

facts

FOKUS

Wie erkenne ich einen Privatelympfänger?

PARTNER IM GESPRÄCH

Noerpel konsequent auf Wachstumskurs

AGENDA

Steigende Kosten.
Höhere Preise.



LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER!



Die Transport- und Logistikbranche nimmt eine Schlüsselposition in der digitalen Transformation ein, da sie überall dort, wo Waren bewegt werden, beteiligt ist. Doch nicht nur die Digitalisierung, auch der Fahrermangel, das hohe Mengenwachstum, die Privatkundenzustellung sowie Mautvertiefung und Mauterhöhung waren unsere Branchenthemen im auslaufenden Jahr 2018.

Das IDS Netzwerk hat mit einem Mix aus Investitionen in die Infrastruktur und den Netzausbau sowie einer aufwandsgerechten Produktbepreisung in 2018 eine grundlegende Performance abgeliefert. Wir berichten in dieser Ausgabe über den weiteren Kapazitätsausbau in Neuenstein und Nürnberg sowie über den neuen IDS Hub-Partner Kühne + Nagel Hauneck. Außerdem zeigen wir auf, welche Auswirkungen der Fahrermangel sowie die Mautausweitung und -erhöhung auf die Transportkosten haben.

Und IDS spricht nicht nur mit der Politik über die Digitalisierung, gewinnt nicht nur Preise für ihre Innovationen, sondern setzt in vielen Projekten die unternehmensspezifische Digitalisierungsagenda um. Diesmal beleuchten wir näher, wie es IDS dank künstlicher Intelligenz gelingt, Privatkundenempfänger zu identifizieren, um sie zuverlässig, zeitnah und serviceorientiert zu bedienen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie das Menschen bester Freund durch IDS Partner Petersen Mordhorst Logistics pünktlich Weihnachtsfreuden und Leckerlis zuteilwerden.



Die heutige Zeit verlangt Ihnen und uns viel mehr als früher ein hohes Maß an Agilität, Flexibilität und die Bereitschaft zu Veränderungen ab. Genießen Sie im jetzt zu Ende gehenden Jahr mit Zeit und Muße die erreichten Ziele, lassen Sie Erlebtes noch einmal Revue passieren, um dann den Blick für Neues zu schärfen.

Ich wünsche Ihnen – im Namen des gesamten IDS Teams – ein frohes und glückliches Weihnachtsfest und einen gelungenen Start in ein positives und von Optimismus getragenes Jahr 2019.

Herzlichst

Dr. Michael Bargl
IDS Geschäftsführer



Herausgeber
IDS Logistik GmbH
Saaläckerstraße 8
63801 Kleinostheim

Verantwortlich i.S.d.P.
IDS Geschäftsführung
Dr. Michael Bargl

Redaktion
Karen Strauss
Telefon: 06027/40903-504
karen_strauss@ids-logistik.de
www.ids-logistik.de

Texte
MAIN WORT
Susanne Crecelius
Heidigweg 69
63743 Aschaffenburg
www.main-wort.de

Gestaltung
raum70 GmbH
Würzburger Straße 152
63743 Aschaffenburg
www.raum70.de

Bildnachweise

Titelseite: Holger Kresslein; Seite 2: Jörg Ladwig für DIGITALER MITTELSTAND/ Deutsche Telekom, IDS (Lkw), raum70 GmbH (Weihnachtskugel); Seite 3: Kühne+Nagel, Andreas Pingel (Spatenstich); Seite 5: sdecoret, Adobe Stock (künstliche Intelligenz); Seite 6/7: Goldstaub Fotografie (André Biwer und Stefan Noerpel-Schneider), Matthias Tunger (Familienbild, Noerpel-Lkw); Seite 8: Coloures-Pic, Adobe Stock (Mautbild); Seite 9: Susanne Crecelius; Seite 10: TRIXIE; Seite 11: Gras Spedition, Telekom; Seite 12: Jochen Schweitzer GmbH, Summary AG (Pizzaofen), Lazy Bag (Sitzsack)

INHALT

- | | |
|--|--|
| <p>4] FOKUS
WIE ERKENNE ICH EINEN PRIVATEMPFÄNGER?</p> <p>6] PARTNER IM GESPRÄCH
NOERPEL KONSEQUENT AUF WACHSTUMSKURS</p> <p>8] AGENDA
STEIGENDE KOSTEN. HÖHERE PREISE.</p> | <p>10] BEST PRACTICE
TIERISCH UNTERWEGS</p> <p>11] UP-DATE
IDS NEWS</p> <p>12] GEWINNSPIEL
HEISSE PREISE FÜR KALTE TAGE</p> |
|--|--|

KÜHNE + NAGEL HAUNECK JETZT IDS HUB-PARTNER



Das Europa-Hub/Depot von Kühne + Nagel in Hauneck bei Bad Hersfeld ist seit Ende August als Hub-Partner in das IDS Netz eingebunden. Damit verdichtet IDS das eigene Netzwerk und baut so ihre Netzwerkstabilität weiter aus. Von Hauneck aus werden unter anderem die vier Amazon-Lager in der Region Bad Hersfeld bedient.

KAPAZITÄTSAUSBAU FÜR STEIGENDE SENDUNGSMENGEN

IDS erweitert ihr 2003 in Betrieb genommenes Zentral-Hub in Neuenstein bei Bad Hersfeld. Baubeginn war Ende Oktober, die Fertigstellung ist für Sommer 2019 geplant. Pro Nacht werden aktuell rund 5.400 Colli mit 720 Tonnen von 79 Mitarbeitern umgeschlagen. Dafür steht bislang die Umschlaghalle mit 5.200 qm Nutzfläche und 82 Toren zur Verfügung. Mit dem Erweiterungsbau, 23 neuen Toren und einer zusätzlichen Nutzfläche von über 3.000 qm schafft IDS die Voraussetzungen, künftig rund 50 bis 60 Prozent zusätzliches Sendungsaufkommen im Zentral-Hub Neuenstein abzuwickeln.



