Kunden suchen und neue Produkte entwickeln, dafür braucht man Mut. Es gibt immer einen Gate-Keeper, der uns zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. – David Schröder: Kultur schlägt Strategie, deshalb sind bei Zalando Werte und Kultur die Haupttreiber. – Jan Bechler: 435, das ist die Zahl der Unternehmen, die es heute nicht mehr gibt, jedes Produkt

wird zum Service. – Philipp Vospeter: Landwirtschaft ist im Bereich der Digitalisierung sehr weit fortgeschritten.

## „Mut gehört unbedingt dazu“

Ein typischer deutscher Bauernhof ist heute weiter digitalisiert als die typische Fabrik in Deutschland. – Frederik Brantner: Erfolgsfaktoren für

Innovationskultur sind eine gesunde Fehlerkultur, Freiheit, Streitkultur und Essen. Die Globalisierung könnte sich etwas zurückdrehen. Globalisierung ist insbesondere aus Lohnkostendifferenzen entstanden. Dies könnte durch Robotik ausgeglichen werden.

Jens Fiege hob ausdrücklich den Mut hervor, der sich bei allen vorgestellten Gründern gezeigt habe: „Nicht das Alter, die Größe oder die heutige Marktposition eines Unternehmens, sondern seine Werte, die >

Kultur und der Mut sind die entscheidenden Größen für Veränderung und Wachstum.“

## Die Ideen der Start-Ups

In einer begleitenden Ausstellung stellten sich mit einem eigenen Stand sechs Start-up-Unternehmen vor. Hier nutzten die Besucher die einmalige Gelegenheit, mit den Initiatoren ins Gespräch zu kommen, Ideen und Erfahrungen auszutauschen und neue Erkenntnisse zu gewinnen.

**Magazino GmbH**, Gründungsjahr: 2014, Mitarbeiter: 75. Unternehmensidee: Stückgenaues Handling von einzelnen Objekten mit perzeptionsgesteuerten Robotern. Das Startup entwickelt und baut wahrnehmungsgesteuerte, mobile Roboter für die Intra-logistik. Der Kommissionier-Robo-

ter TORU ist die neueste Entwicklung von Magazino. Konnten bisher meist nur ganze Ladungsträger wie Paletten oder Kisten automatisiert geholt werden, so wird mit TORU endlich der stückgenaue Zugriff auch auf das einzelne Objekt möglich. Mit Magazinos Technologie können über 2D- und 3D-Kameras einzelne Objekte im Regal identifiziert und lokalisiert, sicher gegriffen und schließlich präzise an ihrem Bestimmungsort wieder abgelegt werden. Der intelligente Roboter arbeitet parallel mit den Menschen und bringt benötigte Teile zum richtigen Zeitpunkt direkt bis zur Werkbank oder zur Versandstation. Magazino liefert damit die perfekte Waren-Logistik für die Industrie 4.0.

**InstaFreight GmbH**, Gründungsjahr: 2016, Mitarbeiter: 33. Unternehmensidee: Aufbau einer Logistiklösung für den Straßentransport, die den Anforderungen an eine zunehmend vernetzte Supply Chain

gerecht wird. Festsetzung eines digitalen Standards für Straßentransporte und Entwicklung zur führenden Spedition für Transporte von der einzelnen Palette bis zum kompletten Lkw innerhalb der EU. InstaFreight ist eine digitale Spedition für gewerbliche Kunden, um diesen eine schnelle und komfortable Buchung zu ermöglichen – von der einzelnen Palette bis zum kompletten LKW.

**adnymics GmbH**, Gründungsjahr: 2014, Mitarbeiter: 35. Unternehmensidee: Die Entwicklung intelligenter Paketbeilagen, welche das Auspacken eines Pakets durch passgenaue Produktempfehlungen und individuellen Content zum Erlebnismachen. Aus einer Idee wurde ein Produkt, aus einem Produkt ein Unternehmen. Das Münchener Start-up adnymics bietet ein System zur Herstellung von intelligenten Paketbeilagen für den Online-Versandhandel. Das All-in-One-System, bestehend



In der begleitenden Ausstellung informierten sich die Teilnehmer über die Projekte.



Auch praktische Unterrichtung fehlte nicht.

aus Software und Digitaldruckmaschine, analysiert das Surf- und Kaufverhalten von Online-Käufern und generiert daraus individuelle Produktempfehlungen und redaktionelle Inhalte, die den Versandpaketen in Form von hochwertigen, personalisierten Paketbeilagen hinzugefügt werden. Die Beilagen werden just-in-time in der Logistik von Online-Händlern produziert. Werbetreibende können in diesen Paketbeilagen zielgerichtete, intelligente Paketanzeigen buchen.

**Franka Emika GmbH**, Gründungsjahr: 2016, Mitarbeiter: 80. Unternehmensidee: kostengünstige, intuitiv bedienbare und vernetzte Roboterassistenten zu entwickeln, zu produzieren und diese einem deutlich größeren Kundenkreis als bisher zugänglich zu machen. Roboter sollen zu einem allgemein zugänglichen Multifunktionswerkzeug werden, bei dessen Entwicklung der Mensch

stets im Zentrum steht. Der intelligente Roboterassistent für Jedermann FRANKA EMIKA wurde der Öffentlichkeit erstmals auf der Hannover Messe 2016 vorgestellt.

**Westphalia DataLab**, Gründungsjahr 2017, Mitarbeiter: 30. Unternehmensidee: Datenanalysen automatisieren und als Service anbieten und zukünftig für jedermann zugänglich machen.

**Simplinic GmbH**, Gründungsjahr: 2016, Mitarbeiter: 12. Unternehmensidee: Live-Daten sollen signifikante Prozessverbesserungen in der Krankenhauslogistik ermöglichen: Operational Excellence im Krankenhaus. ●

“ Wir sollten uns nicht hinter dem Silicon Valley verstecken, sondern selbst anpacken “



Mit großem Interesse verfolgten die Zuhörer die fünf Redebeiträge in der Vortragsreihe.

# Fiege & Friends feiern im Spiegelpalast

**S**eit über 25 Jahren findet es statt – das Fiege Dinner-event in Berlin. Ende Oktober 2017 waren rund 180 Gäste der Fiege-Einladung in die stilvolle Kulisse der Bar jeder Vernunft, dem Spiegelpalast, gefolgt. Und es ist und bleibt ein ganz besonderer Abend

in einer ausgefallenen Umgebung mit außergewöhnlichen musikalischen und kulinarischen Genüssen. Seit diesem Jahr trägt es den Namen „Fiege & Friends“, denn genau das möchte diese Veranstaltung bieten: einen Raum zum persönlichen Austausch mit interessanten Persönlichkeiten.

Abgerundet wurde der Abend durch ausgesucht feine Speisen – zubereitet an mehreren Kochstationen vor den Augen der Gäste – und Musik der sensationellen Liveband „Miss Kavila & Band“, die beste Unterhaltung auf höchstem Niveau bis tief in die Nacht bot. ●





Im Zamoyski Palast in Warschau feierte Fiege die nunmehr 20-jährige Geschäftstätigkeit in Polen. Jens Fiege (l.) und Piotr Kohmann (r.) sprachen vor 120 Gästen über die erstaunliche Entwicklung des Logistiklers im Nachbarland.

## Fiege in Polen

Die Fiege Gruppe ist seit 1997 auf dem polnischen Markt vertreten und beschäftigt mehr als 1.600 Mitarbeiter. Das Unternehmen bietet weitreichende Dienstleistungen für verschiedene Industrien an (E-Commerce, Fashion, Healthcare, Reifen, Konsumgüter) auf einer Logistikfläche von 350.000 Quadratmetern. Die Niederlassung besteht aus acht Zweigstellen und sieben Umschlagplätzen.

# 20 Jahre Fiege in Polen

„Wenn man sich das Unternehmen heute betrachtet, fällt es schwer sich vorzustellen, wo und wie wir einmal begonnen haben. Ich bewundere die Vision, die Leidenschaft und das Engagement – und oft auch die Geduld der Unternehmensgründer sowie meiner Kollegen!“

**D**iese Lobesworte fielen Piotr Kohmann, CEO Fiege CEE, bei der Feier am 23. November 2017 zum 20-jährigen Bestehen der Fiege Gruppe auf dem polnischen Markt, nicht schwer. Denn heute bietet Fiege Polen Dienstleistungen für acht verschiedene Zweigstellen und sieben Umschlagszentren an. Dienstleistungen für Fiege-Kunden werden auf rund 350.000 Quadratmetern moderner Logistikfläche erbracht. „Jeden Tag erfüllen mehr als 1.600 Mitarbeiter die Vision der Fiege Gruppe“, erklärte Kohmann.

„Unser Unternehmen, zunächst in einem altmodischen Lager in Odrzywółek nahe Grójec ansässig, hatte anfangs sieben Mitarbeiter. Im Laufe der Jahre hat sich viel verändert: die Gebäude, die Ausrüstung, die Prozesse. Wir sind nun in der Lage, unseren Kunden mit hochmodernen Lösungen zur Seite zu stehen, die Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität gewährleisten“, so Vorstand Jens Fiege.

Fiege Polen hat seine Geschäftsvision erfolgreich entwickelt und ist einer der führenden Logistikdienstleister Polens geworden, und zwar als wichtiger Spieler im Bereich E-Commerce, Rei-

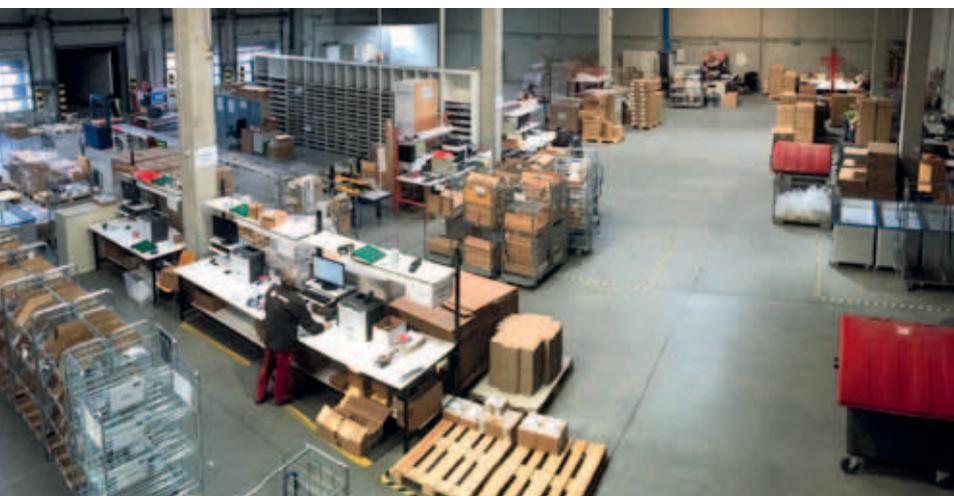


Felix Fiege (l.) und Piotr Kohmann beim Anschnitt des Geburtstagskuchens.

fen, Mode, Pharma und Konsumgüter. Das Unternehmen wird seine Entwicklung in Polen vorantreiben und demnächst eine neue Zweigstelle im niederschlesischen Zielona Góra eröffnen. An dem Standort werden knapp 300 Mitarbeiter Retouren für E-Commerce-Kunden bearbeiten. Die Gala zum Jubiläum fand im Zamoyski Palast in Warschau mit 120 Gästen statt: Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie Kunden einschließlich derjenigen, die bereits vor 20 Jahren Fiege Polen ihr Vertrauen geschenkt hatten und nach wie vor mit dem Unternehmen kooperieren, waren gekommen. ●

