



Foto: kimmar - Fotolia.com

VOM ONLINEHÄNDLER ZUM ENDKUNDEN

Möchten Sie's als Geschenk?

Ein Parfumflakon oder eine Designeruhr im edlen Geschenkkarton und mit einer Schleife drum herum – auf diesen Luxus müssen Online-Käufer nicht verzichten.

Aufgaben, die sonst am Ladentresen erledigt werden, übernimmt für Onlinehändler die Rieck Projekt Kontrakt Logistik (RPKL). „Das B2C-Geschäft ist für uns als Logistiker ein wichtiges Tätigkeitsfeld“, sagt Patrick von Oy, Geschäftsleitung Rieck. „Wir beobachten, dass der Online-Versandhandel sämtliche Leistungen rund um die Logistik auslagert.“

GLOSSYBOX – die individuelle Kosmetik

Ein Beispiel für den Online-Kauf von Kosmetikprodukten ist das Geschäftsmodell GLOSSYBOX: Interessierte Kundinnen und Kunden füllen einmalig ihr persönliches Beautyprofil aus, vom Hauttyp bis zur Haarstruktur. Dann abonnieren sie die GLOSSYBOX – einmal im Monat erhalten sie eine Auswahl hochwertiger Markenprodukte, speziell für sie zusammengestellt, bequem nach Hause geliefert. „In der Woche vor jeder neuen Aussendung schwirrt das Lager von RPKL in Berlin wie ein Bienenstock“, sagt Patrick von Oy. In einer Woche packen die Mitarbeiter zehntausende Boxen, für den Inhalt gibt es bis zu 20 Varianten mit jeweils fünf bis sechs Artikeln. Rieck sorgt dafür, dass alle Boxen zur gleichen Zeit auf den Weg gehen. „So erreicht die GLOSSYBOX alle Abonnenten in Deutschland am selben Tag – alles andere wäre fatal, kein Käufer möchte länger auf seine Box war-

ten als die Freundin oder der Nachbar“, sagt Patrick von Oy.

Die Lagerverwaltung behält auch bei der Vielzahl der Produkte den Überblick darüber, wie viele Artikel in welcher Anzahl zur Verfügung stehen. Von Hand konfektionieren die Mitarbeiter jede einzelne Box: Sie schlagen die Produkte in Seidenpapier ein, bestücken die Kartons und gleichen den Inhalt mit einer Musterbox ab. Sitzt am Ende auch die Schleife perfekt, versieht Rieck die Box mit einer Produktkarte – als Übersicht für den Empfänger –, beklebt sie mit dem Adresslabel und übergibt sie an DHL. International holt Rieck Sea Air Cargo für den Kunden Produkte aus China; die Rieck-Systemspedition verteilt die Paletten dann an die GLOSSYBOX-Standorte in Europa.

MONOQI – Designartikel aus aller Welt

Nicht nur Kosmetik macht das Leben schöner. Markendesigner entwerfen Fahrräder, Tapeten und viele andere Produkte, die zum urbanen Lifestyle dazugehören. MONOQI, ein Shoppingclub für Designartikel, bietet seinen Mitgliedern diese Waren online zum attraktiven Preis. Das Angebot wechselt alle 24 Stunden, bis zu sieben Tage sind die Produkte dann erhältlich. Um bei 15–20 parallelen Aktionen den Überblick über

Mengen und Artikel zu garantieren, arbeitet RPKL bei diesem Kundenprojekt mit einem entsprechend angepassten Warenwirtschaftssystem.

„Eine weitere Herausforderung ist die richtige Verpackung“, erklärt Patrick von Oy. „Wir arbeiten dafür mit Spezialisten zusammen, die mit uns in kürzester Zeit Verpackungen entwickeln und anfertigen.“ Denn manche empfindlichen Objekte brauchen besonderen Schutz. Gleichzeitig muss die Verpackung auch ästhetisch ansprechend gestaltet sein.