Der erste Spatenstich für die IDS Hub-Erweiterung in Neuenstein: v.l.n.r. Elmar Buss, Bereichsleiter IDS HUB, Dr. Michael Bargl, Geschäftsführer der IDS Logistik GmbH, Walter Glänzer, Bürgermeister Neuenstein, Helmut Räuber und Rolf Räuber (beide Geschäftsführer der Räuber Bauunternehmen GmbH)

GEIS BÜNDELT SPEDITIONSGESCHÄFT AM STANDORT NÜRNBERG

Alle Speditionsaktivitäten der Geis Eurocargo GmbH und Geis Transport und Logistik GmbH werden künftig in Nürnberg unter der Firmierung Geis Eurocargo zusammengeführt. Der gemeinsame Standort für alle Aktivitäten wird künftig im Nürnberger Hafen sein. Hierfür sind umfangreiche Aus- und Neubaumaßnahmen geplant. Der Umzug soll bis spätestens Ende 2019 stattfinden. Von diesem Standort aus werden dann im Bereich Netzwerk sämtliche Standard-

geschäfte abgewickelt – vor allem die systemgeführten Sammelgutverkehre in Zusammenarbeit mit IDS und die europaweiten Direkt- und Charterverkehre.



Global Logistics

Wie erkenne ich einen Privatelympfänger?

Diese auf den ersten Blick einfache Frage hat es in sich. Natürlich kann man sich auf den Standpunkt stellen, bei einem Privatkundenempfänger fehlt jeglicher Hinweis auf eine Firma, wie z. B. GmbH, Handelsvertretung oder ein eindeutiger Unternehmensname. Doch die Praxis sieht anders aus. Denn ganz häufig sind die Empfängerdaten auf Speditionsaufträgen unvollständig. IDS hat jetzt mit Hilfe künstlicher Intelligenz ein Verfahren entwickelt, das automatisch erkennt, ob es sich beim Empfänger um eine Firma oder um einen Privatkunden handelt. Wie funktioniert die automatische Empfängererkennung und warum ist sie so wichtig?

Seit 2011 bietet IDS auch die Zustellung von Sendungen an Privatkundenempfänger an. Das sogenannte B2C-Geschäft macht heute rund 12,8 Prozent der täglich ca. 45.000 Sendungen im IDS Netz aus. Voraussetzung für eine empfangergerechte Zustellung ist, dass die B2C-Sendungen auch als solche gekennzeichnet sind.

Interne Untersuchungen hatten jedoch ergeben, dass statt der oben genannten 12,8 Prozent nur 10,6 Prozent der Sendungen als B2C-Sendungen ausgewiesen waren. Häufig können die Versender anhand der Kundendaten nicht erkennen, ob es sich um eine Privataadresse handelt, z. B. weil bei der Bestellung im Internet die Empfängerdaten nicht vollständig erfasst sind oder die entsprechenden Informationen nicht an den Spediteur übergeben werden.

Die Konsequenz ist, dass die Zustellung der Sendungen an diese häufig abgelegenen und mit weiteren Anfahrten verbundenen Adressen – wie im B2C-Bereich üblich – ohne Avisierung erfolgt. Und das dann oft vergeblich, da der

Empfänger nicht zu Hause angetroffen wird. Die Folge: Längere Laufzeiten und Unzufriedenheit der Kunden einerseits, unnötige Kosten für erfolglose Zustellversuche und eine falsche Tourenplanung andererseits beim Spediteur.

DIE LÖSUNG:

IDS hat einen Algorithmus entwickelt, der anhand des Empfängernamens erkennt, ob es sich um eine B2B- oder eine B2C-Sendung handelt, den Datensatz entsprechend kennzeichnet und so die Avisierung beim Empfänger auslöst.

ZWEISTUFIGES PRÜFVERFAHREN

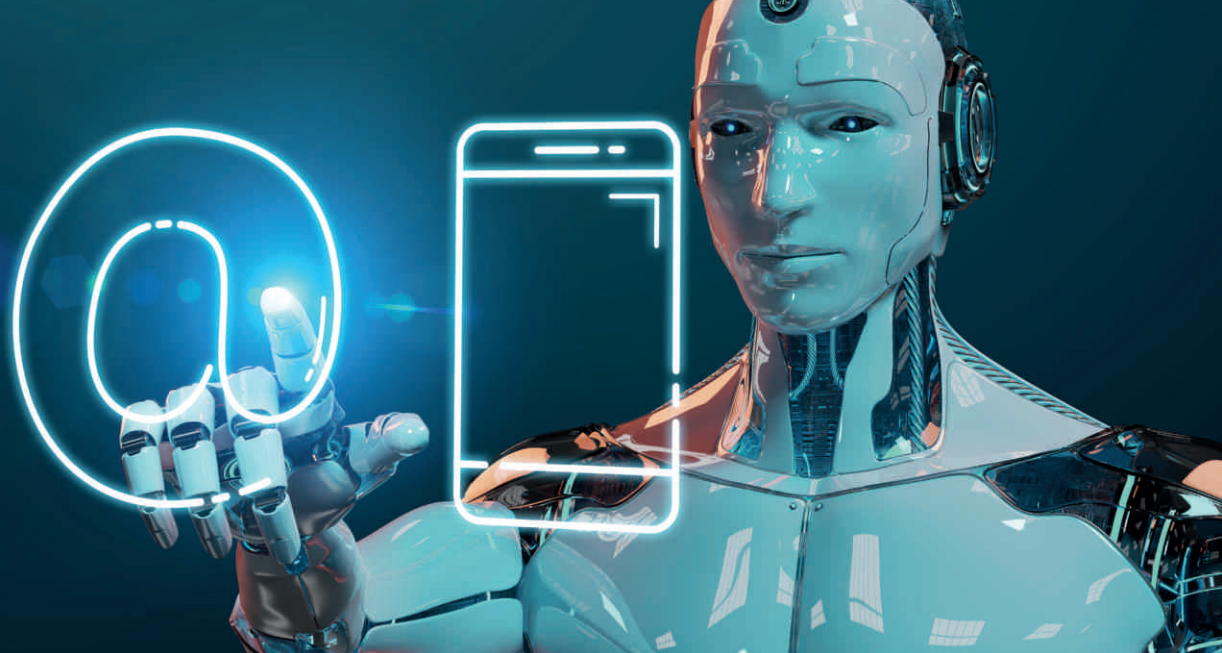
Für die automatische Unterscheidung von B2B- und B2C-Empfängern gilt zunächst die folgende Annahme: Alle Sendungen, die nicht mit dem Kennzeichen „Privat“ versehen sind, werden automatisch als „wahrscheinliche Privatelympfänger“ klassifiziert. Das sind 89,4 Prozent.

