

Editorial

Sehr geehrte Kunden,

viele Jahre lang wurden Sie durch das Kundenmagazin „Cargo aktuell“ über Leistungen, Produkte und interne Prozesse des Güterverkehrs der Bahn informiert. Im Zuge der Vereinigung sämtlicher Transport- und Logistikaktivitäten unter dem Dach der Stinnes AG wurden die Kommunikationsmedien angepasst. Künftig werden wir Sie mit dem Kundennewsletter „FreightNews“ alle zwei Monate über die Aktivitäten des Stinnes-Geschäftsfeldes Freight Logistics informieren. Unser Ziel ist, alle Fakten übersichtlich, informativ und zeitnah an Sie weiterzugeben.

Wir hoffen, dass Ihnen „FreightNews“ gefällt und freuen uns über Anregungen und Wünsche.

Ihre Redaktion

Inhalt

Titelthema

- 01 **Kundenzufriedenheit konnte gehalten werden**

Kurzmeldungen

- 03 **Hans-Jörg Hager neu im Stinnes-Vorstand**

E-Stinnes

- 04 **Freight Logistics erweitert Internetangebot**

Aus dem Unternehmen

- 07 **Neue Güterwagen für PaperSolution**
- 09 **Freight Logistics – logistischer Transportdienstleister mit Kernkompetenz Schiene**

Kundenzufriedenheit konnte gehalten werden

Die 8. Kundenbefragung bei Logistikentscheidern und Disponenten ergab für die Stinnes AG ein insgesamt positives Ergebnis.

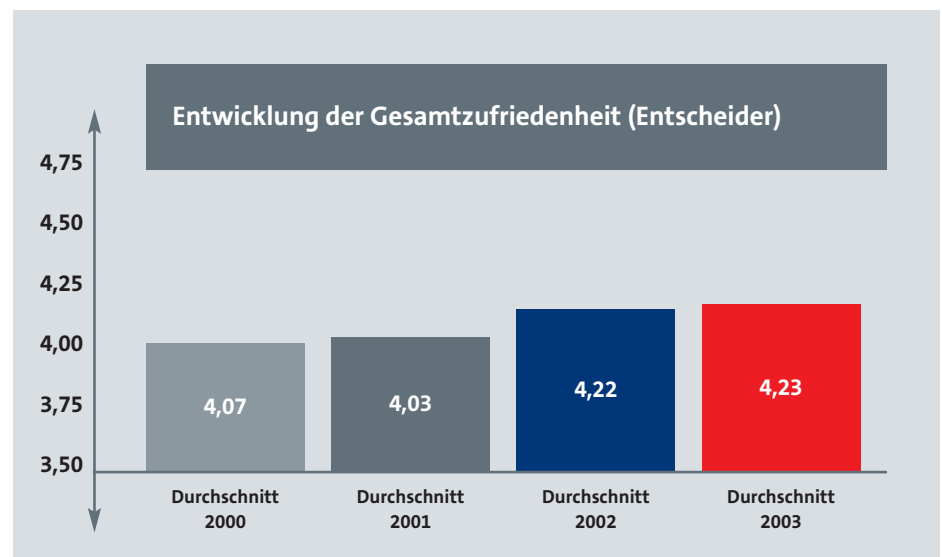


Abb. 1: Auf der Skala von 1 (völlig unzufrieden) bis 7 (völlig zufrieden) ist die Gesamtzufriedenheit der Logistikentscheider gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen

Bereits seit 1997 werden die Kunden nach ihrer Meinung über Leistung und Service der Logistiksparte der Bahn befragt. Die letzte Befragung fand im Oktober 2003 statt und stand unter dem Motto „Ganz Ohr für unsere Kunden“. Insgesamt 558 Personen nahmen teil, wobei es sich auch diesmal ausschließlich um Logistikentscheider (386) und Disponenten (172) handelte. Im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen zeigt die Analyse bei der Zufriedenheit in den einzelnen befragten Kategorien ein eher uneinheitliches Bild.

Mit dem Wert 4,23 (siehe Abb. 1) gab es – auf der Skala von 1 (völlig unzufrieden) bis 7 (völlig zufrieden) – eine Stabilisierung der Gesamtzufriedenheit mit einer leichten Verbesserung gegenüber dem Vorjahresniveau (4,22). „Gerade im Hinblick auf den Übergang von DB Cargo zu Stinnes/Railion im Septem-

ber letzten Jahres, der mit zahlreichen Veränderungen für unsere Kunden einherging, ist dieses Ergebnis besonders positiv zu bewerten“, bilanziert Dr. Jörg Hilker, Leiter Marketing Rail.

Unterschiedliche Entwicklung in den Leistungskategorien

Ein differenzierteres Bild zeigen die vier verschiedenen Leistungskategorien, die im Fragebogen abgefragt wurden. Dazu gehörten „Transportbezogene Merkmale“, „Betreuung durch den Verkauf“, „Auftragsbearbeitung und Abrechnung“ sowie der „Preis für die Gesamtleistung“ (siehe Abb. 2). In der Kategorie „Transportbezogene Merkmale“ konnte ein Rückgang der Zufriedenheit bei den Ent-

Bitte lesen Sie auf Seite 2 weiter ...

... weiter von Seite 1:

Kundenzufriedenheit konnte gehalten werden

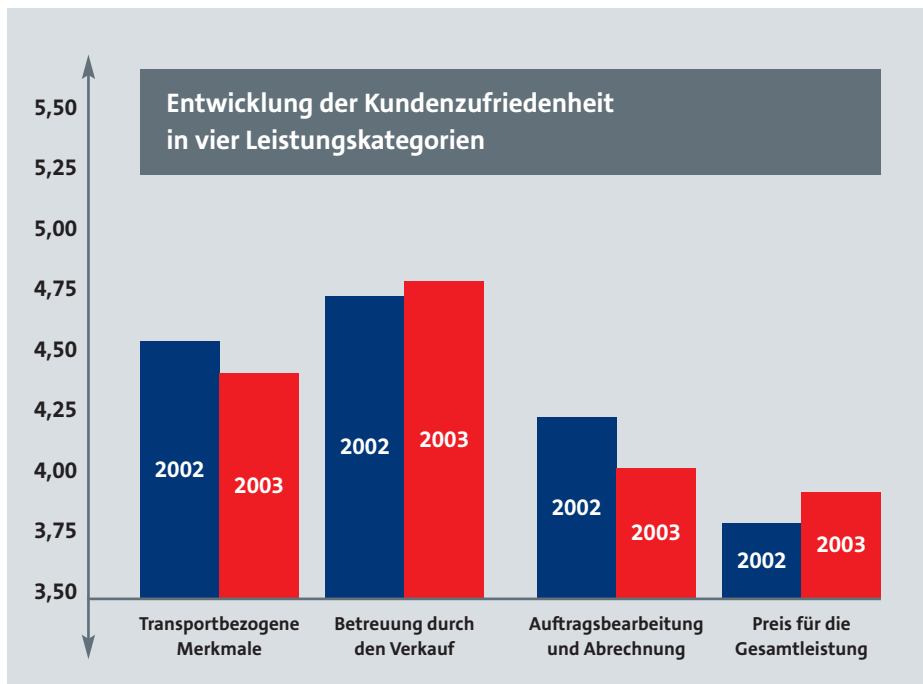


Abb. 2: Vor allem die Kategorie „Preis für die Gesamtleistung“ verzeichnete einen deutlichen Zuwachs an Zufriedenheit. Größte Zufriedenheit besteht weiterhin mit der Betreuung durch den Verkauf