Das System dahinter

Große Mengen, schnell wechselnde Sortimente und viele Empfänger hat die Rieck-Lagersoftware im Griff. Beispiel MONOQI: Die Rieck-Mitarbeiter verbuchen alle angelieferten Artikel und melden den Wareneingang. MONOQI sendet die Bestelldaten an Rieck, die Logistiker stellen die Artikel zusammen, verpacken sie, drucken Rechnungen sowie Versandlabel und schicken die Päckchen zum Endkunden. Entschließen sich diese dann doch zur Rückgabe, prüft Rieck die Retouren und nimmt die Waren physisch und virtuell zurück ins Lager. „Das sind spannende Aufgaben“, sagt Patrick von Oy. „Der Onlinehandel darf gern weiter boomen.“



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie halten heute eine doppelt frische Rieck aktuell in der Hand: mit neuen Themen und in neuem Layout. Denn ähnlich wie die Mode ändert sich auch der Stil von Printprodukten. Dabei wollen wir nicht jedem Modetrend folgen – neu ist nicht immer besser. Wir prüfen zunächst sorgfältig, bevor wir dann gründlich modernisieren. Denn wenn es gute Gründe gibt, Bewährtes noch besser zu machen, dann tun wir das.

Zum Beispiel den boomenden Online-Handel unterstützen: Für die jungen Unternehmen GLOSSYBOX und MONOQI lagern und verpacken wir exquisite Produkte individuell und in großen Mengen. Der Online-Handel ist in den vergangenen drei Jahren um durchschnittlich 18 Prozent gewachsen, ähnlich wird es in Zukunft weitergehen.

Bei allen spannenden Entwicklungen und rasanten Fortschritten brauchen wir jedoch manchmal Zeit, um innezuhalten. Denn eine schmerzliche Nachricht gibt es leider auch: Am 1. August ist unser Firmenchef Ulrich Rieck verstorben. Wir sind sehr traurig über den Verlust und dankbar für das, was er geschaffen und uns hinterlassen hat.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und einen guten Jahresendspurt!

Herzlichst,
Ihr Patrick von Oy

HOMTRANS nach IFS zertifiziert

Im Januar 2012 hat HOMTRANS, ein Unternehmen der Rieck-Gruppe, den Logistikneubau in Kavelstorf bei Rosstock bezogen – und schon im Juni erhielt der Standort das IFS-Zertifikat: Der International Featured Standard Logistics (IFS) regelt den sicheren Umgang mit Lebensmitteln und lebensmittel-

nahen Produkten in der Logistik. Zwar entsprachen die Abläufe bei HOMTRANS auch zuvor den hohen Auflagen. „Doch jetzt haben wir’s schwarz auf weiß und können den Bereich Lebensmittellogistik weiter ausbauen“, erklärt Andreas Engelke, Vertriebsleiter bei HOMTRANS.

REL: Weiterbildung live

Über 7.500 Tonnen Restmüll lieferte die Rieck Entsorgungs-Logistik (REL) im vergangenen Jahr an die Müllverbrennungsanlage der Stadt Köln. Nun besuchten die ersten REL-Mitarbeiter die hochmoderne Anlage im Rahmen einer Weiterbildung. Live erlebten sie, wie hier gleichzeitig Müll entsorgt und Ener-

gie gewonnen wird. In Kürze werden sich zwei weitere Besuchergruppen von REL auf den Weg zur Anlage machen. „Die intensive Auseinandersetzung mit dem Berufsfeld motiviert“, sagt REL-Geschäftsführer Stefan Rieck. „Und motivierte Mitarbeiter sichern den Erfolg unseres Unternehmens.“



Zum Tode von Ulrich Rieck

Am 1. August ist Ulrich Rieck, einer der langjährigen Firmenchefs der Rieck Logistik-Gruppe, nach schwerer Krankheit gestorben. Er wurde nur 64 Jahre alt. Mit Ulrich Rieck verliert nicht nur die Rieck Logistik-Gruppe, sondern auch die deutsche Spediteurswelt eine prägende Persönlichkeit.

Das Familienunternehmen Rieck voranzubringen war seine Lebensaufgabe, die ihm große Freude bereitete. Vorausschauend hat er sich aus dem operativen Geschäft schon in den letzten zwei Jahren nach und nach zurückgezogen. Er nutzte diese Zeit, um der nachfolgenden Generation seine Unternehmensphilosophie und sein Wissen weiterzugeben. Hartmut

Rieck, Stefan Rieck und Philipp Strenge werden als geschäftsführende Gesellschafter die Fäden weiter fest in der Hand halten und das Unternehmen auch in Zukunft mit der eingespielten Führungsmannschaft leiten.