Im ersten Prüfschritt wird der Empfängername im Hinblick auf ein eindeutiges B2B-Merkmal untersucht. Im Wesentlichen ist das die Rechtsform wie z. B. AG, GmbH oder auch der eingetragene Verein. So lassen sich bereits 80 Prozent der zunächst als „wahrscheinliche Privatelympfänger“ eingestufte Sendungen als B2B kategorisieren.

Die verbleibenden Empfängerdaten, das sind 9,4 Prozent, die noch nicht eindeutig als B2B erkannt wurden, werden im zweiten Schritt anhand einer selbstlernenden Datenbank überprüft. Diese Datenbank enthält mittlerweile

WAS IST KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI)?

Der Begriff künstliche Intelligenz bezeichnet die Fähigkeit von Maschinen, verschiedene Problemstellungen zu interpretieren und eigenständig passende Lösungen zu entwickeln. Anstatt starre Algorithmen abzuarbeiten, verifizieren KI-Maschinen ihre Entscheidungen im Nachgang und bauen so einen fundierten Erfahrungsschatz auf.



über 80.000 Begriffe, die eindeutig auf eine gewerbliche Empfängeradresse schließen lassen. Das sind zum Beispiel Rechtsanwalt, Immobilien, Consulting, Restaurant oder der Name einer Stadt. Und wenn der Fehlerteufel zugeschlagen hat? Kein Problem. Die Prüfung der Namen ist fehlertolerant und reagiert auch auf kleinere Abweichungen der Schreibweise, d. h. ein Facharzt wird als Facharzt erkannt.

Hat das System einen B2B-Empfänger nicht oder falsch kategorisiert, können die beteiligten Partner, das sind in der Regel das Versand- und das Empfangsdepot, die Kennung korrigieren. Als Ergebnis dieser Korrektur wird die selbstlernende Datenbank aus Schritt 2 automatisch um den Adressdatensatz erweitert und somit die Qualität der Empfängererkennung kontinuierlich verbessert.

EINBINDUNG IN DEN WORKFLOW

Zwischen 18.00 und 24.00 Uhr speisen die Versanddepots alle Sendungsdaten in die zentrale IDS Datenbank. Hier durchlaufen die Sendungsdaten den beschriebenen Prüf-Algorithmus. Wird der Empfängername als „definitiv privat“ erkannt, erhält der Datensatz das Kennzeichen „B2C“.

Diese Information wird elektronisch an das Zustelldepot geschickt und auch dort der Sendungs-Datensatz um die Information „B2C“ angereichert. Das Zustelldepot veranlasst, dass die Sendung nicht wie eine B2B-Sendung am Eingangstag zugestellt wird, sondern auf den „Avisplatz“ in der Halle kommt. Die Sendungsdaten werden elektronisch dem Call-Center am Morgen zwischen 5.00 und 8.00 Uhr übermittelt, die Sendung je nach Vereinbarung über das Portal Wunschliefertag per SMS, E-Mail oder telefonisch avisiert (siehe hierzu auch „Lieferrn, wenn es passt.“). Ist der Termin vereinbart, geht die Sendung in die Zustellung.

DER WIRTSCHAFTLICHE NUTZEN

Durch die automatische Empfängererkennung werden täglich rund 1.000 Sendungen an Privatkundenempfänger zusätzlich erkannt. So kann die einzelne Sendung direkt avisiert bzw. ein Zustelltermin vereinbart werden.

Die Rücklaufquote reduziert sich von vorher mehr als 10 Prozent auf 2 Prozent. Und die Kunden erhalten ihre Sendung dank Wunschliefertag zu 90 Prozent 24 Stunden schneller, da die Lagerverweilzeit im Zustelldepot von 2,2 auf 1,2 Tage zurückgegangen ist.

Die Zustelldepots bekommen darüber hinaus aufwandsgerecht die B2C-Zusatzvergütung. Und Unklarheiten, ob es eine Privatadresse ist oder nicht, gibt es nicht mehr. Vielmehr erhalten die Versender eine Rückmeldung, dass es sich um einen Privatkundenempfänger handelt und können so ihre eigenen Stammdaten aktualisieren.

LIEFERN, WENN ES PASST.

Längst macht nicht nur die Qualität eines Produktes zufriedene Kunden, sondern auch die zuverlässige Zustellung. Dazu gehört die Avisierung, und die wird jetzt im IDS Netz noch komfortabler. Denn bis zum Jahresende ist der sogenannte „Wunschliefertag“ flächendeckend für alle B2C-Empfänger im Einsatz.

Empfänger, die eine Handynummer oder eine E-Mail-Adresse angegeben haben, erhalten eine automatisierte Benachrichtigung mit den Anlieferdetails zu ihrer Sendung. Sie können sich im Onlineportal „Wunschliefertag“ ihren Wunschliefertag auswählen. Ist kein passender Termin vorhanden, stehen dem Empfänger im Avisierungs-Call-Center – betrieben durch IDS Partner Gras – qualifizierte Mitarbeiter zur Verfügung, mit denen er direkt telefonisch einen Liefertermin ausmachen kann. Das Avisierungs-Call-Center vereinbart auch überall dort Liefertermine, wo eine telefonische Avisierung bzw. Terminvereinbarung gewünscht ist.