# Wien ist neuer Logistikstandort für Palmers

Wäsche, Dessous und Strümpfe sind bei Fiege in Wien eingezogen: Österreichs größter Textilhändler, die Palmers Textil AG, hat Fiege mit der gesamten Lagerhaltung betraut.



dem On- als auch Offline-Geschäft im Textilhandel bringt, ist ein weiterer Schritt auf dem Weg, das Unternehmen noch effizienter und flexibler aufzustellen“, freut sich Luca Wieser. „Wir sind sehr stolz darauf, dass ein so bekanntes Traditionsunternehmen uns das Vertrauen schenkt und seine Logistik über Fiege in Wien abbildet. Wir werden in diesem Rahmen mit dem Kunden zusammen die Logistik nachhaltig optimieren“, sagt Christoph Mangelmans, Managing Director Fashion & Online Retail bei Fiege. ●

**M**itte Oktober 2017 wurden innerhalb von vier Tagen rund eine Million Teile sowie das Dekorationslager und die Filialausstattung in das Logistikzentrum in Wien migriert. Dazu wurden in zwei kompletten Hallen die bisherigen Paletten-Regale entfernt und eine mehrgeschossige moderne Fachbodenanlage aufgebaut. „Durch die Partnerschaft mit der Fiege Gruppe sehen wir die Logistik von Palmers für die Anforderungen an ein modernes Handelsunternehmen gerüstet“, sagt Luca Wieser, Executive Partner und CTO von Palmers. Fiege beliefert aus dem Wiener Süden künftig die Onlineshop-Kunden von Palmers im gesamten europäischen Raum sowie die rund 300 Palmers-Filialen und Verkaufspartner des Wiener Traditionsunternehmens – teilweise mehrfach wöchentlich. „Die klaren Vorteile, die eine Bündelung der logistischen Prozesse hinter





An mehr als 300 Standorten in Europa ist Palmers mit eigenen Filialen oder Franchiseplätzen vertreten.

## Zahlen und Fakten

Palmers Textil AG  
 Standorte: >300  
 Mitarbeiter: >750  
 Standorte in Österreich, Deutschland, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Estland, Georgien, Griechenland, Italien, Kenia, Liechtenstein, Moldawien, Nigeria, Qatar, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Turkmenistan und Zypern.

# Qualität und Marken-Ästhetik

1914 legte Ludwig Palmers den Grundstein für ein besonderes Unternehmen, das bis heute seinen Erfolg auf außergewöhnliche Leistungen im Bereich Produkt, Kundennähe und Beratung begründet.

**P**almers gilt als Innovationsführer im Wäschebereich und ist in Österreich klarer Marktführer mit über 300 Standorten, die jeweils zur Hälfte in Eigenverantwortung als auch im Franchise-System betrieben werden. International gesehen ist Palmers in 20 Ländern vertreten, darunter Deutschland als zweitwichtigster Markt sowie Kroatien, Tschechien, Slowakei, Bulgarien, Griechenland oder Slowenien.

Über die Grenzen Österreichs hinaus genießt die Marke Palmers einen ausgezeichneten Ruf und – dank seiner legendären Plakatkampagnen – eine überdurchschnittlich hohe Markenbekanntheit. Palmers gilt als Innovationsführer im Wäschebereich und wird auch 2018 mit einem umfangreichen Sortiment an außergewöhnlichen Dessous, Bademode, Nachtwäsche, Loungewear, Strumpfware und besonderen Styles für den Mann von heute begeistern.

Dank Unternehmensgeist und Offenheit gegenüber neuen Entwicklungen ist Palmers nicht nur ein zeitgemäßes Unternehmen geblieben, sondern auch eine sympathische, lebensnahe und äußerst beliebte Marke. Palmers konnte immer wieder neue Akzente und Maßstäbe setzen und sich dadurch als eine international führende Marke etablieren. Auch im Bereich Franchising hat sich der Pionier-Charakter von Palmers manifestiert, wo bereits 1936 die ersten Palmers-Geschäfte eröffnet wurden.

Heute ist Palmers an über 300 Standorten in 20 Ländern mit eigenen Filialen, Shop-in-Shop- und Franchiseflächen in ganz Europa vertreten. Seit 1995 ist Palmers in Deutschland, dem bedeutendsten europäischen Markt, in nahezu allen Ballungszentren vertreten, womit Palmers über ein beachtliches Netz an repräsentativen Standorten verfügt. Dank ihres außergewöhnlichen Images hat es die Marke Palmers in kurzer Zeit auch

hier geschafft, eine respektable Markenbekanntheit zu erreichen.

Neben der Expansion mit eigenen Shops in Deutschland werden seit 2008 die Flächen- und Shop-in-Shop-Partnerschaften mit verschiedenen Partnern kontinuierlich ausgebaut. Vorwiegend im Raum CEE und CIS expandiert das Unternehmen mit Franchisepartnern. Heute ist Palmers in Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Deutschland, Estland, Georgien, Griechenland, Italien, Kenia, Kroatien, Liechtenstein, Moldawien, Nigeria, Österreich, Polen, Katar, Slowakei, Slowenien, Turkmenistan, Vereinigte Arabische Emirate und Zypern zu finden. Neben der hohen Qualität und Ästhetik seiner Wäsche ist es der sehr persönliche, kompetente und ausgezeichnete Kundenservice, der Palmers auszeichnet. Dies zeigt auch die renommierte Verbraucherumfrage „Best of Handels-Check“, wo Palmers zum wiederholten Mal auf Platz eins im Personal-Index („Freundlichkeit, Kompetenz und Engagement des Personals“) und in puncto Serviceorientiertheit rangiert. Laut „Wirtschaftsblatt“ punktet das österreichische Traditionsunternehmen unter anderem als „Top-Unternehmen“ mit seinem äußeren Erscheinungsbild, der Einkaufsatmosphäre, der Qualität der Produkte und der Kompetenz des Personals und dem Service. Palmers schätzt seit jeher den hohen Beitrag seiner Mitarbeiter am Unternehmenserfolg und hat Aus- und Weiterbildungsprogramme entwickelt, die in der Branche „State-of-the Art“ sind. ●

**V**eranstaltet hatte der Stadtverband Greven der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU das Treffen von mittelständischen Unternehmern, Freiberuflern sowie weiteren wirtschaftspolitisch interessierten Gästen im Kongresszentrum am Flughafen Münster/Osnabrück. Hauptthema der Veranstaltung Mitte November 2017 waren die Landespolitik in NRW und die Perspektiven des Münsterlands.

Christina Schulze-Föcking, Ministerin des Landes NRW für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz, betonte in ihrem Vortrag die Bedeutung der Wirtschaft und der Landwirtschaft in ländlichen Regionen in NRW. Felix Fiege hob insbesondere die vielfältigen Perspektiven und Herausforderungen für die ländlichen Regionen und die heimische Wirtschaft hervor. Auszüge aus seinem Vortrag bietet der folgende Text.

## „Fiege will ein attraktiver Arbeitgeber sein“

„Als Unternehmen in einer ländlichen Region ist es für Fiege ungemein wichtig, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Im Münsterland haben wir in unmittelbarer Nähe zu attraktiven Städten wie Münster und Osnabrück keine schlechten Voraussetzungen dafür. Aber der Standort allein macht noch keinen attraktiven Arbeitgeber. Wir selbst setzen uns das Ziel, innovativ und flexibel zu bleiben und neue Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und zu gestalten.“

In den Jahren von 1873, der Gründung unseres Unternehmens, bis heute gab es natürlich viele Entwicklungsschritte: vom Kauf des ersten motorisierten LKW über die Erfindung der Kontraktlogistik bis zur Internationalisierung. Wir waren sehr früh in China, das hat uns in der

## Gemeinsam Lösungen entwickeln

Die aktuelle und zukünftige Bedeutung und Dynamik digitaler Geschäftsprozesse wie E-Commerce und ihre Potenziale für die Logistik stellte Felix Fiege, Vorstand der Fiege Logistik Stiftung, auf dem 13. Grevenener Mittelstandsforum in den Fokus seines Vortrags.



jüngeren Vergangenheit bereits zum Vorteil gereicht. Denn in der immer kleiner werdenden Welt, in der der globale Handel aufgeblüht ist, konnten wir bereits jahrzehntelange Erfahrungen im wichtigen chinesischen Markt vorweisen.

Heute ist der Handel über Ländergrenzen hinweg ein spannender Geschäftszweig, und gerade das Interesse der

chinesischen Endkunden an europäischen Produkten ist ein großer Wachstumsmarkt für uns. Wir ermöglichen es unseren europäischen Partnern, ihre Waren auf verschiedenen Online-Plattformen in China anzubieten und wickeln auch alle logistischen Prozesse ab, die zwischen der Produktion in Europa bis hin zur Paketübergabe an den Kunden in China liegen.



Sie referierten auf dem 13. Grevenener Mittelstandsforum: Joachim Brendel, IHK, Christoph Kösters, Vorsitzender der MIT Greven, Ministerin Christina Schulze Föcking, Felix Fiege, Vorstand Fiege Stiftung & Co. KG, Elke Steimann, MIT Greven und stellvertretende MIT Kreisvorsitzende (v. l.).



## Daten und Fakten

Der Stadtverband Greven der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU (MIT Greven) wurde im Mai 2005 von engagierten Bürgern aus Greven als organisierter Zusammenschluss von mittelständischen Unternehmern, Freiberuflern sowie wirtschaftspolitisch interessierten Personen und Leistungsträgern gegründet. Die MIT Greven nimmt Stellung und leistet Beiträge zu wichtigen Fragen des Wirtschaftsstandorts Greven. Die MIT Greven informiert zudem ihre Mitglieder aus erster Hand über wichtige wirtschafts- und sozialpolitische Themen mit Folgen auch für den Wirtschaftsstandort Greven. Beispielhaft hierfür ist das jährliche Grevenener MittelstandsForum im November, auf dem hochkarätige Referenten vortragen und in den Dialog mit den Mitgliedern der MIT Greven und mit weiteren führenden Vertretern aus Politik und Wirtschaft treten.

Unser aktuelles Projekt in Greven-Reckenfeld für MediaMarkt/Saturn – der Um- und Neubau der Keimzelle unseres Unternehmens sowie die Implementierung eines zweigeschossigen hochmodernen E-Commerce-Centers

Ein gravierender Entwicklungsschritt macht diese Form der Geschäftsmodelle erst möglich: die Digitalisierung. Durch neue Technologien werden Prozesse und Geschäftsmodelle radikal modernisiert oder gänzlich über den Haufen geworfen. Das birgt Chancen aber auch Risiken. Wir haben früh begonnen, uns mit neuen Technologien, der Digitalisierung,

mit Start-ups und Innovationen zu beschäftigen. Gerade in der E-Commerce-Industrie kommt das sehr gut an, und der Bereich verzeichnet weiterhin die größten Wachstumsraten. Der Onlinehandel kann von nahezu überall her betrieben und gemanagt werden, das bedeutet für uns: Die Kunden und deren Kunden kommen aus aller Welt zu uns nach Westfalen.