Ulrich Rieck hinterlässt dennoch eine große Lücke: Seine Familie, Mitarbeiter, Weggefährten, Freunde und alle, die ihn kannten, werden ihn vermissen. Mit seiner Tatkraft und Kompetenz, seiner Geradlinigkeit und seinem Können hat Ulrich Rieck das Unternehmen von 1976 bis 2012 geleitet. Sein Wirken ist allen Verantwortlichen Ansporn und Verpflichtung, die Entwicklung der Rieck Logistik-Gruppe in seinem Sinne fortzuführen.





Foto: iStockphoto.com / clearandtransparent

Wachstumsmarkt Persischer Golf

Das Exportgeschäft mit Öl beflügelt die Wirtschaft in den Golfstaaten. Die Kaufkraft steigt und schafft attraktive Märkte – auch für deutsche Produzenten und Logistiker.

Aus Deutschland bringt Rieck viele Güter auf die Arabische Halbinsel, vor allem Eisen- und Stahlerzeugnisse, Komponenten für den Maschinen- und Anlagenbau, Medizintechnik und Krankenhausausstattungen sowie Teile für Lokomotive (Schiene) und Automotive. Die Verteilung übernimmt die Kanoo-Group. Das Partnerunternehmen von Rieck hat seinen Hauptsitz in Dammam (Saudi-Arabien).

Deutsche Geschäftsleute müssen am Persischen Golf umdenken: Wer zum Auftakt gleich die Powerpoint-Präsentation zückt, hat meist verloren. „Im Gespräch bei gesüßtem Tee und Datteln steht der Mensch im Vordergrund. Versteht man sich, kann der geschäftliche Teil beginnen“, sagt Frank Rottmann-Simon, Head of Business Development bei Rieck Sea Air Cargo in Hamburg. Der Kontakt zur Kanoo-Group entstand durch die ge-

meinsame Mitgliedschaft im weltweiten Transportnetz TANDEM.

Vor zwei Jahren fand das erste Gespräch zur gemeinsamen Strategie in Dubai statt, seitdem intensiviert sich die Zusammenarbeit stetig. Die Kanoo-Group hat eine ähnliche Geschichte wie Rieck: Es ist ein traditionsreiches, von 1890 bis heute inhabergeführtes Familienunternehmen und in der Logistik breit aufgestellt. Rieck-Kunden mit Geschäftspartnern auf der Arabischen Halbinsel profitieren außerdem von der Zolllizenz der Kanoo-Group, die Import und Export deutlich beschleunigt.

www.kanoogroup.com

Ausbildung bei Rieck: Zwölf Jobs in drei Jahren

Kopieren, Ablage machen und das war's fürs Erste? Nicht bei Rieck: Hier durchlaufen angehende Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung eine straff organisierte Ausbildung und übernehmen früh Verantwortung. „Bei uns in Berlin wechseln die Azubis alle drei Monate den Aufgabenbereich“, erklärt Klaus Fischer, seit 1993 Ausbildungsleiter bei Rieck. „Im Laufe der drei Ausbildungsjahre erhalten sie Einblicke in alle zwölf Fachabteilungen.“ Vom internationalen Wareneingang oder der Luftfracht über Lagerlogistik und Disposition bis hin zu Buchhaltung, Vertrieb und Versicherungswesen – am Ende wissen sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer, welche Tätigkeit zu wem

am besten passt. Das Ziel ist, möglichst viele Auszubildende zu übernehmen. „Wir haben viele langjährige Mitarbeiter, die schon ihre Ausbildung bei Rieck gemacht haben, zum Teil sogar miteinander“, sagt



Mit Spaß dabei: Auszubildende bei Rieck.