Und nicht nur das: Die Mitarbeiter im Call-Center bearbeiten auch Nachfragen zu Sendungen, recherchieren und geben Auskunft zum Status einer Sendung. Darüber hinaus werden Reklamationen aufgenommen und erfasst. Können keine abschließenden Auskünfte gegeben werden, dann informieren die Mitarbeiter des Call-Centers das entsprechende Depot.

Noerpel konsequent auf Wachstumskurs

Stefan Noerpel-Schneider (51) trat 1998 mit 31 Jahren neben seinem Vater in die Geschäftsleitung von Noerpel ein und leitet heute in vierter Generation als geschäftsführender Gesellschafter das Unternehmen. Von der Modernisierung einzelner Logistikanlagen bis hin zur Akquisition kompletter Unternehmen baute Stefan Noerpel-Schneider das Familienunternehmen kontinuierlich aus. Jüngstes Mitglied der Noerpel-Gruppe: die Kemptener Spedition Franz Lebert. Damit stärkt Noerpel einmal mehr seine Marktposition in Süddeutschland.

Herr Noerpel-Schneider, Ihr Unternehmen übernimmt mit der Spedition Franz Lebert zum vierten Mal innerhalb von sechs Jahren einen Mitbewerber. Welche Strategie verfolgen Sie mit den Zukäufen? Was ist Ihr Masterplan?

Einen Masterplan haben wir nicht. Aber wir beobachten sehr genau den Markt und natürlich auch, wie er sich entwickelt und welche Möglichkeiten es für uns gibt. Und die nutzen wir dann, wie eben 2012 mit Kentner, 2013 bei Fross, 2014 mit Ascherl und jetzt mit Lebert. Ganz klares Ziel ist es: das Unternehmen Noerpel muss in Süddeutschland die Nummer eins sein – das ist ja auch offensichtlich.

Wie schaffen Sie es, die hinzugekauften Unternehmen weitgehend ohne Reibungsverluste in die Noerpel-Gruppe zu integrieren?

Unsere Überzeugung ist es, und mit dieser Einstellung gehen wir auch an jede Akquisition heran, dass die Mitarbeiter der übernommenen Unternehmen gute Arbeit leisten, die wir sehr wertschätzen. Jedes Unternehmen hat seine Stärken und genau die bündeln wir – gemäß dem Motto „Best-of“.

Uns ist natürlich bewusst, dass die Menschen sich Sorgen um ihren Arbeitsplatz machen und sich fragen, wie es mit ihnen weitergeht. Wir versuchen mit unserem Verhalten und Handeln ihnen die Ängste so gut es geht zu nehmen bzw. zu reduzieren. Leider entstehen gerade in einer so sensiblen Zeit, wie wir sie aktuell erleben, durch Ungenauigkeiten in der Kommunikation ganz schnell Missverständnisse mit einer ungewollt falschen Eigendynamik. Es ist daher sehr wichtig, viel miteinander zu reden. Dem persönlichen Gespräch kommt dabei eine große Bedeutung zu, denn hier werden Missverständnisse viel schneller offenbar und können ausgeräumt werden.



André Biwer, Geschäftsführer Lebert (links) und Stefan Noerpel-Schneider

Wie werden die Niederlassungen von Lebert in die Noerpel-Gruppe eingebunden?

Eigentlich ist es genau anders herum. Die Niederlassungen von Noerpel werden in die Anlagen von Lebert integriert. Das heißt: Die Noerpel-Mitarbeiter aus dem speditionellen Bereich der Standorte Kempten und Ravensburg sind künftig in den nahegelegenen Lebert-Standorten in Kempten bzw. Baienfurt/Bad Waldsee tätig und arbeiten auch auf der Speditionssoftware von Lebert. Umgekehrt schulen wir natürlich auch alle Lebert-Mitarbeiter auf die IDS Regularien. Denn nur mit einem starken Team, das gut zusammenarbeitet, einem erweiterten Fuhrpark und einer modernen IT- und Gebäudestruktur erreichen wir eine nachhaltige Produktion, eine hohe Netzwerksicherheit und eine sehr gute Qualität.



DIE NOERPEL-GRUPPE

Das Familienunternehmen mit Sitz in Ulm wurde 1881 gegründet und ist heute mit einem Jahresumsatz von 440 Millionen Euro einer der führenden Logistikdienstleister in Süddeutschland. Die Gruppe beschäftigt aktuell rund 2.200 Mitarbeiter an 15 Standorten, davon sieben in Baden-Württemberg und drei in Bayern. Noerpel verknüpft seine Bereiche Transport und Logistik mit umfassenden Co-Packing-Services und einer eigenen Arbeitnehmerüberlassung. Als Allround-Dienstleister unterstützt Noerpel seine Kunden entlang der gesamten Supply Chain und setzt dabei auf umfassenden Service aus einer Hand.



Drei Generationen: (v. r. n. l.) der Vater Hartmut, Sohn Stefan und die Kinder bzw. Enkel Judith und Lucas Noerpel-Schneider

Um ihre Jobs müssen sich wohl die Mitarbeiter bei Lebert in Zeiten von Fachkräftemangel keine Gedanken machen. Eher die Frage: Wie begegnen Sie dem Fachkräftemangel?

Ja, da haben Sie recht. Jeder einzelne Mitarbeiter wird auch in Zukunft dringend benötigt. Uns ist sehr daran gelegen, gemeinsam mit allen Mitarbeitenden in eine gute und sichere Zukunft zu gehen. Dem Fachkräftemangel begegnen wir vor allem dadurch, dass wir mehr junge Menschen ausbilden und versuchen, die Fluktuation zu reduzieren. Daran arbeiten wir vehement.