## „Kunden aus aller Welt kommen nach Westfalen“

– kann sehr gut als Beispiel dafür stehen, wie die Geschäftsentwicklung über den Onlinehandel ganz konkrete Auswirkungen auf unsere Standorte in ländlichen Regionen hat.“ ●

# Ein überzeugendes Logistikkonzept

VON Johannes Hertle

Bereits seit drei Jahren besteht die Kooperation zwischen der Fiege Gruppe als verantwortlichem Logistikkonzeptleister und dem Marktführer für Filtrationstechnik MANN+HUMMEL am Standort Marklkofen.

## Zur Person

Johannes Hertle war von Beginn an als Projektbeteiligter in Marklkofen für die Einstellung von Mitarbeitern wie auch für die Prozessdefinition der Abläufe im LLZ verantwortlich. Die Region und die Menschen hier haben ihm – so sagt er – die Entscheidung leicht gemacht, mit seiner Familie von Augsburg nach Niederbayern zu ziehen. Inzwischen arbeitet Johannes Hertle als Fiege-Niederlassungsleiter am Standort Marklkofen und gestaltet seit mehr als zwei Jahren im spannenden Zeitalter der Digitalisierung die Entwicklungen der Logistik aktiv mit.



**F**iege überzeugte mit seinem umfassenden Logistikkonzept und so konnte Anfang 2015 der Vertrag unterzeichnet werden. Alle Beteiligten waren und sind sich bis heute einig: Hier haben sich zwei Firmen gefunden, die die gleichen Werte und Ziele teilen. Sobald die Tinte getrocknet war, zeichnete sich die beginnende Kooperation durch transparente Kommunikation und klar verteilte Verantwortlichkeiten aus. Die Weichen für den nachhaltigen Erfolg waren gestellt.

## Viele Ideen realisiert

Durch eine intensive und konstruktive Zusammenarbeit mit den Kollegen von MANN+HUMMEL konnte das verantwortliche Team während der Bauphase viele Ideen realisieren. Einige dieser arbeitsintensiven Gewerke sind heute, allein wegen ihrer Größe, klar sichtbar. Dazu zählen neben dem Lieferanten-Logistik-Zentrum (LLZ) auch das Regenwasserrückhaltebecken zur kontrollierten Ableitung des Regenwassers, die Dachflächen des Zentrums sowie das große Wasserreservoir zur Sicherstellung der notwendigen hohen Wasserbeaufschlagung für das Sprinklersystem. Das Lieferanten-Logistik-Zentrum ist

über die Trasse des Fahrerlosen Transportsystems (FTS) mit den Produktionswerken von MANN+HUMMEL verbunden. Diese Anbindung bie-

## Hohes Maß an Flexibilität

tet zahlreiche Vorteile – abgesehen von der spannenden technischen Entwicklung an sich. So werden beispielsweise die Transportkosten gesenkt und die Belastung für die Umwelt nachhaltig reduziert.

Doch auch bei einem möglichen Ausfall der eigenständigen Fahrsysteme können die Transporte jederzeit über einen Alternativweg erfolgen. Die direkte Nähe stellt somit die Fertigungsversorgung zu jeder Zeit sicher. Dadurch verfügen wir über ein hohes Maß an Flexibilität, so dass hier im Logistikzentrum kurzfristig auf Auftragsschwankungen reagiert werden kann. Im Hinblick auf zukünftige Projekte und auch, um Synergieeffekte nutzen zu können, wurde entschieden, statt der eigentlich nur zwei benötigten Hallen eine dritte Halle zu bauen. So wird auch in einigen Jahren genug Platz für die Produktteile von MANN+HUMMEL vorhanden sein, womit das langfristige Wachstum des Standorts gesichert ist. ●

# Daten automatisiert analysieren – das Westphalia DataLab

Daten sind wertvoll, wenn man weiß wie man sie deutet. Die Bedeutung der Datenanalyse nimmt deshalb immer mehr zu. Fiege Logistik und ein Team aus Wissenschaftlern der Fachhochschule Münster haben jetzt das Westphalia DataLab gegründet.

**D**as Start-up bietet eine automatisierte Datenanalyse an, die Unternehmen als einen abrufbaren Service nutzen können. „Die Themen Big Data und Datenanalyse sind inhaltlich sehr komplex. Wir wollen es gerade mittelständischen Unternehmen mög-

lichst einfach machen, Erkenntnisse aus ihren Daten zu gewinnen, auch ohne selbst Programmierer, Statistiker oder anderes Fachpersonal einstellen zu müssen“, erklärt Professor Reiner Kurzhals. Der Datenwissenschaftler der FH Münster leitet gemeinsam mit dem Doktoranden Cornelius Brosche

auch für unsere Kunden oder Unternehmen aus ganz anderen Branchen“, erklärt Felix Fiege. Und Marcus Gropp ergänzt: „Unternehmen erfassen eine Unmenge an Daten, die bislang zumeist ungenutzt bleiben. Dabei kann man daraus so viel Wissen über die eigene Kundschaft und interne Abläufe generieren, um Maßnahmen für Marketingaktivitäten, Verbesserungen der eigenen Prozesse oder sogar ganz neue Geschäftsmodelle abzuleiten.“

Das Westphalia DataLab bietet beispielsweise vorausschauende Instandhaltung, sogenanntes Predictive Maintenance, als Daten-Anwendungsfall an. „Stellen Sie sich vor, eines Tages klingelt es an Ihrer Haustür und da steht ein Techniker der sagt: ‚Ihre Spülmaschine geht übermorgen kaputt, ich bin heute da, um sie zu reparieren‘. So etwas können wir möglich machen“, sagt Gropp.

Die Datenanalysten beim Westphalia DataLab bieten diese Hilfe über eine automatisierte Technologie an. „Wir wollen dadurch zeigen, dass es weder teuer noch kompliziert sein muss, ein Unternehmen datengetrieben zu machen“, so Kurzhals. Von ihrem Münsteraner Büro aus sind die Datenwissenschaftler schon jetzt für zahlreiche Kunden tätig. ●

## Mitarbeiter sind Hochschulabsolventen

und Marcus Gropp aus der in Münster ansässigen E-Commerce-Abteilung des Unternehmens Fiege das Westphalia DataLab. In dem Münsteraner Büro arbeiten mittlerweile mehr als drei Dutzend Mitarbeiter – zumeist Absolventen der Hochschulen in Münster.

In einem Pressegespräch Ende Januar in Münster erläuterten die Wissenschaftler die zahlreichen Vorteile einer Nutzung von Westphalia DataLab. Auch Vorstand Felix Fiege sieht für die Entwicklung des eigenen genau wie für viele andere mittelständische Unternehmen als Kunden den Wert der Datenanalyse.

„Durch neue Technologien, die Digitalisierung und die steigende Komplexität von logistischen Systemen entstehen riesige Massen an Daten. Diese werden bisher nur selten analysiert und genutzt. Wir wollen das gemeinsam mit dem Westphalia DataLab ändern – sowohl für uns als



Prof. Reiner Kurzhals (r.) und Felix Fiege erläutern im Pressegespräch die Grundidee des neuen Unternehmens.



Die Mitarbeiter bei Westphalia DataLab sind hoch qualifiziert und mit großer Motivation im täglichen Einsatz.

# Erneuerbare Energie aus dem Tetra Pak jetzt auch in China



Energie aus dem Tetra Pak gibt es jetzt auch in China: Innerhalb weniger Wochen hat Greenforce, Hersteller eines innovativen Nahrungsergänzungsmittels, mit der Unterstützung von Fiege den Einstieg in den größten Endkundenmarkt der Welt geschafft.

**D**amit hat Fiege Greenforce als nunmehr elfte Marke in seinem Flagshipstore auf JD-Worldwide in China live genommen. Das Unternehmen Greenforce hat einen veganen Rege-

## Hohes Tempo bei der Erschließung

nerationsdrink aus Erbsen und Kakao entwickelt. „Wir von Greenforce wollen, dass die Menschen auf erneuerbare Energie umsteigen, auch bei der Ernährung“, erläutert Günter Kern, Inhaber und Gründer von Greenforce, die Mission seines jungen Unternehmens.

Nun will das bayerische Unternehmen auch den chinesischen Markt erobern. Fiege macht dies über die Tochtergesellschaft European eCommerce Services (EeCS) möglich. Mitte Dezember 2017 hatte Fiege einen Flagship Store auf JD Worldwide eröffnet, heute sind bereits zehn Marken, darunter exklusive Weine, Gesundheitsprodukte, Nahrungsmittel und Haushaltsartikel aus Europa, online. Mit Greenforce erschließt nun eine weitere Marke den chinesischen

Endkunden-Onlinemarkt mit seinen rein pflanzlichen Produkten.

„Wir sind froh, dass wir mit Fiege einen Partner gefunden haben, der uns ein hohes Tempo bei der Erschließung des chinesischen Endkundenmarktes ermöglicht“, sagt Günter Kern weiter. „Deutsche Produkte sind auf chinesischen Marktplätzen sehr gefragt, und mit Greenforce können wir den chinesischen Konsumenten ein spannendes und innovatives Produkt anbieten, welches er nur exklusiv über unseren Flagship-Store bekommt“,

sagt Christoph Karg, Business Developer bei Fiege.

Die Fiege-Tochter EeCS übernimmt ab sofort die Abwicklung des China-Endkundengeschäfts als Full-Service-Anbieter für Greenforce. EeCS übernimmt neben der Produktplatzierung und der Vermarktung auch die logistische Abwicklung inklusive Verzollung für Partner wie Greenforce. Mit dieser Lösung ist es möglich, in fünf bis zehn Tagen die Produkte europäischer Marken zum chinesischen Endkunden zu bringen. ●

## Greenforce – ein einzigartiges Verfahren

Anders als herkömmliche Energy-Drinks hilft Greenforce dem Körper, neue Energie aufzubauen, ohne dass der Organismus dafür extra Energiereserven aufwenden muss. Das gelingt, indem der Erbse mit Hilfe eines technologisch einzigartigen Verfahrens alle 20 strukturbildenden Aminosäuren – die Energieer-

neuerer des Lebens – entzogen werden. Dank einer speziellen Aufbereitung gelangen sie über die Magen- und Darmschleimhäute direkt in die Blutbahn und fördern Kraft, Ausdauer, Konzentration und Wohlbefinden. Als Kakao mit grüner Seele schmecken Drink und Pulver nur nach Kakao und nicht nach Erbse.

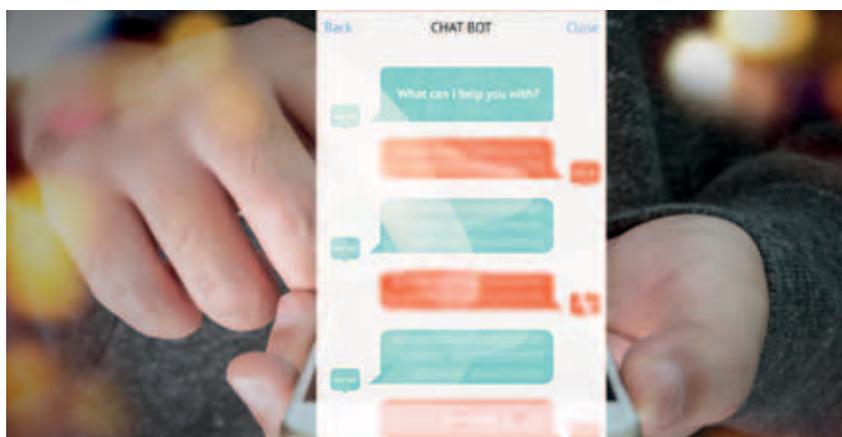
# Die Revolution des Customer Service

Die Automatisierung menschlicher Arbeitsleistung ist das bestimmende Thema, wenn es um die sozialen und gesellschaftlichen Aspekte der unter dem Schlagwort „Digitalisierung“ diskutierten technischen Entwicklungen geht.