scheiden verzeichnet werden, der auf die schwierige Situation auf Produktionsseite aus dem Herbst vergangenen Jahres zurückzuführen ist, als es aufgrund des Niedrigwassers zum Ausfall des Verkehrsträgers Binnenschiff und somit zu Mehrverkehren auf der Schiene kam, wodurch Kapazitätsengpässe entstanden waren. Auch bei den Kategorien „Auftragsbearbeitung und Abrechnung“ waren Einbußen zu verzeichnen. Die Kategorien „Betreuung durch den Verkauf“ und „Preis“ konnten dagegen zulegen.

Erfreuliche Ergebnisse gibt es auch bei den einzelnen Marktbereichen und bei Intermodal. Bei Letzterem und bei drei von fünf Marktbereichen konnte eine zum Teil deutliche Zufriedenheitssteigerung festgestellt werden. Besonders bei den Entscheidern der Kunden, die von den Marktbereichen Automotive (heute Schenker Automotive RailNet GmbH, siehe dazu Seite 11) und Agrarprodukte/Forstwirtschaft/Konsumgüter betreut werden, gab es einen Anstieg bei der Frage nach der Gesamtzufriedenheit. Auch hinsichtlich einzelner Kriterien fiel auf, dass vor allem betreuungsbezogene Merkmale besser als im Vorjahr beurteilt wurden. Demgegenüber setzt sich auch hier der Trend aus den übergeordneten

Leistungskategorien (siehe Abb. 2) fort. So verloren die unmittelbar transportbezogenen Einzelmerkmale in der Gunst der Befragten. Im Gegensatz dazu wurden sämtliche Kriterien, die zur Betreuung durch den Verkauf gerechnet werden können, besser als im Vorjahr beurteilt. Dazu gehörten die Einzelkriterien „Vorschläge der Vertriebsmitarbeiter für Prozessoptimierungen“, „Aktive Suche nach neuen Transportlösungen“ und „Interne Durchsetzungsfähigkeit der Kundenberater“. „Dies zeigt uns, dass wir mit der Aufstellung unserer Vertriebsmannschaft auf dem richtigen Weg sind“, ist sich Hilker sicher. So ist es auch keine Überraschung, dass bei den positiven Ereignissen die Betreuung durch die Vertriebsmitarbeiter und durch das KundenServiceZentrum in Duisburg an der Spitze der Beurteilungen stehen. Zu den negativen Ereignissen zählten im Wesentlichen die Themen „Unpünktlichkeit/Ausfälle“ und „Mangelnde Verfügbarkeit Transportmaterial“. Dies ist wiederum auf die oben genannte Produktionssituation während der Befragung zurückzuführen.

Zusätzliche Logistikangebote gefragt

Der größte Teil der Fragen, die nicht zum Standardteil des Fragebogens gehörten,

bezog sich auf die Themengebiete „Logistikangebot unter Stinnes“ und die vor zwei Jahren ins Leben gerufene Produktoffensive. Letztere ist ein zentraler Bestandteil für die Schaffung neuer, speziell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittener Produkte. Bezüglich des Logistikangebotes von Stinnes besaßen 26 Prozent der Befragten Interesse an durchgehenden, verkehrsträgerübergreifenden Logistikketten. Nach konkreten logistischen Dienstleistungen befragt, äußerten die teilnehmenden Kunden vor allem Interesse an Straßentransporten und einem Online-Datenaustausch als möglichen Bestandteilen von Logistikketten. Hierbei zeigten die Kunden aus den Marktbereichen Agrarprodukte/Forstwirtschaft/Konsumgüter und Automotive das größte Interesse.

Eine Analyse der Bekanntheit der neuen Produkte der Produktoffensive ergab, dass sie bei den Kunden noch nicht hinreichend bekannt waren. Der geringe Bekanntheitsgrad kann – beispielsweise bei den Einzelwagenprodukten Classic und Quality – vor allem auf den relativ geringen Zeitraum zwischen der Markteinführung der Produkte im September 2003 und der Befragung im Oktober des gleichen Jahres erklärt werden. „Hier wollen wir verstärkt in die Kommunikation gehen, um unseren Kunden die unterschiedlichen Produkte mit ihren speziellen Vorteilen noch näher zu bringen“, kommentiert Hilker abschließend. ■

Redaktionsnotiz

Wir haben beim Versand der ersten Ausgabe von FreightNews einen möglichst aktuellen Adressverteiler verwendet. Natürlich ist es dennoch möglich, dass in Ihrem Unternehmen inzwischen der zuständige Ansprechpartner gewechselt hat oder Sie uns einen zusätzlichen Empfänger nennen möchten. In diesem Fall möchten wir Sie bitten, Ihre Änderungswünsche an folgende E-Mail-Adresse zu senden:

katja.haaken@stinnes.de

Bitte verwenden Sie diese Adresse auch für Abbestellungen. ■

Railion führt PRP ein

Am 1. Juni 2004 führte Railion bundesweit die neue Organisationsstruktur Prozess Redesign Produktion (PRP) ein. Damit stellt sich der Schienencarrier von Stinnes den gestiegenen Kundenanforderungen und Herausforderungen des Marktes.

Durch klare Organisations- und Prozessstrukturen kann mit PRP künftig noch schneller und flexibler auf Kundenwünsche und -bedürfnisse eingegangen werden. Dafür wurden die bisherigen Niederlassungen und Cargobahnhöfe durch regional eigenverantwortliche Einheiten ersetzt. Künftig sind bundesweit 15 Cargo Zentren sowie sieben Transportmanagements für die Planung,

Steuerung und Durchführung der Transporte zuständig. „Man gibt damit die Verantwortung dorthin, wo das Geschäft gemacht wird“, bringt Detlef Heydt, Projektleiter PRP bei Railion, die wichtigsten Vorteile der neuen Railion-Struktur auf den Punkt. „Mit der Schaffung klarer Zuständigkeiten entlang der Produktionssysteme können wir außerdem die Qualität unserer Leistungen deutlich

steigern“, so Heydt. Im Zuge von PRP haben sich seit dem 1. Juni Ansprechpartner und Zuständigkeiten geändert. Außerdem wurden zwei neue Schnittstellen bei der Transportplanung und -durchführung geschaffen: Der „Regionale Vertriebskoordinator“ hat die Aufgabe, eine optimale Kundenbedienung zu gewährleisten, und koordiniert hierfür zwischen den Markt Bereichen und den Cargo Zentren. Der „Kordinator Cargo Zentrum“ stellt bei Abweichungen vom Regelbetrieb die Kommunikation zwischen Kunde und KundenServiceZentrum sicher. Letzteres bildet weiterhin die Schnittstelle zwischen Produktion und Vertrieb. ■