Wo liegen die Stärken der Noerpel-Gruppe?

„Gemeinsam voran“, das ist unsere Stärke. Wir haben viele, viele Mitarbeiter, die sehr loyal zu Noerpel stehen und deutlich mehr leisten als das in der Branche üblich ist. Das weiß ich sehr zu schätzen und dafür bin ich sehr dankbar. Das ist auch ein ganz wichtiger Grund, warum viele unserer Kunden mit uns zusammenarbeiten.

Wie behält man den Überblick, wenn das Unternehmen so stark wächst wie Noerpel?

Das kann man nicht alleine. Wir sind im Management breit aufgestellt – ob in der Geschäftsleitung oder auf der Ebene der Niederlassungs- und Bereichsleiter, die sehr gut und intensiv Hand in Hand arbeiten. Dazu haben wir ein durchdachtes Controlling mit einem umfassenden, transparenten Tages- und Monatsberichtswesen. Hier sehen wir sofort, wie es in den einzelnen Geschäftsbereichen läuft und können, wenn nötig, frühzeitig eingreifen, damit Probleme erst gar nicht entstehen.

Was macht Sie so erfolgreich? Welche Voraussetzungen muss man mitbringen, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen?

Erfolg ist eine Frage der Definition und der Perspektive. Sicherlich haben wir in den letzten Jahren eine ganze Menge geschafft und erreicht. Die Frage, was wichtig ist, um erfolgreich zu sein, ist schnell und einfach beantwortet: Man braucht eine gute Mannschaft, die gemeinsam voran geht.

Schlug Ihr Herz von Anfang an für die Logistik?

Wahrscheinlich schon, aber ich habe es am Anfang nur noch nicht gewusst. Ich habe zunächst Klavier und Schlagzeug studiert, und das war gut so. Als Musiker lernt man zuzuhören, nicht nur der Musik, sondern gerade auch den Menschen. Und wenn man jahrelang sein Gehör sensibilisiert hat, nimmt man viele Dinge vielleicht anders wahr. Das hilft mir heute ganz bestimmt. Denn die Zusammenarbeit mit den Menschen steht in unserer Branche unverändert ganz oben – wir verkaufen keine Produkte, sondern wir sind Dienstleister.

Steht die nächste Generation schon in den Startlöchern?

Ja, Startlöcher trifft das sehr gut. Meine Tochter Judith hat gerade ihren Master gemacht und mein Sohn Lucas wird nächstes Jahr fertig. Ich freue mich sehr darauf, wenn beide bald in der Firma mitarbeiten, weil es für Eltern immer etwas Besonderes ist, wenn die Kinder in die eigene Firma kommen ... und weil sie ganz besonders tolle Menschen sind.

Der Jahreswechsel steht vor der Tür.

Was sind Ihre Pläne für das kommende Jahr?

Das Wichtigste ist immer gesund zu bleiben, denn ohne dies geht nichts. Und natürlich wollen wir weiter erfolgreich sein, ohne dabei zu vergessen, Spaß und Freude bei allem zu haben, was wir tun.

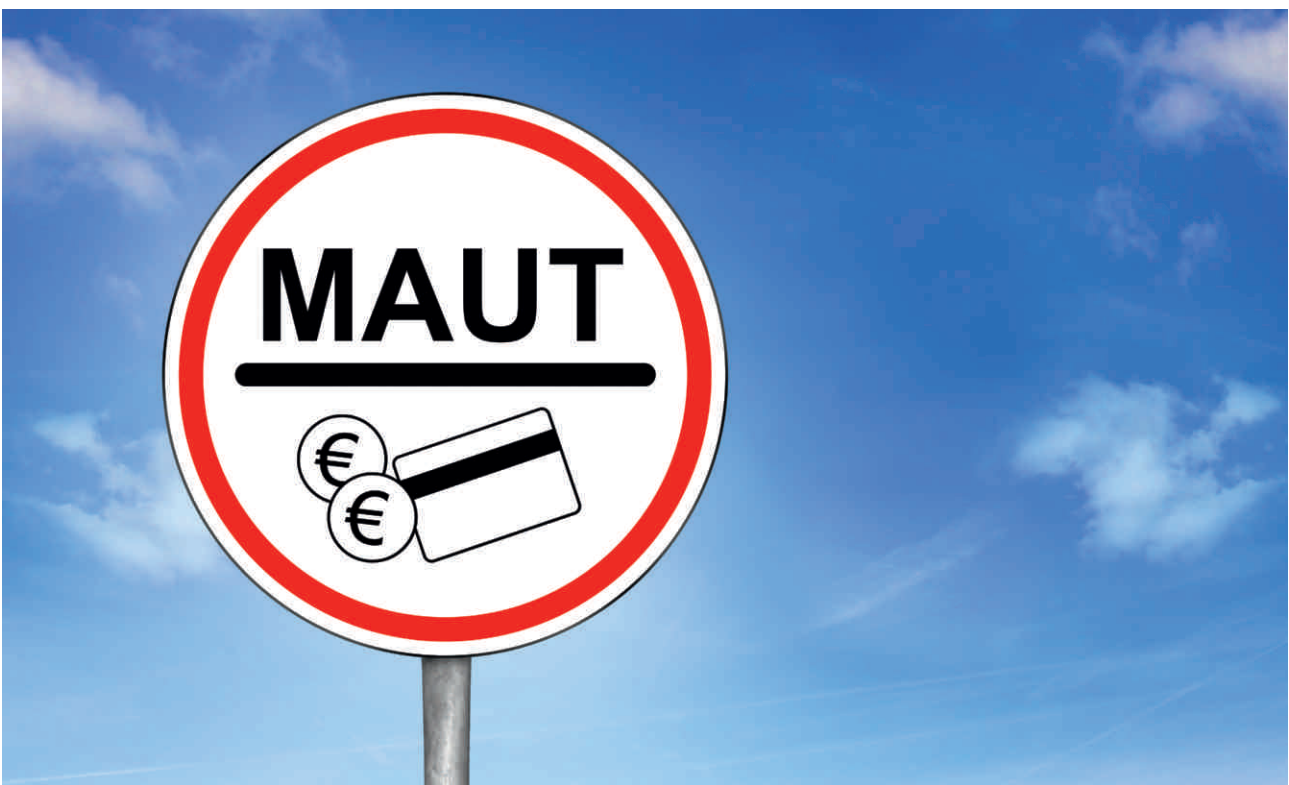
Steigende Kosten. Höhere Preise.