**S**eit einiger Zeit ist dieses Thema auch beim Kundenservice angekommen: Chatbots sollen hier zukünftig die Arbeit des Call-Center-Agenten übernehmen und Kunden umfassend beraten, betreuen und zufrieden stellen – die Revolution des Customer Service. Das Prinzip Chatbot ist zunächst einmal nichts Neues: IKEAs „Anna“ beispielsweise erblickte schon 2005 das Licht der Welt und nahm User-Anfragen in natürlicher Sprache entgegen.

Was also begründet die neuerliche Begeisterung für diese Art der Kommunikation? Zum einen hat sich die Technologie maßgeblich weiterentwickelt. Das Thema „Natural Language Processing/Understanding“ (NLU/NLP) hat auf Basis von Methoden der künstlichen Intelligenz insbesondere künstlicher neuraler Netze enorme Fortschritte gemacht. Während frühe Bots noch darauf angewiesen waren, einzelne Schlüsselwörter in der Nutzereingabe zu erkennen und darauf fest vordefiniert zu antworten, sind moderne Sprachprozessoren in der Lage, nicht nur den Inhalt natürlich sprachlicher Sätze zu ermitteln, sondern können diese auch in den Kontext der gesamten Unterhaltung bringen und damit passende Antworten finden. Die selbstlernenden Algorithmen helfen dabei, dieses „Verständnis“ fortlaufend zu verbessern, indem das Kunden-Feedback unmittelbaren Einfluss auf zukünftige Anfragen nimmt.

Neben der Technologie hat sich jedoch auch das Kommunikationsverhalten nachweisbar verändert. Die



Akzeptanz dafür, direkt mit künstlichen Akteuren zu kommunizieren, ist deutlich gestiegen, nicht zuletzt durch den Erfolg digitaler Sprachassistenten wie Apples Siri, Amazons Alexa oder Googles Assistant. An die Stelle anfänglicher Spielerei ist immer mehr die bedarfsorientierte Nutzung getreten. Dementsprechend gehört der Kanal Chat für FIEGE eCommerce als Customer-Service-Dienstleister fest zum Leistungsumfang – klassischerweise geführt durch menschliche Agenten. Genau hier setzt die Chatbot-Technologie an, um den Call-Center-Agenten zu entlasten. Das reicht von relativ einfachen Umsetzungen wie dynamischen FAQ-Seiten, die im Grunde eine etwas verbesserte Suche anbieten, bis hin zu Konversations-Bots, die theoretisch komplette Verkaufsgespräche führen können.

Das volle Potenzial der Chatbot-Technologie entfaltet seine volle Wirkung erst im Zusammenspiel zwischen künstlicher und menschlicher Intelligenz und Erfahrung. Während ein-

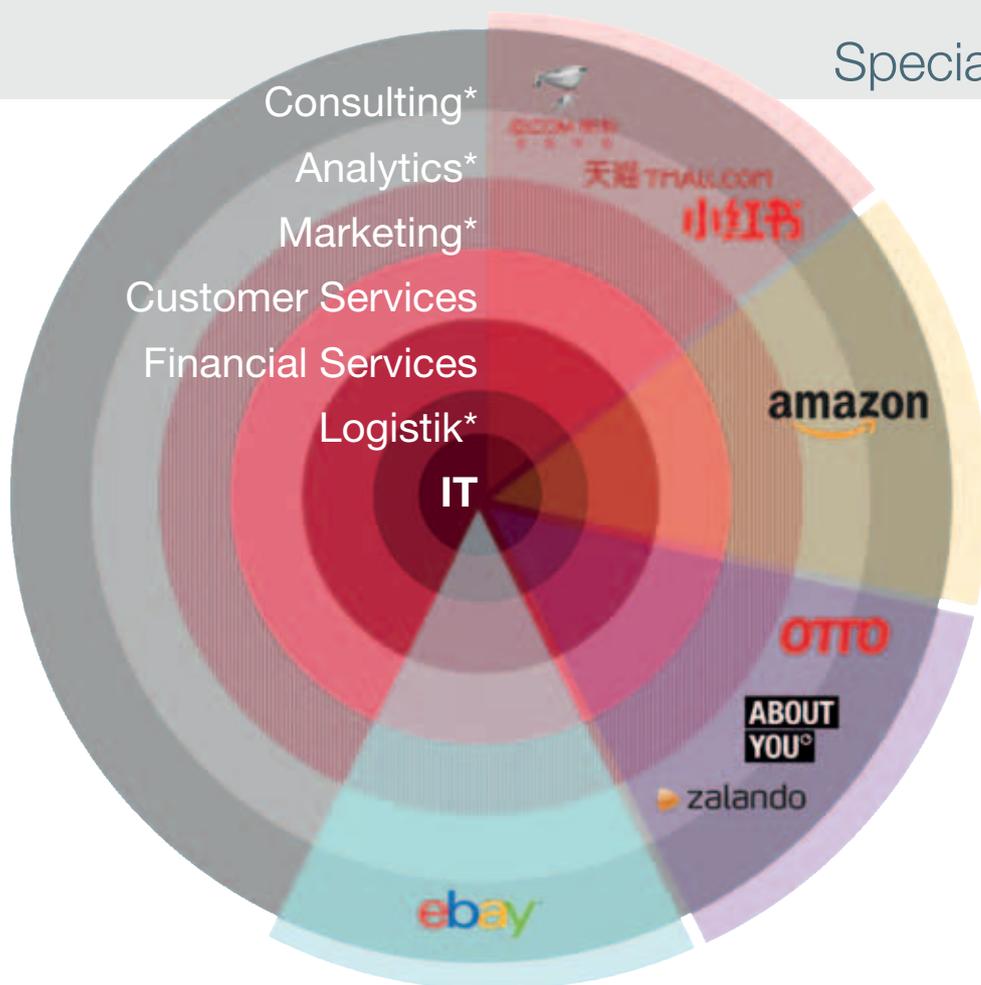
fache Standard-Fragen automatisiert beantwortet werden, assistiert die KI dem menschlichen Agenten bei komplexeren Anliegen. Dazu werden Antwort-Optionen auf Kundenanfragen vorgeschlagen oder hilfreich angereichert mit Informationen aus operativen Datenquellen wie Logistik-, Buchhaltungs- oder Produktinformationssystemen. Durch die Bestätigung oder Übersteuerung dieser Vorschläge durch den Agenten lernt die KI mit jeder einzelnen Antwort.

Als Customer-Service-Dienstleister hat FIEGE eCommerce hier einen entscheidenden Vorsprung. Umfangreiche historische Chatverläufe sind wertvolle Datengrundlagen für das gezieltere Anlernen der KI. Deren Einsatz durch erfahrene Call-Center-Mitarbeiter für eine Vielzahl von Mandanten sorgt für weitere kontinuierliche Verbesserung. Für neue Mandanten bedeutet das deutlich kürzere Anlauf-Phasen, höhere Service-Qualität und Skalierbarkeit bei gleichzeitig geringeren Kosten. ●

# Online-Marktplätze – der Vertriebskanal im Onlinehandel

Der E-Commerce verzeichnet nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit signifikante Wachstumsraten. Heute liegt der Anteil des E-Commerce am gesamten weltweiten Einzelhandel bereits bei 10,1 Prozent und wird voraussichtlich bis 2021 weiter auf 15,5 Prozent steigen.





Immer mehr Hersteller und Händler aus dem In- und Ausland versuchen dabei ihre Produkte international abzusetzen. Der grenzüberschreitende Handel ist dabei mit zahlreichen Herausforderungen verbunden. Wer hier auf die richtigen Verkaufskanäle setzt und sich an die landesspezifischen Anforderungen anpasst, kann vom internationalen Handel profitieren und die Anzahl der potentiell erreichbaren Kunden deutlich erhöhen. Insbesondere bei der Erreichbarkeit spielen Marktplätze im internationalen Online-Handel eine bedeutende Rolle. Für Endkunden sind diese sehr komfortabel, da viele unterschiedliche Produkte an einem zentralen Ort eingekauft werden können.

### Marktplätze als Ergänzung der bisherigen Vertriebskanäle

Viele Kunden suchen ihre Produkte nicht mehr über klassische Such-

maschinen wie z.B. Google, sondern direkt bei den bekannten Online-Marktplätzen wie Amazon. Marktplätze sind daher eine interessante Ergänzung der klassischen stationären und digitalen Vertriebskanäle und erleichtern den Einstieg in den internationalen Onlinehandel. Amazon und eBay sind bereits in vielen Ländern vertreten und ermöglichen so den grenzüberschreitenden Kundenzugang über eine Plattform. Marktplätze generieren dabei Traffic (Anzahl Unique Visits) und Reichweite mit hohen Conversion Rates (Anzahl Bestellungen je Unique Visit). Online-Marktplätze eröffnen Kunden, Einzelhändlern und Großhändlern neue Möglichkeiten. Große Online-Marktplätze wie Amazon, eBay, zalando, Etsy und JD haben diese Entwicklungen bereits vor einigen Jahren erkannt und bieten verschiedene auf den Bedarf angepasste Möglichkeiten.

FIEGE eCommerce hat seinen Leistungsumfang im Rahmen der veränderten Marktbedingungen erweitert und bietet zusätzlich zu dem klas-

sischen Fulfillment seinen Kunden das aktive Marktplatz-Management an. Die Aufgaben im Marktplatzmanagement sind u.a. die Themen Marktplatzstrategie und -verwaltung, Preismanagement, Order- und Bestandsmanagement, Lagerung, Versand, Fakturierung, Zahlungsabwicklung, Abstimmung der Marktplatzabrechnung, Reporting und Analyse.

### Fiege bietet End-to-End-Service-Lösungen

FIEGE eCommerce liefert End-to-End-Service-Lösungen für das Marktplatz-Management in Bezug auf die wichtigsten europäischen und asiatischen Online-Marktplätze. Jeder Marktplatz ist eine andere Welt, daher ist es für Verkäufer schwierig zu verstehen, wie sie sich auf jedem dieser Marktplätze positionieren können. Daher hat FIEGE eCommerce eine Lösung geschaffen, die es Verkäufern ermöglicht, gleichzeitig und unkompliziert mit dem Verkauf auf mehreren Online-Marktplätzen in verschiedenen Ländern zu beginnen. Die Fiege-Lösung bietet alle Aspekte des Online-Verkaufs. Darin enthalten sind u.a. Produktlistung und -platzierung, Bestell- und Zahlungsabwicklung, die logistische Abwicklung, der Transport sowie die Abwicklung von Retouren. Darüber hinaus bietet Fiege seit vielen Jahren einen Kundenservice in mehreren Sprachen. Nach einer eingehenden Produktanalyse bindet Fiege die ausgewählten Produkte auf allen gewünschten Marktplätzen, auch länderübergreifend, an und unterstützt bei der richtigen Positionierung und Vermarktung. Über ein umfangreiches Reporting können Kunden nun ihre Aktivitäten auf den Marktplätzen überwachen. ●

# Möbellogistik – präzise wie ein Schweizer Uhrwerk

Die Fiege-Möbellogistikexperten beweisen am Standort Oftringen mit Schweizer Genauigkeit und Leidenschaft, dass Saisonalitäten und spezielle Produkteigenschaften durch passgenaue Prozesse, ein breites Angebot an Value Added Services, ein kundenorientiertes Bestandsmanagement und maßgeschneiderte Kundenanbindungen problemlos gemeistert werden können.