Hans-Jörg Hager neu im Stinnes-Vorstand

Im Zuge interner Umstrukturierungsmaßnahmen hat Hans-Jörg Hager, Vorsitzender des Vorstandes der Schenker Deutschland AG und Mitglied des Vorstandes der Schenker AG, zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben seit dem 1. August im Vorstand der Stinnes AG die Verantwortung für das Geschäftsfeld Freight Logistics übernommen. Die Personal-

union bietet die Chance, Straße und Schiene noch enger zu verzahnen und weitere Synergien zu entwickeln. Karl-Michael Mohnsen, der diese Funktion bislang wahrnahm, schied Ende Juni einvernehmlich aus dem Unternehmen aus. Er wird andere Aufgaben außerhalb des Konzerns übernehmen. ■

Tarifänderungen bei Railion

Die Railion Deutschland AG hat zum 1. Juli das Entgelt für transportergänzende Zusatzleistungen wie Wagenstandgelder oder Güterwagenmieten um durchschnittlich 3,5 Prozent angehoben. Auch die Leistung, einen Ganzzug weniger als 24 Stunden vor dem Übergabezeitpunkt des Zuges bestellen zu können, kostet nun 390 Euro, um einen gewissen Ausgleich der entstehenden Zusatzkosten sicherzustellen, die durch den sehr kurzen Bestellvorlauf und den damit verbundenen produktionsellen Zusatzaufwand verursacht werden.

Zum 1. September 2004 wird Railion Deutschland Stornierungsregelungen für Ganzzüge im nationalen Wagenladungsverkehr in ihre „Preise und Konditionen der Railion Deutschland AG“ aufnehmen. Demnach können

Ganzzüge bis 10 Uhr am Donnerstag der Vorwoche vor Verkehrstag unentgeltlich storniert werden. Erfolgt die Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt, so wird je storniertem Zug ein entfernungsabhängiges Stornierungsentgelt in Höhe von 1.100 Euro beziehungsweise 2.200 Euro erhoben. Die Stornierungsregelungen sind den Kunden zum Teil bereits durch die Ganzzug-Produktverträge bekannt. Im internationalen Wagenladungsverkehr wird zu einem späteren Zeitpunkt ebenfalls eine Stornierungsregelung für Ganzzüge eingeführt. Die Kunden werden dann rechtzeitig informiert.

Ebenfalls zum 1. September werden die Bedingungen für die Ganzzug- und die Einzelwagen-Produkte in die Gesamtausgabe der „Preise und Konditionen der Railion Deutsch-



land AG“ aufgenommen. Die aktuelle Fassung ist im Internet einzusehen unter www.stinnes.de/pkl. ■

Freight Logistics erweitert Internetangebot

Mit dem „Güterfahrplan Online“, „Güterbahnhöfe DIUM“ und dem „Güterwagenkatalog“ bietet Freight Logistics neue Internetdienste, die Kunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse helfen.

Der Online-Service „Güterwagenkatalog“ ist ein umfangreiches Nachschlagewerk, mit dem die technischen Daten von 180 verschiedenen Bauarten von Güterwagen abrufbar sind. Jede Wagengattung ist genau kategorisiert und mit Bildern, Maßen, Stauplänen, Lastgrenzen und technischen Zeichnungen zum Wagenaufbau übersichtlich aufgelistet. Erläuterungen zur Transportabwicklung und zu den Besonderheiten im internationalen Schienengüterverkehr runden den Katalog ab.

Der „Güterfahrplan Online“ gibt Auskunft über sämtliche verfügbaren Relationen im

nationalen Einzelwagenverkehr. Hier können Kunden aktuelle Auskünfte über Abfahrts- und Ankunftszeiten erfahren. Außerdem gibt es zahlreiche Zusatzinformationen, so zum Beispiel ein integriertes Kartensystem mit allen Umgebungs- und Routenplänen für die Versand- und Empfangsbahnhöfe sowie Informationen zu den Streckenklassen, die Radsatzlast und das maximale Ladegewicht.

Der Güterfahrplan wird durch die Anwendung „Güterbahnhöfe DIUM“ ergänzt. Mit dem Online-Tool lassen sich kostenfrei die Tarifentfernungen zwischen zwei Güterbahnhöfen im nationalen und internationalen

Schienengüterverkehr berechnen. Die Anwendung informiert außerdem über Transport- und Abfertigungsmöglichkeiten in europaweit über 12.000 Güterbahnhöfen. Der in Europa einzigartige Service wurde jetzt mit einer neuen XML-Schnittstelle ausgestattet. Dadurch können Kunden ihre EDV-Systeme direkt anbinden und so Prozesskosten sparen.

Die drei Internetanwendungen sind in der Rubrik „E-Stinnes“ unter www.stinnes.de/freightlogistics zu finden. ■

Sparen mit Last Minute Freight

Seit Anfang April bietet Freight Logistics ein innovatives Angebot für günstige Restkontingente im nationalen Einzelwagenverkehr.

Das Angebot „Last Minute Freight“ richtet sich sowohl an bestehende Kunden als auch an Neukunden, die einen zusätzlichen Bedarf an Schienengütertransporten haben. Unter www.stinnes.de/lastminutefreight lassen sich im Internet Transportanfragen an Stinnes richten. Es wird umgehend überprüft, ob auf der Wunschrelation freie Kapazitäten zur Verfügung stehen, die zu vergünstigten Preisen angeboten werden können.

Eigens für diesen Service hat die Abteilung System Management, die bei Freight Logistics für die Optimierung des Einzelwagenverkehrs zuständig ist, ein EDV-gestütztes Analyse-Instrumentarium entwickelt, um die Kapazitätsauslastung der Einzelwagenrelationen zu analysieren. Insgesamt gibt es rund 2,5 Millionen Relationen in Deutschland. Damit ist es erstmals auch für den Schienengüterverkehr möglich, bei der Preisgestaltung



die unterschiedlichen Auslastungsgrade mit zu berücksichtigen, ähnlich der im Luftverkehr und bei Speditionen üblichen Methode. Das Angebot Last Minute Freight gilt nur für das Produkt „Classic“ im Einzelwagenverkehr innerhalb Deutschlands. Es kann keine bestehenden Transportverträge ersetzen, sondern gilt ausschließlich für Neuverkehre. Die maximale Vertragslaufzeit für die Sonderkonditionen beträgt drei Monate. Beginnen soll der Transport spätestens einen Monat nach Eingang der Anfrage. Durch das innovative Kapazitätsmanagement in Verbindung mit einer flexiblen Preisgestaltung soll eine verbesserte Auslastung der Züge im Einzelwagensystem erreicht werden. ■