Zum 1. Juli 2018 wurde die Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen ausgeweitet. Ab 1. Januar 2019 steigen die Mautsätze drastisch an. Das schlägt kräftig zu Buche und zwar auf beiden Seiten – sowohl für die Verlader als auch für die Spediteure. Und nicht nur das: Der aktuelle Kostenindex für Sammelgutspeditionen des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DLSV) ergab im Vergleich der beiden ersten Halbjahre 2017 und 2018 einen Kostenanstieg von circa sieben Prozent. Neben der Maut sorgt vor allem die Entwicklung der Personalkosten für steigende Prozesskosten im Stückgutmarkt. Dies wirkt sich wiederum auf die Rückrechnungskosten innerhalb des IDS Netzes aus.

Der „DLSV-Kostenindex Sammelgutspedition“ wird regelmäßig bei den führenden deutschen Stückgutnetzen ermittelt. Mit einem Anstieg um 10,3 Prozent pro Sendung liegen die Personalkosten deutlich vor der Entwicklung der Treibstoffkosten. Hier zeigt sich die Verknappung an Fachkräften, insbesondere der Fahrer-mangel im Fernverkehr sowie im regionalen Verteiler-verkehr. Die Entwicklung der Treibstoffkosten war weniger relevant.

DER MAUTEFFEKT

Bisher noch nicht im DLSV-Kostenindex eingepreist ist der Mauteffekt. Die Mautausweitung und die Anhebung der Lkw-Mautsätze werden sich signifikant in den beiden kommenden Berichtshalbjahren des Index niederschlagen. Und nicht nur das: Die zweistufige Einführung von Mautausweitung und Mauterhöhung verursacht einerseits doppelte Mehrkosten in der Administration, andererseits muss hierzu auch jeder Vertrag neu ausgehandelt werden.



POLITISCHER BESUCH BEI IDS

Das erste Mal besuchte eine Bundesministerin die IDS Zentrale in Kleinostheim. Dorothee Bär, Staatsministerin im Bundeskanzleramt und Beauftragte der Bundesregierung für Digitalisierung, informierte sich gemeinsam mit der CSU-Landtagsabgeordneten und seit kurzem bayerische Digitalisierungsministerin Judith Gerlach über aktuelle Themen und Anliegen – vor allem, aber nicht nur aus dem Bereich der Digitalisierung. IDS Geschäftsführer Dr. Michael Bargl gab den beiden Politikerinnen ausführlichen Einblick in das Unternehmen und das Stückgutnetz IDS. Er stellte die anstehenden Herausforderungen dar und gab einen breiten Überblick über die digitalen Entwicklungen, die IDS bislang auf den Weg gebracht hat.

Bargl ließ es sich aber auch nicht nehmen, Wünsche bzw. Hausaufgaben Dorothee Bär und Judith Gerlach mit auf den Weg zu geben. So fehle es heute immer noch an flächendeckender Netzverbindung sowie dem Zugang zu umfassenden Datensätzen zu Stauwahrscheinlichkeiten und Verkehrslagen. Weiter sprach Bargl das Problem der stufenweisen Mauterhöhung an, das erhebliche Mehrarbeit verursache sowie den Wunsch, dass die Autobahnen an regionalen Feiertagen bundesweit genutzt werden dürfen. Darüber hinaus ist die fehlende Erlaubnis, mit Lang-Lkws von der Autobahnausfahrt zum IDS HUB in Neuenstein zu fahren, eine Strecke von 2,1 Kilometern, ein großes Ärgernis für alle IDS Partner.



Im August waren die CSU-Landtagsabgeordnete Judith Gerlach (li.) und die Staatsministerin im Bundeskanzleramt, Dorothee Bär, zu Gast bei IDS Geschäftsführer Dr. Michael Bargl.

Seit 1. Juli 2018 sind insgesamt 52.000 Kilometer Autobahnen und Bundesstraßen mautpflichtig. Das war eine Zunahme um 37.000 Kilometer oder 250 Prozent auf die bis dahin mautpflichtigen Strecken. Zum 1. Januar 2019 werden die Lkw-Mautsätze darüber hinaus massiv angehoben. Die Festsetzung der Lkw-Maut erfolgt auf Basis eines Wegekostengutachtens des Bundesverkehrsministeriums, das für 2018 bis 2022 die Kosten für Infrastruktur, Luftverschmutzung und Lärmbelastung berücksichtigt. Der Bund rechnet in diesem Zeitraum mit Mauteinnahmen von rund 36 Milliarden Euro.

Durch die Mautausweitung sind heute 90 Prozent aller Touren mautpflichtig. Und das ab 1. Januar 2019 zu erheblich höheren Mautsätzen. Besonders davon betroffen sind die sauberen Lkws. Denn die Mauterhöhung trifft überproportional die beiden Schadstoffklassen Euro-5 und Euro-6. Außerdem müssen künftig Fünf-Achs-Lkws genauso viel Maut bezahlen wie Vier-Achs-Lkws.