**D**urch die Fiege-Hubstrukturen profitiert der Möbelhändler von Transport- und Logistiklösungen aus einer Hand. Insbesondere gilt Greater China als einer der wichtigsten Exporteure für die europäischen Absatzmärkte. Durch die Fiege-Standorte in den wichtigsten Produktionsstätten der Welt können entsprechende Lagerkapazitäten und weltweite Sammelgutverkehre

durchgeführt werden. Dies ist einer der Gründe, weshalb Schweizer Kunden auf die Fachkompetenz und den LCL-Service der Fiege Schweiz setzen. Denn die Fiege-Sammelcontainer minimieren den Umschlagsaufwand und erhöhen somit die Liefersicherheit, was mit einem durchgängigen Track-&-Trace mehr Transparenz für den Kunden bietet. Zusätzlich stellt Fiege Schweiz proaktiv seinen Kunden ein webba-

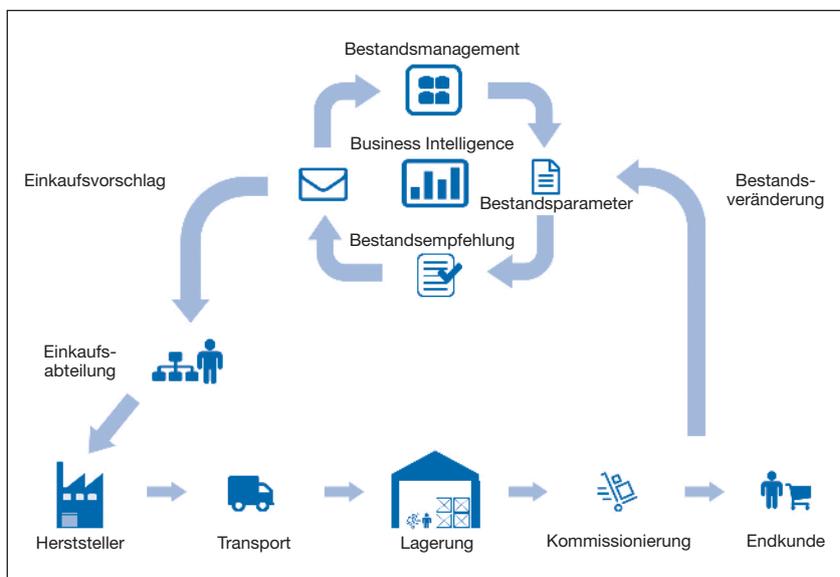
siertes Vendor Managed Inventory (VMI) zur Verfügung.

## Einen Schritt voraus

Das VMI bietet eine synergetische Datenverknüpfung, diese wiederum gewährleistet eine höhere Effizienz und bringt den Ein- und Verkaufsorganisationen einen konsolidierten Überblick über den Bestand ihrer Waren im Zulauf, der Lagerung und dem Verkauf. Im Fokus steht eine flexible und leistungsfähige Supply-Chain. Aus diesem Grund bietet Fiege abgestimmte Auslieferungs- und Montageservices, aber auch klassische Logistik- und Transportlösungen an. Die durch Kundenwünsche getriebenen Anforderungen wachsen. Entsprechend wird das Serviceangebot angepasst. Eines der brennendsten Themen in der Möbellogistik ist das Zwei-Mann-Handling mit und ohne Montage. Dabei wird bis zur Montage in einer Privatwohnung oder im Showroom durch zwei erfahrene Möbellogistiker sowie der Entsorgung der Verpackungsmaterialien ein hoher Qualitäts- und Servicestandard gewährleistet. Kit-Building, das Zusammenstellen von mehreren Ein-



Seit zehn Jahren besteht jetzt der Möbellogistik-Standort Oftringen in der Schweiz.



Corletten kommen in der Möbellogistik häufig zum Einsatz.

richtungsgegenständen, die als Ensemble an ihrem Einsatzort benötigt werden oder die Umetikettierung der Waren – dies sind nur einige der Bestandteile aus dem Leistungsportfolio der Fiege Schweiz.

### Durch Daten effizienter steuern

Das Fiege Management System (FMS) liefert die für das VMI benötigten Daten für Reportings, die an die Kundenwünsche angepasst sind. Es können neben den Standard-Kennzahlen ABC-Artikel bestimmt, Fehlbestände definiert, Warendrehung analysiert, der Sicherheitskoeffizient im Rahmen der Mindestbevorratung kalkuliert oder die durchschnittlichen Wiederbeschaffungszeiten und vieles mehr berechnet werden. Diese Transparenz und Steuerungsmöglichkeit ermöglichen es, den Warenbestand zu optimieren, Out-of-Stock-Situationen zu vermeiden und die Warentransparenz am Point-of-Sales zu verbessern. Nebenbei können die Daten helfen, die Nutzung der Enterprise-Resource-Planing-Systeme beim Kunden zu unterstützen.

### Passgenaue Hilfsmittel

Nicht nur technisch bietet Fiege auf den Kunden abgestimmte Lösungen,

sondern auch bei der Handhabung der Waren wird darauf geachtet, dass die Güter fachgerecht behandelt werden. Vor allem Möbelstücke können häufig – selbst im zerlegten Zustand – kaum auf eine Palette gestapelt werden. Um einen produktschonenden und effizienten Umschlag zu ermöglichen, sind neben dem speziell geschulten Personal die in der Möbellogistik unerlässlichen Corletten bei Fiege-Oftringen im Einsatz.

### Zutritt zum Schweizer Markt

Die Fiege Schweiz zeichnet sich vor allem durch ihre starke Fachkompetenz im Crossborder- und Verzollungsgeschäft aus. Die Kunden werden von der Gründung einer Legal-Entity für die Fiskalvertretung bis zur Zahlungsabwicklung des Online-Shops über die Verzollungsabwicklung im Import wie auch des Retourenhandlings begleitet und bei der Durchführung vollumfänglich unterstützt. Bei der Neukundenimplementierung wird in Projektteams gearbeitet, die aus Mitarbeitern der verschiedenen Fachabteilungen bestehen. Diese gewährleisten, dass die Bedürfnisse des Kunden bei der Gestaltung der Supply-Chain eingehalten werden. Durch einen regelmäßigen Austausch und eine auf die Anforderungen abgestimmte

Datentransparenz wird eine kontinuierliche Verbesserung gefördert. Vor allem in der Möbelbranche, wo die Nachfrage und das Angebot an die geschmacklichen oder saisonbedingten Veränderungen angepasst werden müssen, ist dies von hoher Bedeutung. Damit kann eine zeitgerechte Abwicklung und die Zufriedenheit der Kunden sichergestellt werden.

### Im Mittelland der Schweiz

Der Fiege-Standort in Oftringen im Mittelland feiert in diesem Oktober sein zehnjähriges Jubiläum. Er zeichnet sich durch die gute Anbindung zum Norden und Süden Europas und den starken Fachkompetenzen in der Möbellogistik und im Consumer Goods-Bereich aus. Eine Besonderheit ist die Sterilisation von medizinischen Geräten, die durch Fiege in die naheliegenden Spitälern zugeführt und nach dem Gebrauch für die Aufbereitung wieder abgeholt werden. An dem Standort sind über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Einsatz, die tagtäglich in den vier Hallenbereichen und im Büro passgenau die unterschiedlichsten Anforderungen erfüllen. Egal wie groß oder klein die Ware, wie simpel oder komplex der Kundenwunsch – mit Schweizer Zuverlässigkeit und Qualität findet sich immer eine passende Lösung. ●



## Heinz Fiege feiert sein Dienstjubiläum

50 Jahre Fiege

**D**ie Überraschung war gegläckt – rund 100 alte Wegbegleiter, aktuelle Kollegen und Freunde erwarteten Heinz Fiege am 1. Dezember 2017 zu einem Festempfang in Greven. Genau 50 Jahre zuvor hatte der von der Feierlichkeit nichts ahnende Jubilar die Geschicke des Familienunternehmens übernommen. „Du hast viele Herausforderungen gemeistert und gemeinsam mit deinem Bruder Hugo so viel erreicht. Du hast Fie-

ge von einem kleinen Spediteur zu einem führenden Logistikplayer in Europa gemacht“, sagte Jens Fiege in seiner Ansprache und betonte: „Bei all deinen Erfolgen und Meilensteinen – die dazu führten, dass du viele interessante Persönlichkeiten treffen durftest – hast du dich immer am meisten für die Menschen in deiner Umgebung interessiert. Die erste Frage bei dir lautet immer: Wie geht es der Familie? Und deswegen sind heute auch so viele Wegbegleiter hier.“

In einer Videobotschaft erzählten viele von ihnen von besonderen Momenten mit dem Jubilar oder zitierten einprägsame Sprüche von Heinz Fiege. Auch die Belegschaften vieler Niederlassungen aus der ganzen Welt schickten ihre Grüße. Die über 100 Einsender der Videobotschaften hielten auch Schilder in die Kamera, auf denen sie Heinz Fiege in einem Wort beschrieben, die häufigsten Nennungen sind treffend: Visionär, Pionier oder Macher. ●



Felix Fiege und Jens Fiege überreichen Heinz Fiege ein Geschenk.



Gerührt und glücklich – Heinz Fiege bei seinem Jubiläum.



Prost! Der erste Schreck über den Überraschungsbesuch ist vorbei. Heinz Fiege stößt mit seinen Gästen nach der Ankunft an.



Heinz Fiege im Kreis seiner Wegbegleiter mit Kai Alfermann (l.) und Karl-Heinz Kersting.



Ein Familienbild vor der Systemzentrale: Jens Fiege, Dr. Hugo Fiege, Heinz Fiege und Felix Fiege.



Dr. Hugo Fiege (l.) und Peter Scherbel.



Ina van Goer (l.) und Birgit Vossiek.



Heinz Fiege mit Michael Lorca (l.) und Hannes Streeck (r.).



Höhepunkte eines bewegten beruflichen Lebens: Renate Schindler-Tiedemann überreichte Heinz Fiege eine Sonderausgabe der Logo.



Jens Fiege hielt eine emotionale Rede und bedankte sich bei seinem Vater: „Du bist mein großes Vorbild!“



Die Gäste freuten sich mit dem Jubilar über die ausführlichen Schilderungen der zahlreichen Meilensteine auf dem langen beruflichen Weg von Heinz Fiege.



Ulli Wolf (l.) und Dr. Stefan Kurrle.



Heinz Gräber.



Herbert Stockmann.



Lothar Petzold.

# Die zweite Runde der Innovation Challenge

Die Fiege Innovation Challenge geht in die nächste Runde. Wieder sind alle Fiege-Mitarbeiter und Studenten von Fiege partnerschaftlich verbundenen Hochschulen dazu aufgerufen, sich Gedanken über die Zukunft der Logistik zu machen.

**WE WANT YOUR BEST LOGISTICS IDEA**

**5.000,- EURO REWARD**  
innovationchallenge.fiege.com

**FIEGE INNOVATION CHALLENGE**

Nutze die Chance, deine Idee mit FIEGE umzusetzen!