Internet-Tool für die NHM-Code-Suche erweitert

Ab Ende August bietet Stinnes seinen Kunden ein erheblich erweitertes Internet-Tool für die Suche von NHM-Codes. Damit wird die Suche jetzt noch einfacher. So kann in der Suchmaske außer wie bisher über den Güterbereich, die Gütergruppe und die Gutart künftig auch über Sachbegriffe und Codenummer der richtige NHM-Code oder umgekehrt die passende Gutart ermittelt werden. Über die neue XML-Schnittstelle lassen sich die NHM-Informationen dann leicht in bestehende EDV-Systeme integrieren. Das Internet-Tool ist in der Rubrik E-Stinnes unter www.stinnes.de/freightlogistics zu finden. ■



„Safety Days Rail“:

Erster Notfallworkshop bei Dow in Schkopau

Mitte Mai führte Freight Logistics zusammen mit der Dow Olefinverbund GmbH, einer Tochter des amerikanischen Chemiekonzerns Dow Chemical, den ersten Notfallworkshop am Standort Schkopau in Sachsen-Anhalt durch.

Der aus Theorie und Praxis bestehende Notfallworkshop mit dem Namen „Safety Days Rail“ richtete sich an Dow-Mitarbeiter sowie regionale Feuerwehren. Während im theoretischen Teil Informationen zur Vermeidung von Störfällen im Mittelpunkt standen, widmete sich der praktische Teil bestimmten Notfallübungen am und im „Ausbildungszug“ der Stinnes und DB Netz AG. So konnten sich die Dow-Mitarbeiter ein Bild über die Gefahrgutkompetenz ihres Logistikdienstleisters Freight Logistics machen. Außerdem bestand die Möglichkeit, in praktischen Übungen die Prozesse und Handgriffe für den Ernstfall zu trainieren. Beispielsweise wurde das Austreten eines gefährlichen Stoffes aus einem Kesselwagen simuliert, der anschließend von den Gefahrgutspezialisten von Stinnes und Dow fachgerecht abgedichtet wurde.

Der „Safety Days Rail“, an dem rund 200 Dow-Mitarbeiter teilnahmen, überzeugte beide Seiten, so auch Bill Huff, Global Mode Manager von Dow: „Ich habe so etwas noch nicht gesehen und es beeindruckt mich sehr, mit welcher Professionalität jedes Detail eines Ernstfalls durchgespielt wird, sodass wir im

Notfall alle gemeinsam bestmöglich gerüstet sind. Für uns hat das Thema ‚Gefahrgutmanagement‘ erste Priorität. Wir sind uns unserer Verantwortung hinsichtlich des Transports unserer Güter bewusst und werden auch in Zukunft nicht am Thema Sicherheit sparen.“

Der Notfallworkshop soll in regelmäßigen Abständen an verschiedenen Standorten von Dow Chemical wiederholt werden. Ziel ist es, sukzessive alle Dow-Mitarbeiter auf den Ernstfall vorzubereiten und entsprechend zu trainieren.

Zuverlässiger Partner im Gefahrgut-Segment

Railion transportiert jährlich insgesamt 38 Millionen Tonnen für Dow, rund 1,3 Millionen Tonnen davon sind Gefahrgut. Stinnes misst dem Thema Gefahrguttransport seit Jahren besondere Bedeutung zu und investiert Millionenbeträge in Fortbildung und Material für den sicheren Transport gefährlicher Güter. Neben dem „Ausbildungszug“, der bei Dow in Schkopau zum Einsatz kam, bietet Stinnes weitere Instrumente zur Notfallabwehr. So wurde eigens ein Netz von rund 250 Spezial-

fachkräften eingerichtet, die im Notfall in kürzester Zeit jeden Ort Deutschlands zur Unterstützung der Feuerwehren erreichen können. Über ein professionelles Kommunikationssystem versorgt Stinnes außerdem die Notfallstäbe sowie Kunden und die Öffentlichkeit schnellstmöglich mit allen relevanten Daten und Fakten. Laut Hans-Georg Werner, Leiter Marktbereich Chemie bei Freight Logistics und Geschäftsführer der hundertprozentigen Stinnes-Tochter BTT BahnTank Transport GmbH, ist die Sicherheit ein wichtiges Verkaufsargument: „Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem deutschlandweit operierenden Notfallmanagement sowie unseren präventiven Aktionen zur Notfallabwehr der Logistik-Partner für die Kunden der Chemie- und Mineralölindustrie sind.“ Ziel für die Zukunft sei es, die präventiven Maßnahmen zur Notfallabwehr noch stärker mit den Kunden gemeinsam durchzuführen, da im Notfall viele Hände professionell ineinander greifen müssten. Der Notfallworkshop mit Dow sei ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung gewesen. ■

BTT BahnTank Transport GmbH

Jan Elfenhorst

Tel.: 06131 15-73116

Fax: 06131 15-73109

E-Mail: jan.elfenhorst@btt-gmbh.de

Verstärkte Zusammenarbeit mit der Basalt AG

Anfang Mai schloss Freight Logistics mit der Basalt-Actien-Gesellschaft (BAG) einen neuen Vertrag, der Schienentransporte mit einem erhöhten Gesamtvolumen von insgesamt einer Million Tonnen Hartgestein pro Jahr vorsieht.

Mit den Transporten für die BAG, den führenden deutschen Natursteinproduzenten, wird vor allem Edelsplitt für die Tochter Allgemeine Baustoff-Handels-Contor GmbH (ABC GmbH) zur Weiterverarbeitung für den Straßenbau zu Beton- und Asphaltmischanlagen transportiert. Der neue Vertrag legt fest, dass zwölf Züge pro Woche von den brandenburgischen und sächsischen Bahnhöfen Hosena, Lüptitz und Seelingstädt Richtung Nord- und Nordostdeutschland starten. Dadurch können die Splitt-Verkehre aus dieser Region optimal gebündelt werden.

Jeder Zug ist rund 1.700 Tonnen schwer und bis zu einem halben Kilometer lang. „Kein anderes Eisenbahnunternehmen außer Railion hat die Kapazität, diese Mengen für uns auf der Schiene zu befördern“, weiß Frank

Schlig, Vorstand der Basalt AG. Die Züge werden mit modernen vierachsigen Schüttgutkippwagen der Bauart Fans 128 und Drehgestellschüttgutwagen mit Schwerkraftentladung der Bauart Facs 124 gebildet. Diese Güterwagen ermöglichen einen raschen Umschlag des Splitts, der von Großbaustellen in großen Mengen für den Straßenbau benötigt wird.

Damit der von Woche zu Woche unterschiedliche Bedarf an Zuschlagstoffen optimal transportiert werden kann, setzt die BAG die Ganzzug-Produkte Plan-, Vario- und Flextrain je nach Bedarf ein. So können zum Beispiel regelmäßige, feste Mengen am besten mit dem Plantrain transportiert werden, während der Flextrain mit einer Bestellfrist von bis zu 24 Stunden vor Abfahrt dem Kunden die

nötige Flexibilität bietet, auch kurzfristig Ganzzug-Transporte zu bestellen.