LKW-MAUTSÄTZE IN CENT/KM AB 2019

Fahrzeugkategorie	7,5 t bis <12 t zGG	12 t bis 18 t zGG	>18 t zGG und < 4 Achsen	>18 t zGG und ≥ 4 Achsen
EURO 0, I	16,7	20,2	24,7	26,1
EURO II	15,6	19,1	23,6	25,0
EURO III	14,6	18,1	22,6	24,0
EURO IV	11,4	14,9	19,4	20,8
EURO V	10,4	13,9	18,4	19,8
EURO VI	9,3	12,8	17,3	18,7

Quelle: DSLV

DER TATSÄCHLICHE AUFWAND IN DER RÜCKRECHNUNG

Alle Mehrkosten haben nicht zuletzt auch Auswirkungen auf die Rückrechnungssätze. Das sind die Kosten, die eine Stückgutsendung ab Eingang beim Empfangsdepot verursacht. Zentrale Bestandteile sind der Umschlag im Depot, die administrative Abwicklung und die Zustellung. Diese Rückrechnungskosten steigen Anfang 2019 um durchschnittlich acht Prozent. Schon Anfang 2018 hatte IDS die Rückrechnungskonditionen um sieben Prozent angehoben. Deutlich teurer werden vor allem aufwändige Produkte, wie zum Beispiel Langgut um 30 Prozent oder Kleingut bis 100 Kilo um 18 Prozent. Damit wird heute spürbar stärker der tatsächliche Produktionsaufwand kalkuliert als das noch vor wenigen Jahren üblich war.

Bei IDS gibt es eine weitere Besonderheit. Seit 2018 wird in den feiertagsbedingten Viertagewochen pauschal ein Saisonzuschlag von fünf Prozent auf alle Sendungen erhoben. Ziel ist, das Sendungsaufkommen in diesen Wochen so besser steuern zu können und nur wirklich zeitkritische Waren zu transportieren und auszuliefern.

Die preisliche Produktdifferenzierung, die noch stärker kostenorientierten Rückrechnungen und das Schwankungsmanagement haben sich bei IDS in 2018 bewährt. Die Eingangsdepots konnten so ihre Qualität in der Zustellung deutlich verbessern – und das ist letztlich im Sinne aller Beteiligten.

Tierisch unterwegs

Mehr als 30 Millionen Haustiere, davon zwei Drittel Hunde und Katzen, leben in deutschen Haushalten. Sie steigern – wissenschaftlich nachgewiesen – das Wohlbefinden, machen glücklich und sind gut für die Gesundheit. Und als wertvolle Begleiter für Groß und Klein soll es ihnen natürlich gut gehen. Alles, was es dafür braucht, liefert TRIXIE Heimtierbedarf aus Tarp bei Flensburg.



Vom TRIXIE Firmensitz in Tarp, südlich von Flensburg...



... in die ganze Welt: Alles was Tieren Spaß macht und schmeckt.

Die Geschichte von TRIXIE begann 1974. Der Unternehmer Bonnik Hansen startete mit Hundeleinen, Spielzeug und Kauknochen, mit einem kleinen Produktsortiment für Hunde. Damit belud er seinen Dreieinhalbtonner und machte sich auf den Weg zu seinen Kunden. Im Gepäck den richtigen Riecher für den Markt und das, was Kunden wollen: Zuverlässigkeit, passende Produkte, gute Preise.

Das einstige Einmann-Unternehmen ist heute europäischer Marktführer mit allein in Deutschland über 5.000 Fachhandelskunden. Das Produktsortiment umfasst über 6.500 Artikel für Hunde, Katzen, Vögel, Kleintiere, Fische und Reptilien. Sie werden in mehr als 80 Länder, auf alle Kontinente exportiert und über Handelspartner vertrieben.

Dass die Produkte von TRIXIE schnell und sicher dorthin geliefert werden, wo sie Tier und Mensch erfreuen, dafür ist der IDS Systempartner Petersen Mordhorst Logistics (PML) in Kiel und mit ihm das ganze europäische IDS Netz seit Anfang 2018 im Einsatz.

Nach einer gemeinsamen Testphase fiel die Entscheidung für PML. Der Kieler IDS Partner transportiert heute täglich

rund 75 Sendungen oder 140 Europaletten für TRIXIE. In Spitzenzeiten vor Ostern oder jetzt vor Weihnachten können es auch 200 Paletten am Tag sein.

„Wichtige Voraussetzung für die Zusammenarbeit von TRIXIE mit uns ist die Einhaltung der vereinbarten Lieferzeiten innerhalb Deutschlands“, sagt PML Inhaber und Geschäftsführer Gaston Petersen. „Das gewährleisten wir zum einen durch die große Flexibilität, die unser eigener Fuhrpark ermöglicht, zum anderen durch die hohe Stabilität des IDS Netzes.“

„Wir als TRIXIE legen ganz besonderen Wert auf einen umfassenden und absolut zeitnahen Service, insbesondere im Bereich der Sendungsinformationen“, erklärt Jan Zirbes, Leiter der Bereiche Lager und Transportlogistik bei TRIXIE. „Genau das bietet uns PML. Durch das Track & Trace-System und die Sendungsnachverfolgung wissen wir immer, wo sich unsere Sendungen befinden und wann sie beim Empfänger ankommen.“

Übrigens: Trixie war ein kleiner Hund von Bonnik Hansens benachbartem Bauernhof, der ganz unerwartet eine große Karriere machte.

IDS NEWS

DIGITAL CHAMPIONS AWARD SOUTH FÜR IDS

Auszeichnung in der Allianz Arena in München: Im Rahmen der DIGITAL SOUTH nahm IDS IT-Chef Jürgen Wolfert für IDS den regionalen Digital Champions Award in der Kategorie „Digitale Prozesse und Organisation“ entgegen. Die Telekom verleiht gemeinsam mit der WirtschaftsWoche diese Auszeichnung an innovative Vordenker.

IDS setzt seit jeher neue Technologien frühzeitig zum Vorteil ihrer Kunden ein. Ob die Einführung von Barcode-Scannern, die Sendungserfassung oder -verfolgung über ein Webportal, IDS war jedes Mal von Beginn an dabei.