**DEN GEWINNER ERWARTET:**

- Mentoring durch das FIEGE-Topmanagement
- Nutzung unserer Firmeninfrastruktur, unseres Netzwerkes sowie unserer Kundenkontakte
- 5.000,- EURO Preisgeld

**MEHR INFORMATIONEN ZU:**

- Den Zielen
- Den Erfahrungen
- Dem Zeitplan
- Deiner Bewerbung

**UND WEITERE TIPPS FINDEST DU UNTER:**  
innovationchallenge.fiege.com

**UM TEILZUNEHMEN SOLLTEST DU:**

- Deine Idee mit Bezug zur Logistik oder zu den Fiege Geschäftsbereichen bis zum **30. April** einreichen
- Den Ehrgeiz mitbringen, deine Idee intensiv weiterzuentwickeln.

**FIEGE**

**W**ir suchen wieder spannende Ideen, die die Geschäftsbereiche von Fiege beleben oder ergänzen können“, sagt Vorstand Felix Fiege. Im vergangenen Jahr wurde der Wettbewerb zum ersten Mal ausgetragen. „Wir wollen diesen Start-up-Spirit, der beim Pitch-Event

deutlich zu spüren war, weiter ins Unternehmen tragen“, so Felix Fiege, „wir wollen eine Innovationskultur entwickeln. Unsere Mitarbeiter sollen mutig sein, Neues zu wagen.“ Um an der Fiege Innovation Challenge teilzunehmen, muss ein Fragebogen ausgefüllt und eingereicht werden. „Das soll eine Hilfe sein, um die

wichtigsten Gedanken rund um die Geschäftsidee zu strukturieren und darzustellen“, erklärt Andreas Pott aus dem Corporate Development bei Fiege. Um bei der Innovation Challenge erfolgreich zu sein, sollten die Teilnehmer sich mit möglichen Kunden, dem Markt und den wichtigsten Zahlen beschäftigt haben.

„Wir wissen, dass unsere Mitarbeiter viele gute Ideen haben und wollen ihnen mit der Innovation Challenge eine Plattform bieten, wo sie ihre Geschäftsidee und auch sich selbst dem Topmanagement von Fiege präsentieren können“, sagt Andreas Pott zur Zielsetzung. „Wir wollen diese tollen neuen Ideen aus unseren Mitarbeitern herauskitzeln und mit ihnen dann natürlich auch gemeinsam umsetzen“, sagt Felix Fiege.

In Light-Pitches werden danach erste Gespräche mit Experten von Fiege geführt, die die Idee bewerten. Die besten Ideen dürfen dann beim Pitch-Event am 20. Juni dieses Jahres vorgestellt werden. Eine Jury und das Publikum entscheiden über den Sieger.



Der Vorjahressieger Julius Wegmann präsentierte seine Idee auf dem Pitch-Event.

# Geballte Erfahrung, Kompetenz und Sachverstand

„Was für eine tolle Idee, diese Einladung!“ Das war die einhellige Meinung aller, die an diesem Tag Ende Januar in die Systemzentrale gekommen waren, um bei der Jubilarfeier 2017 dabei zu sein.

**E**ingeladen waren alle Jubilare des vergangenen Jahres der Fiege Gruppe in Deutschland, und so kam „eine geballte Ladung an Erfahrung, Kompetenz und Sachverstand“ im Konferenzraum des Unternehmens zusammen, wie es Vorstand Jens Fiege in seiner Begrüßung formulierte. „25, 40, 45, 50 und einmal sogar 60

## Immense Loyalität, Berufserfahrung und Motivation

Jahre Verbundenheit mit der Fiege Gruppe beinhalten immense Berufserfahrung, Loyalität und Motivation, Ihnen allen sei Dank dafür im Namen der Familien Fiege und des Vorstands.“ Die anschließende Präsentation der aktuellen Projekte des Unternehmens durch Felix und Jens Fiege – „... damit Sie wissen, was in



Aus vielen verschiedenen Standorten waren die Jubilare 2017 im Januar nach Greven in die Systemzentrale gekommen.

den nächsten 25 Jahren auf Sie zukommt ...“ – verfolgten die Gäste mit großem Interesse.

Rund 45 Jubilare aus verschiedenen deutschen Standorten der Fiege

Gruppe waren der Einladung gefolgt, die neben dem Empfang am Nachmittag in der Systemzentrale einen gemeinsamen festlichen Abend mit attraktivem Rahmenprogramm im Landhotel Beverland in der Nähe von Münster bot. Peter Scherbel und Alfred Messink hielten eine kurze Ansprache, so dass der Gesamtvorstand des Unternehmens an diesem Abend – ebenso wie die Betriebsratsvorsitzenden – vertreten war.

In der Show „Der Zauber des Okzidents“ wurden die Zuschauer auf eine Reise vom Okzident zum Orient entführt. Anschließend gab es genügend Zeit und Möglichkeit zum Gespräch und Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen – ein rundum gelungener Tag, der im nächsten Jahr für die Jubilare 2018 wiederholt werden soll. ●

## Sportabzeichen für sportliche Mitarbeiter

Martina Schlottbom, Personalleiterin der Systemzentrale und verantwortlich für das strategische Personalmanagement, konnte Ende Januar 19 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, überwiegend aus der Systemzentrale, Greven und Münster, das Deutsche Sportabzeichen überreichen. An der Aktion „Fiege macht das Sportabzeichen“, vom strategischen HR durchgeführt, nahmen insgesamt 44 Mitarbeiter teil.



DEUTSCHES  
SPORTABZEICHEN

# Individuelle Programme zur Entwicklung der Mitarbeiter

Zehn Jahre Fiege Entwicklungsprogramme – dieses Jubiläum ist Anlass für den folgenden Rückblick und Erfahrungsbericht aus dem Bereich Human Resources der Fiege Gruppe.

VON Bettina Pick

**V**or gut zehn Jahren, 2007, gab es in der Fiege Gruppe nur das Fiege International Team – die anderen Programme wurden zu der Zeit noch nicht durchgeführt. Ich hatte den Auftrag, die deutschen Personalentwicklungsprogramme neu zu konzipieren. Es sollten zwei Programme werden, eins für erfahrene Führungskräfte und eins für junge Potenzialkandidaten.

Die Trainersuche war spannend, da ich auf jeden Fall eine individuelle Lösung für Fiege entwickeln wollte. Das Trainerteam Barbara Meyer und Bernd Kappeller war dann dasjenige, das dieses Angebot am überzeugendsten vermittelte. Als Kommunikationsprofi konnte Hermann Dickschat

für die deutschsprachigen Programme gewonnen werden. Start war im April 2008 mit den beiden deutschsprachigen Programmen. Und 2010 kam das internationale Programm dazu. Seitdem werden drei Entwicklungsprogramme pro Jahr durchgeführt: das Fiege Junior Programm, das Fiege Professional Programm und das Fiege International Team Programm.

In allen drei Programmen treffen sich bis zu zwölf Teilnehmer aus der Fiege Organisation, die sich idealerweise nicht kennen, d.h. im ersten Modul geht es stark um Team Building und den ersten Eindruck. Der Abschlusstag ist jeweils reserviert für das Feedback zwischen den Teilnehmern und für das Einzelfeedback der Coaches. Seit zwei Jahren wird mit jedem Kan-

didaten eine abschließende Förder-einschätzung erarbeitet, die z.B. auch gemeinsam mit dem Vorgesetzten besprochen werden kann. So haben wir ein abgestimmtes und vom Teilnehmer freigegebenes Feedback, das den aktuellen Entwicklungsstand zum Zeitpunkt des letzten Moduls festhält.

## Eine bessere Entscheidungsgrundlage

Das Fiege Junior Programm hat sich in den vergangenen Jahren am meisten verändert. In der ersten Version haben wir uns auf Projektmanage-



Das Fiege Junior Programm 2017.



Das Fiege Professional Programm 2015.

ment, BWL und Kommunikation konzentriert. Inzwischen hat sich das Programm gewandelt und steht unter dem Fokus „Vorbereiten des nächsten Entwicklungsschritts“. Wir sprechen junge Potenzialkandidaten an, die auf weiterführende Verantwortung vorbereitet werden sollen. Die Teilnehmer sollen die Möglichkeit bekommen, sich innerhalb der drei Module in unterschiedlichsten Übungen auszuprobieren. Mit diesen Erfahrungen und den daraus resultierenden Feedbacks von den Teilnehmern und Coaches ergibt sich eine bessere Entscheidungsgrundlage, welche Laufbahn eingeschlagen werden kann: Spezialisten- bzw. Fachlaufbahn, Projektlaufbahn oder Führungslaufbahn. Wir wollen den Teilnehmern bewusst machen, dass es verschiedene Karrierewege gibt, und dass man nicht nur als Führungskraft eine Karriere machen kann!

Das Fiege Professional Programm passt sich thematisch jedes Jahr an aktuelle Themen in der Fiege Gruppe an. Es wendet sich an erfahrene Führungskräfte, Spezialisten und Projektleiter, die sich in ihrer Rolle reflektieren und ausprobieren wollen. Innerhalb von vier Modulen dreht sich alles um die Themen Kommunikation, Profilschärfung, verbesserte Selbstreflexion, Veränderungsmanagement und Führung. Die Teilnehmer können sich in unterschiedlichsten Übungen ausprobieren und diese Plattform auch nutzen, um die eigene Komfortzone zu verlassen. Die aktuellen Themen der Fiege Gruppe werden in jedem Jahr mit eingebracht. Der Workshop zu den Führungsleitlinien ist z.B. seit deren Relaunch 2015 fester Bestandteil des Programms. Besonders spannend sind die Übungen zur kollegialen Beratung, die aufgrund der unterschiedlichsten Aufgabenstellungen der Teilnehmer immer direkten Einfluss auf deren Tagesgeschäft haben.

Das Fiege International Team ist englischsprachig und setzt sich aus international arbeitenden und geprägten

Potenzialkandidaten zusammen. Der Fokus liegt auf einer gecoachten internationalen Projektarbeit. Oft waren es in der Vergangenheit soziale

## Social Responsibility

Projekte z.B. für Hilfsorganisationen in Rumänien, Ungarn oder Spanien. Wir hatten aber auch schon ein Kulturprojekt und inzwischen drei Fiegeinterne Projekte. Aktuell kümmert sich das Fiege International Team darum, Fiege in den sozialen Medien sichtbar zu machen. Das Team

entwickelt in Abstimmung mit dem Marketing Team von Fiege eine Social Media Strategie, um die Präsenz von Fiege in den verschiedensten Medien zu stärken und um den Niederlassungen und Ländern Orientierung für die Nutzung zu geben.