„Neben den Ganzzug-Produkten konnten wir auch mit unserem Branchenteam Baustoffe überzeugen, denn es koordiniert die Schienenverkehre der einzelnen Werke der BAG, für die es zuvor mehrere Ansprechpartner gab, aus einer Hand“, informiert Johann Walz, zuständiger Key Account Manager bei Freight Logistics. „Damit sind wir in der Lage, noch schneller und flexibler auf Kundenwünsche zu reagieren“, so Walz. ■

Stinnes AG
Freight Logistics
Marktbereich Baustoffe/Entsorgung
Johann Walz
Tel.: 09132 746682
Fax: 06131 15-65936
E-Mail: johann.walz@stinnes.de

Railion und BLS Cargo feiern einmillionste Tonne

Die Stinnes Tochter Railion und die Schweizer BLS Cargo AG ziehen eine erfolgreiche Bilanz ihrer Kooperation im grenzüberschreitenden Güterverkehr.

So konnten die Partner neben dem zukunftssträchtigen Alpen transit nach Italien auch im Ganzzugverkehr in die Schweiz Verkehre hinzugewinnen. Auf Relationen von Deutschland und den Niederlanden in die Schweiz sowie in Gegenrichtung fahren Railion und die BLS, an der Railion zu 20 Prozent beteiligt ist, bereits 30 Ganzzüge pro Woche. Nur 16 Monate nach Beginn der Kooperation in diesem Bereich wurde die millionste Tonne gefahren.

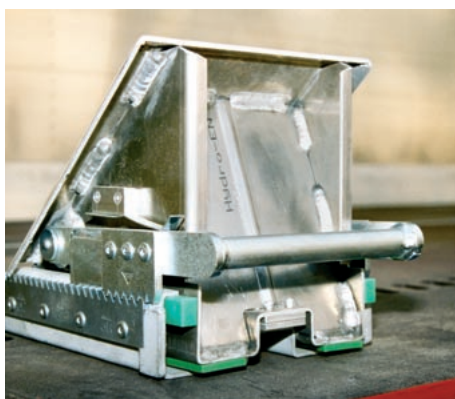
Aus diesem Anlass fuhr am 5. Mai ein Sonderzug von Karlsruhe nach Rothenburg in der Schweiz und wurde dort von Vertretern der Empfangskunden sowie der Leistungspartner feierlich in Empfang genommen. Dr. Dirk Stahl, Unternehmensleiter BLS Cargo AG, freut sich über die positive Bilanz: „Gemein-

sam mit Railion ist es uns gelungen, mit hoher Flexibilität im Angebot und zugleich hoher grenzüberschreitender Qualität den Kunden optimale Produkte anbieten zu können.“ Eine zunehmend durchgehende grenzüberschreitende Verbindung sei der Schlüssel zu mehr Kundenzufriedenheit und damit auch zu mehr Umsatz. „Bereits in kurzer Zeit konnten wir zahlreiche Ausschreibungen besonders im Mineralölbereich, aber auch für Transporte von Kies, Petrolkoks und Getreide gemeinsam mit BLS Cargo gewinnen“, bilanziert Hartmut Elster, Leiter International Rail Management Süd von Freight Logistics.

Neben dem Ganzzugverkehr zwischen Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz verkehren im Alpen transit pro Woche 250 Güterzüge über die Lötschberg-



Achse sowie 80 Güterzüge über die Gotthard-Achse. Um eine nahtlose Abwicklung ohne Lokwechsel an den Grenzübergängen zu gewährleisten, setzt Railion vorrangig Mehrsystemloks der Baureihe 185 ein. In der Schweiz übernimmt BLS die Züge und das operative Management. ■



Von der DB patentierte Keile sorgen für sicheren Halt der Papierrollen



Neue Güterwagen für PaperSolution

Freight Logistics erweitert die Angebotspalette des Branchenproduktes PaperSolution um den neuen Servicebaustein „Branchenspezifische Güterwagen“. Dafür wurden von Railion 400 neue europaweit einsetzbare Großraum-Schiebewandwagen mit patentierter Keilvorrichtung für sichere und schnelle Papiertransporte gekauft.

PaperSolution ist ein Branchenprodukt, das speziell auf die Anforderungen der Papier- und Zelluloseindustrie abgestimmt ist. Mit einem Netz aus 95 Relationen verbindet es die bedeutendsten Produktionsstandorte der Branche in Deutschland. Gleichzeitig bietet es eine Reihe logistischer Zusatzleistungen, die vor allem für Papierhersteller und Großdruckereien, aber auch für Versender oder Abnehmer geringerer Transportmengen interessant sind. Dazu gehören zahlreiche optionale Servicebausteine. Der Neueste heißt „Branchenspezifische Güterwagen“. Die eigens hierfür gekauften Großraum-Schiebewandwagen der Bauart Habbiins 344 verfügen über ein integriertes Ladungssicherungssystem, mit dem Papierrollen noch sicherer und schneller als bisher transportiert werden können.

Um das Ladungsgut zuverlässig und unbeschädigt befördern zu können, besitzt der neue Güterwagen patentierte Keile aus Aluminium und Stahl. Die Keile sind auf Befestigungsschienen angebracht und lassen sich variabel verrücken und anpassen, egal ob die Rollen längs oder quer verladen werden. Die Papierrollen können somit querliegend, längs liegend oder stehend transportiert werden. „Bis zu 24 Sicherungskeile nehmen die tonnenschweren Papierrollen fest in den Griff. Dadurch bleiben sie auch bei starken Waggonbewegungen, zum Beispiel beim

Bremsen, Anfahren und Rangieren, unbeschädigt“, verdeutlicht Martin Reiser, zuständiger Produktmanager im Marktbereich Agrarprodukte/Forstwirtschaft/Konsumgüter. Gegenüber früheren Sicherungsmaßnahmen, bei denen die Ladung zusätzlich festgezurrt werden musste, kann durch die patentierten Keile wertvolle Arbeitszeit eingespart werden.

Auch die bis zur Wagenmitte zu öffnenden Schiebewände ermöglichen ein schnelles Be- und Entladen. Trotz des hohen Fassungsvermögens von 63 Tonnen erreicht der 22,60 Meter lange und 2,82 Meter breite Habbiins eine Höchstgeschwindigkeit von 120 Stundenkilometern. Die Traktion und technische Betreuung der vierachsigen Schiebewandwagen übernimmt Railion.