Im aktuellen Projekt, das jetzt prämiert wurde, hat IDS ihre Fahrzeugflotte mit über 4.100 mobilen Datenerfassungsgeräten ausgestattet. Mittels dieser neuen LTE-fähigen Scanner wird die gesamte Transportkette lückenlos dokumentiert – von der Auftragsannahme bis zur Zustellung einer Sendung. Darüber hinaus sind die Fahrer mit den neuen Geräten auch in abgelegenen Regionen oder in Grenzgebieten viel besser als früher zu erreichen. Ein kurzfristiger Abholauftrag kann schneller vergeben und Leerfahrten dadurch vermieden werden. Das kommt allen zugute: dem Kunden, dem Versender, den IDS Partnern – und nicht zuletzt der Umwelt.



Jürgen Wolfert (Mitte) nimmt stellvertretend für IDS den Digital Champions Award South in der Kategorie „Digitale Prozesse und Organisation“ entgegen.

GRAS AUF HIMMLISCHER MISSION

Alles muss raus! In diesem Sinn hat die katholische Gemeinde in Neuwied ihre Pfarrkirche St. Matthias für das Kunstprojekt ION leergeräumt. Ganz vorne bei den ehrenamtlichen Helfern mit dabei war die Spedition Gras. Sie organisierte die Lkws und Auflieger, die mit den über 150 Kilo schweren Kirchenbänken aus Eiche gefüllt wurden.



Von der Spedition Gras waren Günter Pieper, Speditionsleiter, und Sascha Werner, Leiter Logistik, mitten im Geschehen. Sie koordinierten mit großem Engagement die Umräumaktion, lagerten von den Bänken über Bilder und Figuren bis hin zu Wandschmuck alles zwischen und räumten nach der Aktion alles wieder an Ort und Stelle in die Kirche zurück – als ob nie etwas gewesen wäre.

SICHER IM IDS NETZ

Millionen von Daten werden täglich im IDS Netz verarbeitet – das reicht von Kundenauftragsdaten über Bordero- und Statusdaten bis hin zu Ablieferbelegen und vieles, vieles mehr. Kommen keine Daten ins System, können keine Waren transportiert werden.

Drehscheibe für den kompletten Datenaustausch im IDS sind heute drei Kommunikationsserver in getrennten Rechenzentren. Fällt einer aus – wodurch auch immer – greift automatisch einer der beiden anderen. Hierfür steht ein ausgeklügeltes „Health Check“-Verfahren zur Verfügung, das im Falle eines Falles automatisch auf den nächsten Server umroutet. So ist jederzeit sichergestellt, dass die Daten zwischen den IDS Partnern, Kunden und dem IDS Portal richtig ankommen.

Um alle ein- und ausgehenden Daten auch geschützt zu verarbeiten, werden die IDS Systeme sowie alle zentralen IDS IT Services sicher und hochverfügbar in geografisch getrennten Rechenzentren permanent betrieben und gespiegelt. Das liest sich einfach, war aber ein hochkomplexes Projekt, das mit der letzten großen Umstellung im Juli 2018 jetzt erfolgreich abgeschlossen wurde.

Heiße Preise für kalte Tage

Wenn die Tage wieder kurz und dunkel sind, es draußen nass und kalt ist, dann sollte man es sich gemütlich und genüsslich machen, ob in einem schönen Hotel, zu Hause mit Freunden oder ganz relaxed für sich. Am besten gleich IDS facts lesen und die Rätselfragen beantworten. Das Lösungswort an facts@ids-logistik.de schicken ... und mit ein bisschen Glück sind Sie diesmal einer der Gewinner!

1. PREIS

Lust auf eine kleine Auszeit zu zweit? Sie haben die Wahl. Genießen Sie eine Übernachtung in einem von 160 ausgesuchten Hotels in ganz Europa. Lassen Sie es sich einfach mal wieder gut gehen – mit der Auszeit-Erlebnisbox von Jochen Schweitzer!



1. Wie heißt das Online-Portal, in dem Privatkundempfehlungen einen Zustelltermin auswählen können?

	8		4										1	
--	---	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--

2. Welche Bundesministerin besuchte die IDS Systemzentrale?

						6				7
--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	---

3. Was ist die Stärke der Noerpel-Gruppe?

	10										2				9
--	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	---

4. Wie hieß der Hund, nach dem der heutige europäische Marktführer für Heimtierbedarf benannt ist?

			3			5	
--	--	--	---	--	--	---	--

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Senden Sie Ihre Lösung per E-Mail an:

FACTS@IDS-LOGISTIK.DE

Einsendeschluss ist der 15. Januar 2019. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt und im nächsten Heft veröffentlicht.

RICHTIG GERATEN

VERSANDEPOT war die Lösung des Preisrätsels in der IDS facts-Ausgabe vom Juni 2018. Der 1. Preis, eine all-in-one 3D VR-Brille, gewann ein Teilnehmer aus Erlangen. Über einen Polaroid ZIP Handydrucker freute sich eine Gewinnerin aus Köln und den 3. Preis, die Eismaschine PERFECT MIX 9000 von KRUPS, ging an einen Teilnehmer aus Schweinfurt.

2. PREIS

Die leckere Art, Pizza allein, zu zweit oder mit Freunden zu genießen! Mit dem Ultratec Pizzaofen backen Sie Mini-Pizzas unter einer Haube aus Terrakotta schnell und ganz bequem selbst. Das Ambiente und das italienische Flair bringt die Pizzarette zu Ihnen nach Hause.



3. PREIS

Ein praktisches Sitzmöbel, auf dem man auch liegen kann! Der Original Lazy Bag Sitzsack in XXL ist der praktische Sessel für immer und überall, drinnen und draußen, denn das Leben ist zu kurz, um unbequem zu sitzen.