Mithilfe der Projektarbeit werden Themen wie Kommunikation, Führung, Entscheidungsfindung, Projektarbeit in der Distanz und natürlich Teamarbeit reflektiert und bearbeitet. Im Anschluss an jedes abgeschlossene Projekt findet eine umfangreiche Analyse des Projektprozesses statt, so dass die Teilnehmer neben den individuellen Feedbacks auch viele neue Erkenntnisse für ihr Tagesgeschäft mitnehmen. ●

### Stimmen der Teilnehmer

„Ein spannendes Programm, das viele Transfermöglichkeiten in den täglichen Arbeitsalltag bietet. Zusätzlich ist das Netzwerk sowohl während des Programms als auch danach sehr wichtig, um Herausforderungen mit Dritten diskutieren und gut meistern zu können.“ „Dank des sehr gut organisierten Ablaufs sowie der hervorragenden Unterstützung durch die Verantwortlichen konnte man sich absolut auf die Seminarinhalte konzentrieren. Bei abwechslungsreichen Inhalten und einem ausgewogenen Mix aus Theorie und Praxis herrschte ein angenehmes Arbeitsklima.“ „Der besondere Mehrwert ist die systemische Vorgehensweise, die vermittelt wird. Sowohl Selbstreflexion als auch eine Erweiterung des Blicks für übergeordnete Dinge im Tagesgeschäft und das Versetzen in die Position des Gegenübers werden kompetent und nachhaltig aufgezeigt.“

### Stimmen der Trainer

„Durch die enge Zusammenarbeit in unserem Team sind wir in der Lage, stets auf die speziellen Bedürfnisse der Teilnehmer und des Unternehmens einzugehen und auf die jeweilige Entwicklung aufzubauen. So werden die Programme jedes Jahr kontinuierlich weiterentwickelt. Über die Jahre entstand so ein Erfolgsmodell mit Schneeballeffekt. Fiege-Mitarbeiter sprechen nicht nur darüber und tauschen sich aus, sondern geben auch Empfehlungen zur weiteren Optimierung.“ „Als besonders positiver Effekt ist zu sehen, wie sich die Teilnehmer bei Fiege weiter entwickeln und später ihre eigenen Mitarbeiter mit Hilfe der Programme in ihren Fähigkeiten und Talenten fördern.“

# Entwicklung und Bindung der Talente

Nach zehn Jahren Entwicklungsprogrammen in der Fiege Gruppe führte die Redaktion der Logo ein Interview zu den Möglichkeiten, Inhalten und Zielen der HR-Strategie mit den beiden Hauptverantwortlichen, Martina Schlottbom, Leiterin strategisches Personalmanagement, und Bettina Pick, Referentin Personalmanagement.

**D**rei erfolgreiche Programme für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden in den letzten zehn Jahren innerhalb der Fiege Gruppe entwickelt. Was ist das vorrangige Ziel dieser Förderung?

Martina Schlottbom: In unserer dezentralen Organisation brauchen wir zentrale Plattformen, auf denen

sich Talente zeigen können. Wir sorgen dafür, dass wir Mitarbeiter über das Fachliche hinaus qualifizieren und weiterentwickeln. Natürlich wollen wir damit erreichen, dass wichtige Stellen innerhalb des Unternehmens nach Möglichkeit intern besetzt werden. In den Programmen wird vielen Teilnehmern erst bewusst, wie viele Möglichkeiten es bei Fiege gibt – so können wir neue Perspektiven aufzeigen, und damit die Bindung der Talente an Fiege stärken. Wir vom Strategic Human Resources wollen die „Fäden zusammenhalten“ und Entwicklungen auch über Business Unit-Grenzen hinaus ermöglichen.

*Wie funktioniert eine solche Bindung an das Unternehmen?*

Bettina Pick: Ein Programm lebt durch das starke Vertrauen zwischen den Teilnehmern und den Coaches. Dadurch, dass ich bei allen Modulen als Inputgeber, Beobachter und Feedbackgeber dabei bin, kenne ich die Teilnehmer sehr gut. Ich stimme

Martina Schlottbom (l.) und Bettina Pick im Gespräch über die Möglichkeiten und Ziele der drei Programme.





Das Fiege Professional Programm 2017.



Das Fiege International Team Programm 2015.

mit jedem Einzelnen die individuelle Fördereinschätzung ab und kenne seine Ziele, Wünsche und Möglichkeiten. Viele haben einen festen Plan und treiben ihre Karriere nach den Programmen intensiv nach vorn. Wir unterstützen dabei, indem wir die Teilnehmer auf spannende Stellenausschreibungen im Intranet aufmerksam machen. So konnten wir viele vakante Positionen mit sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern besetzen.

*Und was bietet Fiege seinen Potenzialkandidaten?*

Martina Schlottbom: Wir haben soeben eine Employer Branding Strategie entwickelt, d.h. wir haben eine Arbeitgeberpositionierung beschrieben mit dem Ziel der optimalen Mitarbeitergewinnung, -bindung und -motivation zur Sicherstellung unseres Geschäftserfolgs. Diese wirkt natürlich nicht nur nach außen, sondern auch nach innen. Unsere Potenzialkandidaten schätzen die Möglichkeit, früh Verantwortung zu

übernehmen, begrüßen die vielfältigen Aufgaben bei Fiege und natürlich die Freiräume für ihre individuelle Entwicklung. Wir haben keine vorgegebenen Karrierepläne – hier hat jeder, der engagiert und offen für Neues ist, die Möglichkeit, seinen Weg mitzugestalten. Durch die Programme und dem damit verbundenen intensiven Austausch der Teilnehmer werden diese Vorteile auch noch einmal transportiert. Die Teilnehmer geben sich zudem untereinander wertvolle Ideenanstöße, so dass sich im Nachgang eines Programms viele Netzwerke bilden und dauerhaft ein Wissenstransfer stattfindet.

*Wo sehen Sie den Mehrwert dieser Programme für die Mitarbeiter und das Unternehmen?*

Bettina Pick: Die Teilnehmer erfahren durch die Programme eine enorme Wertschätzung. Wir bringen sie durch die Übungen in Situationen, in denen Verhalten sichtbar wird. Gleichzeitig arbeiten wir vom ersten Tag an mit Feedback und reflektieren das gezeig-

te Verhalten aus unterschiedlichen Perspektiven. Dadurch werden Stärken beschrieben und oft auch erst bewusst gemacht. Die Teilnehmer erleben einen Entwicklungsschub allein durch das Feedback der Anderen. Der Mehrwert für das Unternehmen ist klar zu beziffern: Jede interne Besetzung spart Rekrutierungskosten. Aus der wachsenden Gruppe der Entwicklungsprogrammteilnehmer haben in den letzten fünf Jahren im Schnitt 24 Teilnehmer pro Jahr eine neue Aufgabe bei Fiege übernommen.

*Wie sieht Ihr Plan für die nächsten Jahre aus?*

Martina Schlottbom: Wir werden uns die Inhalte der Programme wie immer jedes Jahr anschauen und Anpassungen vornehmen, um auf aktuelle Veränderungen und Anforderungen gezielt eingehen zu können. Durch das neue Leadership-Programm erwarten wir vor allem Auswirkungen auf das Fiege Professional Programm, das wir dann zu gegebener Zeit neu konzipieren werden. ●

# Eine neue Chance für geflüchtete Menschen in Deutschland

Den Mut, geflüchteten Menschen eine neue Chance zu geben, haben immer mehr deutsche Unternehmer. 215 von ihnen haben sich bei „Wir zusammen“ verbündet, darunter auch die Fiege Gruppe.

## „SchauSelbstTour“ in Worms

Die wichtigste Frage für alle Schüler von Abschlussklassen lautet: Was will ich nach der Schule werden? Sie zu beantworten fällt vielen deutschen Jugendlichen schon schwer – wie soll es dann Menschen gehen, die aus einem anderen Land nach Deutschland geflüchtet sind? Dem will eine Initiative für jugendliche Flüchtlinge der Stadt Worms abhelfen. Erstmals gab es die sogenannte „SchauSelbstTour“, die zwölf Jungen und zwei Mädchen aus vier verschiedenen Nationen freiwillig absolvierten. Ziel des neuen Projekts zur Berufsorientierung war es, den Jugendlichen den Einblick in das deutsche duale Ausbildungssystem zu ermöglichen, in verschiedene Berufsfelder schnuppern zu können und Kontakte zu den für die Berufsfindung wichtigen Institutionen sowie Ansprechpartnern für mögliche Praktika zu vermitteln. Die Fiege Gruppe beteiligte sich mit viel Engagement an dieser Aktion, die in jedem Fall eine Wiederholung erfahren soll.

**D**as Handelsblatt, eine der großen deutschen Wirtschaftszeitungen, unterstützt diese Initiative von Unternehmer Ralph Dommermuth. Vorgestellt wurde sie im Januar bei der Auszeichnung und Aufnahme in die „Hall of Fame der Familienunternehmen“ von erfolgreichen Persönlichkeiten aus mittelständischen Familienunternehmen und familiengeführten Konzernen. Bereits zum zehnten Mal ehrte das Handelsblatt damit Pioniere der deutschen Wirtschaft, unterstützt von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG und der Stiftung Familienunternehmen.

Da die Fiege Gruppe bei „Wir zusammen“ stark engagiert ist, war sie an diesem Abend ebenfalls nach München eingeladen, um bei der Handelsblattveranstaltung über Erfahrungen und Erfolge ihrer Flüchtlingsinitiative zu berichten. Hannes Streeck, Leiter Konsumgüter, trat mit Mitarbeiter Ahmed Hamou auf die Bühne, um der Moderatorin Judith Rakers Rede und Antwort zu stehen. Und der junge Architekt aus Syrien, der seit Mai 2017 bei Fiege arbeitet, erzählte von seiner Flucht, ihren Hintergründen und den zahlreichen Hürden, die sich in Deutschland bei der Arbeitssuche

vor ihm aufgetürmt hatten. Auch die Sprachschwierigkeiten machten zu schaffen, aber mit viel Engagement und Einsatz habe er auch das geschafft.

Ahmad Hamou arbeitet als einer von 120 geflüchteten Menschen bei Fiege. Das Unternehmen mit weltweit knapp 13.000 Mitarbeitern bietet nach Schnuppertagen ein sechsmonatiges Praktikum mit Aussicht auf Festanstellung an. „Viele unserer neuen Mitarbeiter sind unheimlich motiviert“, erzählte Hannes Streeck. Bewährt hätten sich Tandems mit Kollegen derselben Muttersprache. 120 Arbeitsplätze für Flüchtlinge sollen erst der Anfang sein. Und Streeck erläuterte weiter: „Wir haben 2.000 offene Stellen, 1.000 davon in Deutschland.“ Abschließend wandte sich der junge Manager direkt an die Unternehmer im Saal, sich stark zu machen für die Initiative: „Es ist gar nicht so schwer. Man braucht keine großen Systeme, sondern nur gesunden Menschenverstand.“

Der folgende Pressespiegel veröffentlicht Auszüge aus einem Artikel von Lazar Backovic und Frank Specht aus dem Handelsblatt Nr. 19 vom 26. Januar 2018, Seite 50, Wochenende.

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Ahmad Hamou (Mitte) stand gemeinsam mit Hannes Streeck der Moderatorin Judith Rakers Rede und Antwort zur Flüchtlingsinitiative der Fiege Gruppe.

## Pressespiegel

### Arbeitswut

Fragt man Ahmad Hamou, wie er nach Deutschland gekommen ist, antwortet er: „Ganz normal.“ 2013 floh der Syrer vor dem Krieg aus seinem Heimatdorf bei Damaskus, erst in den Libanon, dann in die Türkei, wo er gut ein Jahr arbeitete. Später mit dem Schlauchboot nach Griechenland, zu Fuß durch Mazedonien, weiter mit Zug und Bus. 2015 machte er sich auf den Weg nach Deutschland. Damals gingen Bilder von Menschenschlangen auf Landstraßen um die Welt – Menschen mit Fotos von Angela Merkel um den Hals.