Weitere Servicebausteine runden das Angebot ab

„Zu den integralen Produkteigenschaften von PaperSolution gehört ein branchenorientierter Kundenservice rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche, eine durchgehende Transportüberwachung mit einer lückenlosen Informationskette, feste Transportdauerzusagen sowie proaktive Kundeninformationen bei eventuellen Störungen im Transportablauf“, informiert Reiser weiter. „Zusätzlich erhalten die Kunden automatisch einen periodischen Qualitätsreport und eine Umwelt-

statistik, die den Energieverbrauch und die Emissionswerte der Schienentransporte im Vergleich zu alternativen Verkehrsträgern berechnet“, nennt Reiser weitere im Angebot enthaltene Services.

Im Rahmen von PaperSolution können die Kunden weitere praxisorientierte Servicebausteine hinzukaufen. Ein Beispiel ist die „Priorisierte Leerwagenstellung“. Sie gibt Kunden die Möglichkeit, aktiv auf die Leerwagenstellung Einfluss zu nehmen. Die eingehenden Bestellungen werden dann vorrangig behandelt. Der Servicebaustein „In-Time-Management“ garantiert auch bei unvorhersehbaren Transportverzögerungen eine zeitgenaue Lieferung, notfalls durch Einbeziehung von Straßentransporten.

Schon jetzt gibt es bedarfsgerechte Ergänzungen, die das Angebot von PaperSolution sinnvoll abrunden, wie Werkslogistik, Lagerhaltung und eine auf die jeweiligen Kundenanforderungen zugeschnittene Produktionsversorgung und -entsorgung. In naher Zukunft sollen für PaperSolution weitere Servicebausteine eingeführt werden. ■

Stinnes AG
Freight Logistics
**Marktbereich Agrarprodukte/
Forstwirtschaft/Konsumgüter**
Martin Reiser
Tel.: 06131 15-61639
Fax: 06131 15-61649
E-Mail: martin.reiser@stinnes.de

Logistische Schienenleistung auf Draht



Rund 500 Tonnen Walzdraht fährt Railion im Auftrag von Stinnes pro Woche von der Ispat Hamburger Stahlwerke GmbH zu drei Werken des Stahl Drahtherstellers N.V. Bekaert S.A. nach Belgien. Die internationale Zusammenarbeit mit der Belgischen Eisenbahn (SNCB) und der beteiligten Spedition Castelein läuft reibungslos.

Im Vorfeld der Zusammenarbeit hatte sich im August letzten Jahres Jens-Uwe Tagge, zuständiger Kundenberater bei Freight Logistics im Marktbereich Montan, mit Vertretern von Ispat, der belgischen Spedition Castelein und der SNCB in Belgien getroffen, um die optimale Abwicklung der Verkehre zu den Bekaert-Werken Zwevegem, Moen und Aalter zu besprechen. Vorgabe von Seiten der Stahlwerke war die gedeckte Beförderung sowie der zügige Direktumschlag der nässeempfindlichen Walzdraht-Coils. Eine Lösung

wurde schnell gefunden und bereits einen Monat später rollten die ersten Wagen vom Gleisanschluss von Ispat in Hamburg-Waltershof Richtung Belgien.

Seitdem gehen ein Mal pro Woche zehn Wagen auf die über 700 Kilometer lange Reise. Drei Tage benötigen sie für die gesamte Strecke. An der belgischen Grenze in Aachen übernimmt SNCB die Züge und sorgt für den sicheren Weitertransport. „Da die Werke von Bekaert keinen eigenen Gleisanschluss besit-

zen, übernehmen Lkw von Castelein in enger Abstimmung mit dem Empfänger ab dem Güterbahnhof Lauwe LAR den Nachlauf“, erläutert Tagge. Dafür benötigt die Spedition jeweils nur rund eine Stunde.

Beim Schienentransport kommen großräumige gedeckte Schiebewardwagen der Bauart Habis zum Einsatz. Rund 34 Walzdraht-Coils mit über 50 Tonnen Gesamtgewicht können pro Wagen leicht verstaut werden. „Die Wagen schützen den empfindlichen Walzdraht optimal gegen Nässe“, nennt Tagge einen der Vorteile der Großraumwagen. Ein weiterer ist der geringe Ladungssicherungsaufwand. Da die Draht-Coils perfekt in die Wagen passen, werden lediglich Pappen als Zwischenlage zum Schutz vor Reibebeschädigungen benötigt. „Bislang läuft die Zusammenarbeit aller am Transport Beteiligten absolut reibungslos“, freut sich Tagge. „Wir sind deshalb zuversichtlich, die Verkehre in Zukunft noch weiter ausbauen zu können.“ ■

Stinnes AG
Freight Logistics
Marktbereich Montan
Jens-Uwe Tagge
Tel.: 040 3918-4270
Fax: 040 3918-1871
E-Mail: jens-uwe.tagge@stinnes.de

Internationaler Roll-out der Ganzzug-Produkte gestartet

Nachdem die Ganzzug-Produkte innerhalb Deutschlands schon seit Anfang 2003 erfolgreich vermarktet werden, erfolgt derzeit auch der internationale Roll-out in den Railion-Ländern.

Als erster Railion-Partner bietet Railion Nederland seinen Kunden jetzt die Ganzzug-Produkte Plan-, Vario- und Flextrain an, die sich im Wesentlichen im Hinblick auf ihre Bestellflexibilität unterscheiden. So eignet sich der Plantrain für alle, die regelmäßig große Mengen auf festen Relationen transportieren und ihren Zugbedarf lange im Voraus planen können. Der Variotrain hingegen eignet sich für Kunden, die ihre Transporte

variabel planen müssen. Die größte Bestellflexibilität bietet der Flextrain. Er eignet sich daher für alle, die Transporttermine, -mengen und Relationen sehr kurzfristig bestimmen müssen. Die drei Ganzzug-Produkte werden nun sukzessive mit den Kunden für die Wechselverkehre zwischen Deutschland und den Niederlanden sowie für die Binnenverkehre innerhalb der Niederlande vereinbart. Laurence Langelaan, Projektleiter Einführung

Ganzzug-Produkte bei Railion Nederland, freut sich, die neuen Produkte nun auch Kunden in den Niederlanden anbieten zu können: „Die Entwicklungen der Produktoffensive stehen im Einklang mit der Internationalisierung des Transportmarktes und dem Bestreben des Stinnes-Konzerns, an dieser Internationalisierung teilzuhaben. Der internationale Roll-out der Produkte bedeutet eine Verbesserung der Verbindungen und des Service für unsere Kunden.“ Der flächendeckende Roll-out der Ganzzug-Produkte soll in den Niederlanden bis Ende 2004 abgeschlossen sein. Die Ganzzug-Produkte werden auch im Wechselverkehr mit Railion Danmark vermarktet. ■

Freight Logistics – logistischer Transportdienstleister mit Kernkompetenz Schiene

Mit seinen vier Geschäftsfeldern Railion, Freight Logistics, Intermodal und Schenker gehört die Stinnes AG zu den weltweit führenden Transport- und Logistikdienstleistern. Das Geschäftsfeld Freight Logistics steht im Stinnes-Konzern für den Vertrieb und die Organisation des europaweiten Transports von Massengütern und die Entwicklung von kundenindividuellen Logistiklösungen.

Die **Railion**-Gruppe ist der Railcarrier der Stinnes AG. Sie vereint unter sich die Gesellschaften Railion Deutschland, Railion Danmark und Railion Nederland mit ihren jeweiligen Carriervertrieben und ist damit die erste europäische Güterbahn.

Intermodal verkauft Leistungen des Kombinierten Verkehrs an Operateure und Spediteure. Mit einem europaweiten Zugnetz gehört es in diesem Bereich zu den führenden Unternehmen in Europa.

Schenker agiert weltweit und bietet integrierte Logistikleistungen aus einer Hand in Land-, See- und Luftverkehren sowie spezielle Leistungen wie Projektlogistik, Messe- und Olympialogistik.

Freight Logistics ist der logistische Transportdienstleister für den europaweiten Transport von Massengütern. Ausgestattet mit der Kernkompetenz Schiene entwickelt Freight Logistics darüber hinaus individuelle verkehrsträgerübergreifende Logistik- und Serviceleistungen für Endkunden und Speditionen.

Freight Logistics mit umfassendem Branchen-Know-how

Das Geschäftsfeld Freight Logistics besitzt eine strategische Branchenausrichtung. Die Key Account Manager und Kundenberater kennen die besonderen Erfordernisse und Entwicklungen ihrer Branche bestens. Sie sind Ansprechpartner für alle Wünsche und Anforderungen ihrer Kunden und begleiten diese bei allen logistischen Problemlösungen rund um den Versand und Empfang von Massengütern. Key Accounts mit langjähriger Erfahrung bilden das Rückgrat der vertrieblichen Organisation, die folgende vier Marktbereiche umfasst:

Marktbereich Montan

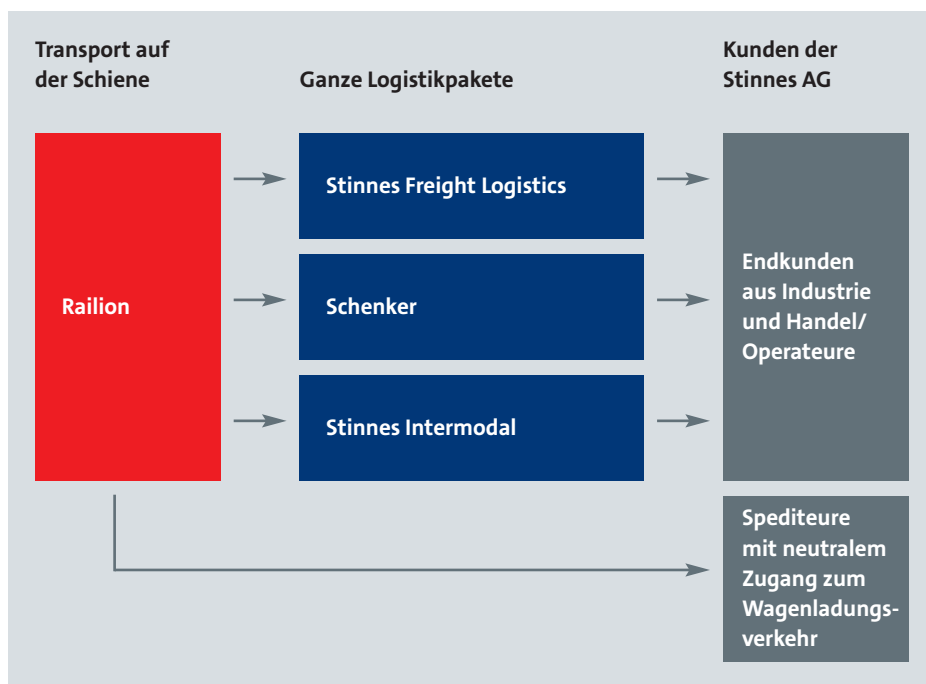
Jede zweite Tonne, die über die Marktbereiche von Freight Logistics gefahren wird, stammt aus dem Marktbereich Montan. Die besondere Herausforderung liegt hier in der hohen qualitativen Anforderung, die die Montanindustrie an den Transport ihrer Rohstoffe und Produkte an die Logistik stellt. Dazu zählen Stahl, Schrott, Erze, Stein- und Braunkohle sowie Zuschlagstoffe. Um materialgerechte Transporte zu gewährleisten, ist der Marktbereich in mehrere Sparten aufgeteilt. Zur Optimierung der Qualität entwickeln sich die einzelnen Bereiche ständig weiter – zum Beispiel durch marktgerechtere

Ladefristenvereinbarungen, die eine effiziente Versorgung der Kunden ermöglichen. Dabei kommt modernes Equipment zum Einsatz, das den Anforderungen der jeweiligen Branche gerecht wird. Der Marktbereich Montan wird von Otto G. Niederhofer geleitet.

Marktbereich Chemie/Mineralöl/Düngemittel

Der Marktbereich Chemie/Mineralöl/Düngemittel und die Stinnes-Tochter BTT BahnTank Transport GmbH bilden zusammen eine Fachspedition für flüssige, gasförmige und rieselfähige Güter. Mit intelligenten Systemlösungen aus einer Hand wird das Frachtgut schnell und sicher europaweit per Schiene und Lkw zu den Kunden gebracht. Im Kombinierten Verkehr und im Wagenladungsverkehr organisiert der Marktbereich – teilweise durch die Tochter BTT – auch den Vor- und Nachlauf auf der Straße, den Umschlag im Terminal und den Schienenlauf auf allen europäischen Relationen. Zu den vielfältigen

Bitte lesen Sie auf Seite 10 weiter ...



Als Carrier übernimmt Railion sämtliche Schienenverkehrsleistungen für die Stinnes-Geschäftsfelder Freight Logistics, Intermodal und Schenker sowie für Spediteure mit neutralem Zugang zum Wagenladungsverkehr.



... weiter von Seite 9:

Freight Logistics – logistischer Transportdienstleister mit Kernkompetenz Schiene

Leistungen gehört unter anderem ein europaweites Kesselwagenmanagement. Marktbereichsleiter und Geschäftsführer von BTT ist Hans-Georg Werner.

Marktbereich Agrarprodukte/Forstwirtschaft/Konsumgüter

Der Marktbereich Agrarprodukte/Forstwirtschaft/Konsumgüter ist in Europa einer der führenden Anbieter verkehrsträgerübergreifender Kontraktlogistik für schienenaffine

Güter in den Branchen Papier und Zellstoff, Holz, Agrarprodukte und Konsumgüter. Zum Angebot gehört die Entwicklung und Realisierung umfassender Logistikkonzepte und kompletter Supply-Chain-Lösungen für die Kunden. Der Marktbereich ermöglicht dem Kunden so, sich ganz auf seine jeweilige Kernkompetenz zu konzentrieren und damit seine Wertschöpfung zu optimieren. Der Marktbereich verfügt außerdem über ein eigenes bundesweites Lagernetz und arbeitet eng mit Speditionen zusammen. Marktbereichsleiter ist Dr. Dieter Bambauer.