Auch Hamou wollte unbedingt in das Land, das von der Flüchtlingskanzlerin regiert wird: „Ich dachte, dass man in Deutschland schnell einen Job bekommt.“ Menschen wie den jungen Syrer muss Daimler-Chef Dieter Zetsche vor Augen gehabt haben, als er 2015 schwärmte, die Flüchtlinge könnten Grundlage eines neuen Wirtschaftswunders werden: jung, smart, gut ausgebildet. Der 28-Jährige hat in seiner Heimat Architektur studiert und neben seinem ersten Job in einem Architekturbüro im Münsterland nach Feierabend mit Youtube-Videos fleißig Deutsch gepaukt. Im Mai 2017 stieg Hamou dann beim Logistiker Fiege in Greven ein, zunächst als Minijobber. Seit Jahresbeginn arbeitet er Vollzeit, entwirft, plant und zeichnet zusammen mit drei Kollegen Lagerhallen für das Familienunternehmen.

Hamou ist die Ausnahme, nicht die Regel. 95 Prozent der Flüchtlinge

kommen ohne Sprachkenntnisse nach Deutschland, nur 16 Prozent haben ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung. Und verfügen damit über ein Zeugnis oder Zertifikat, ohne das hierzulande wenig geht. Wenn es denn anerkannt wird.

Integration erfordert vor allem einen langen Atem. „Grundsätzlich müssen wir bei der Vermittlung von Flüchtlingen Geduld haben, das zeigen auch die Erfahrungen früherer Migrationsbewegungen“, sagt der Chef der Bundesagentur für Arbeit, Detlef Scheele. Deshalb sieht Scheele es schon als Erfolg an, dass mittlerweile mehr als 202.000 Flüchtlinge einen sozialversicherungspflichtigen Job gefunden haben.

„Wir gehen davon aus, dass gut 20 Prozent der seit Anfang 2015 gekommenen Flüchtlinge in irgendeiner Form erwerbstätig sind, und das ist gar nicht so schlecht“, sagt auch Herbert Brücker vom Nürnberger Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Das decke sich mit der Erwartung, dass nach fünf Jahren etwa die Hälfte Arbeit gefunden haben wird. Auf der anderen Seite waren im Dezember 2017 aber rund 485.000 Flüchtlinge arbeitssuchend gemeldet – 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Knapp zwei Drittel von ihnen tauchen nur deshalb nicht in der Arbeitslosenstatistik auf, weil sie noch an

Sprachkursen oder Qualifizierungen teilnehmen. Rund 593.000 erwerbsfähige Flüchtlinge beziehen Hartz IV. Wirtschaftswunder geht anders.

Auch wenn es ein mühsames Geschäft ist, versuchen einige Unternehmen, das hier schlummernde Potenzial zu heben. Fiege mit weltweit knapp 13.000 Mitarbeitern beschäftigt aktuell 120 Geflüchtete. In der Regel schließt sich an einen ein- bis viertägigen Schnupperkurs ein sechsmonatiges Praktikum mit Aussicht auf Festanstellung an. „Gerade die ganz Jungen sind extrem motiviert und lernen wahnsinnig schnell“, sagt Hannes Streeck, der bei Fiege die Konsumgütersparte leitet. Natürlich gebe es auch solche Fälle, bei denen ein Flüchtling schon am zweiten Tag nicht mehr zur Arbeit erschienen sei. Doch mangelnde Motivation ist ganz sicher nicht das Hauptproblem, mit dem die Firmen zu kämpfen haben. Oft sind es bürokratische Hürden und Rechtsunsicherheit, die die Integration erschweren. ●



# Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung als Elemente unternehmerischen Handelns

Die Begriffe Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung sind aus der öffentlichen Diskussion um unternehmerisches Handeln in unserer sozialen Marktwirtschaft mittlerweile nicht mehr wegzudenken und werden damit auch in der Gewinnung bzw. Bindung von Kunden wie auch Mitarbeitern immer wichtiger.

**E**s ist daher Aufgabe und sogar Pflicht eines jeden Unternehmens, diese allgemeinen und eher abstrakten Begrifflichkeiten mit Leben zu füllen und in konkretes Handeln umzusetzen.

Fiege hat diese Herausforderung bereits frühzeitig erkannt und im Jahr 1998 mit der Gründung der Josef Fiege Stiftung durch Heinz Fiege und Dr. Hugo Fiege eine Institution geschaffen, deren alleinige Aufgabe die Förderung sozialer wie ökologischer Projekte sowie die Koordination der Spendenaktivitäten der Fiege Gruppe ist.

Neben dem auf die finanzielle Förderung ausgewählter Projekte ausgerichtetem Engagement der Josef Fiege Stiftung ist in den vergangenen Jahren aus der Unternehmensgruppe heraus eine Vielzahl weiterer Aktivitäten rund um die Themen Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung initiiert worden, und dies sowohl auf Ebene der operativen Einheiten wie auch der Unternehmenszentrale.

## Spektrum der Initiativen ist vielfältig

Das Spektrum dieser Initiativen reicht von durch Fiege-Mitarbeiter organi-

sierten und finanzierten Geschenkkaktionen für Kinder aus sozial benachteiligten Familien zur Weihnachtszeit über konkrete Projekte zur Integration von Flüchtlingen in das Berufsleben bis hin zu ökologischen Projekten rund um das Thema Energieeffizienz und Klimaschutz.

Auch in der unternehmensinternen Ausbildung von Nachwuchskräften ist die Förderung sozial verantwortlichen Handelns und Denkens von besonderer Bedeutung: So ist es mittlerweile gelebte Praxis, dass sich jeder Jahrgang des so genannten FIT (Fiege International Team) zum Abschluss des Programms ein Projekt mit konkretem sozialem Bezug zur Aufgabe macht, wobei die Themen im Einzelnen ganz vielfältig sein können.

## Steuerungskreis übernimmt Koordination der Aktivitäten

Als große Herausforderung für die Zukunft sieht das Fiege-Management die Koordination der vielfältigen Aktivitäten, um diese noch gezielter fördern und auch über die Gruppe hinaus publik machen zu können. Zu diesem Zweck ist im Januar 2018 ein Steu-

erungskreis, besetzt aus Vertretern verschiedener Fachbereiche der Fiege Gruppe, ins Leben gerufen worden, der sich unter Führung der Josef Fiege Stiftung ausschließlich der zielgerichteten Koordination aller Maßnahmen im Kontext von Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung widmet.

„Wir wollen und werden als familiengeführtes Unternehmen unserer sozialen sowie ökologischen Verantwortung auch in Zukunft gerecht werden. Ganz besonders stolz sind wir auf den großen, alles andere als selbstverständlichen Einsatz unserer Mitarbeiter in einer Vielzahl von Projekten“, führt Alfred Messink, als Finanzvorstand der Fiege Gruppe verantwortlich für das Personalressort und zugleich Vorstand der Josef Fiege Stiftung, aus. „Mit ihrem Engagement stellen unsere Mitarbeiter eine wesentliche Säule unseres Nachhaltigkeitsmanagements dar und fungieren als Botschafter unseres Unternehmens, als Bindeglied in die Gesellschaft.“

## 10.000 Euro wurden für soziale Projekte vergeben

Im vergangenen Jahr hat die Josef Fiege Stiftung Fördergelder in Höhe



*Fiege*

JOSEF FIEGE STIFTUNG

Sie stellen in Greven ihre sozialen Projekte vor: Gudrun Bruns, Krebsberatung Münster (2. v. l.), Jörg Gattenlöhner, Kinderherzen (4. v. l.), Anja Schlarb, Kinderherzen (3. v. r.), Klara Reckers, Boxzentrum Münster (2. v. r.), Alfred Messink (l.), Holger Werthschulte (r.) und Anne Bittorf (3. v. l.) von der Josef Fiege Stiftung trafen sich mit den Vertretern der sozialen Einrichtungen.

von 10.000 Euro an soziale Projekte vergeben. Gefördert wurden das Gymnasium Augustinianum aus Greven, der Verein Bunter Kreis e.V. Münsterland aus Coesfeld sowie die drei Münsteraner Einrichtungen Kinderherzen e.V., Krebsberatung Tumor-Netzwerk im Münsterland (TiM) e.V. und das Boxzentrum Münster. Das Boxzentrum Münster engagiert sich für Kriminalprävention und bringt bei Jugendlichen Leistungssport und Bildung in Einklang. „Bei uns müssen die Noten stimmen, damit man Boxen darf. Wir lassen uns die Zeugnisse zeigen“, erklärt Klara Recker vom Boxzentrum.

### Hilfe für Jugendliche aus Münster und Umgebung

Dieses Projekt wird von unterschiedlichen Pädagogen/innen, Trainer/innen und ehrenamtlichen Mitarbeiter/innen für zahlreiche Kinder und Jugendliche aus Münster und Umgebung umgesetzt und wurde u. a. mit dem Deutschen Bürgerpreis und dem Deutschen Förderpreis Kriminalprävention ausgezeichnet. Von der Josef Fiege Stiftung wird das Projekt mit 4.000 Euro unterstützt.

Das Gymnasium Augustinianum erhielt 3.000 Euro für das „Soziale Lernen“. In zahlreichen Aktionen werden Schülerinnen und Schülern aller Altersklassen die Themen Integration und Anti-Mobbing – gerade in den Sozialen Medien – näher gebracht. Bunter Kreis e.V. Münsterland bietet eine „Psychologische Beratung für Eltern“ von schwer- und chronisch kranken Kindern. Die Krebsberatung TiM gibt Krebspatienten und deren Angehörigen Hilfe, insbesondere Kindern und Jugendlichen. Beide Projekte wurden mit 1.000 Euro von der Josef Fiege Stiftung bedacht.

Ebenfalls 1.000 Euro erhielt der Verein Kinderherzen e.V. aus Münster, der es sich zum Ziel gesetzt hat, die Bedingungen der Kinderherzchirurgie zu verbessern. Denn jeden Tag kommen in Deutschland 17 Kinder mit einem Herzfehler zur Welt. Diese Kinder werden in den ersten Lebenswochen und -monaten behandelt. „Da sie dann noch sehr klein sind, ist eine Musiktherapie zur Verbesserung des vegetativen und emotionalen Zustands sehr hilfreich“, erklärte Jörg Gattenlöhner von Kinderherzen. „Die Musik wirkt ungemein beruhigend – bei den Kindern wie auch bei den Eltern.“ ●

### 3.000-Euro-Spende aus Erfurt

Die Mitarbeiter von Fiege in Apfelstädt bei Erfurt haben 3.000 Euro an die „Elterninitiative leukämie- und tumor-erkrankter Kinder Suhl/Erfurt e.V.“ gespendet. Nancy Triebel, Assistenz der Niederlassungsleitung, und Betriebsrat Holger Feicht übergaben den symbolischen Scheck an Karin Allstädt von der Elterninitiative. „Unser Dank gilt allen Kolleginnen und Kollegen, die uns unterstützt haben.“ Die Elterninitiative unterstützt nicht nur die an Leukämie oder bösartigen Tumoren erkrankten Kinder, sondern begleitet die ganze Familie durch die schwere Zeit. „Die Familien lernen mit der Diagnose und den Ängsten umzugehen, Hoffnung zu spenden, mutig zu sein und Kraft zu haben ihr Kind in der langen Zeit der Therapie und danach zu unterstützen“, sagt Nancy Triebel.



# LOGO

DAS FIEGE MAGAZIN

NR. 90 | 2018

**EIN NEUES MEGA CENTER FÜR FASHIONKUNDEN  
IN DER REGION HANNOVER**