Railion beteiligt sich mehrheitlich an privatem italienischen Eisenbahnunternehmen SFM

Die Railion Deutschland AG ist seit 8. Juni 2004 zu 95 Prozent an der italienischen Eisenbahngesellschaft Strade Ferrate del Mediterraneo (SFM) beteiligt. Railion baut damit im Alpentransit seine starke Wettbewerbsposition auf den drei wichtigsten Verkehrsachsen im Alpentransit über den Brenner, den Gotthard und über den Lötschberg-Simplon-Pass aus.

Durch die Übernahme der im April gegründeten SFM schafft sich Railion eine eigene Produktionsgesellschaft für Verkehre zu den Wirtschaftszentren in Nord-West-Italien. Die Durchführung der Transportleistungen in Eigenregie steht in Ergänzung zu den bestehenden Kooperationen mit

der italienischen Staatsbahn Trenitalia, der Ferrovie Nord Cargo und der Rail Traction Company (RTC), an der Railion Deutschland mit 30,07 Prozent beteiligt ist. „SFM ist ein weiterer wichtiger Baustein im Rahmen der Erweiterung unseres europäischen Produktionsnetzwerks. Durch die Verzahnung der Produktionsprozesse sind wir in der Lage, Qualität und Zuverlässigkeit unserer Leistungen deutlich zu steigern“, so Dr. Klaus Kremper, Vorstandsvorsitzender der Railion Deutschland AG. „Gleichzeitig möchten wir unsere bestehenden Kooperationen mit Trenitalia, Ferrovie Nord Cargo und RTC weiter ausbauen“, erläutert Dr. Kremper die zukünftigen Schritte im Italienverkehr. ■

Marktbereich Baustoffe

Der Marktbereich Baustoffe bietet maßgeschneiderte Speditions- und Logistiklösungen für die Bau- und Entsorgungsbranche. Bereits in der Planungsphase werden die Kunden in allen Fragen rund um die logistische und wirtschaftliche Gesamtdienstleistung beraten – einschließlich des Umschlags der Güter auf andere Verkehrsträger, Lagerhaltung, Vor- und Nachläufe, Werkslogistik und ähnliche ergänzende Leistungen rund um das „Kerngeschäft Schiene.“ Das Transportvolumen im In- und Ausland beläuft sich auf über 25 Millionen Tonnen pro Jahr. Die Transporte sind vielfältig: Neben der zuverlässigen Organisation von Regelverkehren ist der Marktbereich Partner in Bauprojekten. Transportiert werden Baustoffe und mineralische Rohstoffe

sowie Entsorgungsprodukte wie Hausmüll, Klärschlamm und Altglas in speziellem Wagenequipment. Geleitet wird der Markt-bereich von Karsten Sachsenröder.

Gebündelte Automobilkompetenz

Mit dem Ziel, die Automobilkompetenz zu bündeln, wurde der ehemalige Markt-bereich Automotive als eigene Gesellschaft „Schenker Automotive RailNet GmbH“ (SAR) ausgegründet und ist seit Januar einer von vier Geschäftsbereichen der neu aufgestellten Schenker Automobillogistik. SAR bietet schienenbezogene Logistiklösungen mit dem Schwerpunkt Zuliefer- und Zwischenwerksverkehre für Automobilhersteller. Wilfried Kramer und Dietmar Walter sind die neuen Geschäftsführer der Gesellschaft.

Stinnes-Beteiligungen runden das breit gefächerte Angebot ab

Die branchennahen Leistungen der vier Markt-bereiche werden durch das breit gefächerte Angebot folgender von Freight Logistics geführter Beteiligungen abgerundet: Die **BTT BahnTank Transport GmbH** ist eine Fachspedition für flüssige, gasförmige und rieselfähige Güter.

TRANSA Spedition GmbH ist ein Spezialist im nationalen und internationalen Ladungsverkehr auf Straße und Schiene sowie für die Bereiche der Inhouse-Logistik und den damit verbundenen Dienstleistungen.

NCS Nuclear Cargo + Service GmbH ist im Stinnes-Konzern einerseits zuständig für die weltweite Kernkraftwerks-Logistik, angefangen vom unbestrahlten Uran aus Kanada und Australien bis hin zu hochradioaktivem Material aus Reaktoren in Europa, Asien und Amerika, andererseits für den Schwerlastverkehr auf Schiene, Straße, Schiff mit Spezial-equipment bis 400 Tonnen.

Die **Hangartner AG** gehört zu den führenden europäischen Unternehmen im Kombinierten Verkehr und ist spezialisiert auf alpenquerende Schienentransporte auf den Relationen Skandinavien, Finnland, Deutschland und Schweiz nach Italien und vice versa.

Der neueste Erwerb von Stinnes ist die Fachspedition **Nieten Fracht-Logistik GmbH & Co. KG** (siehe dazu Artikel unten), die mit dem Schwerpunkt Schiene am europäischen Holzmarkt tätig ist. ■

Impressum

Herausgegeben von:

Stinnes AG
Freight Logistics

Verantwortlich für den Inhalt:

Dr. Jörg Hilker, Leiter Marketing Rail
Annette Struth

Redaktion:

Stinnes AG
Freight Logistics
Marketing Rail
Katja Haaken
Rheinstraße 2
55116 Mainz
Telefon: 06131 15-60137
Fax: 06131 15-60852
E-Mail: katja.haaken@stinnes.de
Internet: www.stinnes.de

Redaktionelle und technische Umsetzung:

Trimedia Communications
Deutschland GmbH
Hanauer Landstraße 175 – 179
60314 Frankfurt am Main

Stinnes erwirbt Spedition Nieten

Am 18. Juni hat Stinnes die Nieten Fracht-Logistik GmbH & Co. KG aus Freilassing rückwirkend zum 1. Januar 2004 zu 100 Prozent übernommen. Stinnes wird damit zu einem der führenden Holzlogistiker in Europa. Neben dem bisherigen Geschäftsführer von Nieten, Klaus Lastovka, stellt Stinnes mit Manfred Eberhardt als Sprecher und Friedrich Limbach zwei weitere Geschäftsführer.

Das Branchen-Know-how von Nieten, die seit 80 Jahren erfolgreich als Fach-

spedition mit Schwerpunkt Schiene am Holzmarkt tätig ist, und dem Stinnes-Geschäftsfeld Freight Logistics soll durch den neu geschaffenen Branchenvertrieb „Holzlogistik“ unter dem Dach von Nieten gebündelt werden. Mit einer deutlich erweiterten Leistungspalette, unterstützt durch innovative IT-Lösungen, ist die Nieten Fracht-Logistik optimal aufgestellt, um die hohen Qualitätsanforderungen der europäischen Kunden zu erfüllen und die Attraktivität der Schiene in diesem hart umkämpften Marktsegment zu steigern. ■