Klaus Fischer. „Das stärkt den Zusammenhalt und verbessert die Leistung. So sind alle zufrieden – Kunden, Mitarbeiter und Geschäftsleitung.“ Seit 1982 haben allein am Rieck-Hauptsitz in Berlin 170 junge Menschen eine Ausbildung begonnen, 15 davon in den letzten drei Jahren. Von den Absolventen hat Rieck bisher weit über 100 Mitarbeiter übernommen.

Um den eigenen Nachwuchs künftig noch besser zu qualifizieren, baut der Logistiker sein Ausbildungsangebot im kommenden Jahr aus: Ab dem Wintersemester 2013/2014 bietet Rieck zusammen mit der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR Berlin) das duale Studium an.



Sieben für Berlin-Brandenburg (v.l.n.r.): Petra Prang, Andreas Baade, Anke Schmalz-Warstat, Raymond Schmidt, Manuel Thom, Frank Wessoly und Ramona Moritz.

/// Was machen eigentlich die Ruheständler Wolfgang Dietze und Manfred Adam?

Wolfgang Dietze, ehemaliger Leiter vom Vertriebsteam Berlin, sammelt an der Senioren-Uni der Charité und auf Reisen neue Erfahrungen. Manfred Adam kümmert sich als Vorsitzender eines Berliner Fußballvereins darum, dass das Runde im Eckigen landet. Wir danken beiden sehr für ihren Einsatz bei Rieck und wünschen ihnen schöne Zeiten!

Vierzehn offene Ohren

Sieben Mitarbeiter zählt das Berliner Vertriebsteam von Rieck. Das sind 14 offene Ohren für Kundenwünsche und sieben Köpfe, die Lösungen finden.

Wo andere Logistiker sich vielleicht die Haare raufen, reiben sich die Vertriebsmitarbeiter von Rieck die Hände: Je schwieriger die Aufgabe erscheint, desto spannender ist sie für Vertriebsleiter Andreas Baade und sein Team. Jeder Mitarbeiter hat eine eigene Geschichte, die sie oder ihn zur Logistik geführt hat. Gemeinsam sind allen die Freude am Kundenkontakt und der Spaß an den täglichen Herausforderungen.

Mehr Berufung als Beruf

Andreas Baade büffelte fürs Abitur, als er sein Berufsziel fand. Denn nach dem Lernen jobbte er in Logistikhallen. „Eine willkommene Abwechslung zu dem trockenen Stoff. Was alles hinter den Warenströmen auf der Straße steckt, fand ich schon damals beeindruckend“, sagt der 35-jährige Speditionskaufmann. Teamkollege Raymond Schmidt hat es einfach im Blut, schon Vater und Onkel waren Spediteure. Seine Außendienstkollegin Petra Prang fand durch eine Umschulung zur Fachwirtin zu Rieck. „Im Vertrieb wird es nie langweilig, jeder Tag bringt etwas Neues – so habe ich mir meinen Beruf vorgestellt.“

Fast jeden Morgen setzen sich die Außendienstmitarbeiter ans Steuer und fahren

zu ihren Kunden in Berlin-Brandenburg. „Wann immer es möglich ist, sprechen wir persönlich mit unseren Auftraggebern. So erfahren wir am schnellsten, ob alles nach Wunsch läuft“, sagt Andreas Baade.

Kennen und lieben gelernt

Zwei Kollegen im Innendienst haben ihre Passion für die Logistik während der Arbeit bei Rieck entdeckt. „Als Kauffrau für Groß- und Außenhandel suchte ich eine neue Aufgabe. Dass die Logistik mich gleich so packen könnte, hätte ich nicht gedacht“, sagt Ramona Moritz, die seit Januar zum Vertriebsteam gehört.

Speditionskaufmann Manuel Thom ist erst 27 Jahre alt, aber schon sechs Jahre bei Rieck. „Während der Ausbildung merkte ich, dass der Beruf für mich passt. Richtig begeistert hat mich dann die Arbeit bei Rieck – das ist einfach eine tolle Mannschaft.“ Dritter im Bunde ist seit dem 2. Juli 2012 Frank Wessoly, mit 47 Jahren ein gestandener Speditionskaufmann, der für Manfred Adam nachgerückt ist. Gemeinsam bearbeitet das Team Anfragen, bereitet Präsentationen vor und erweitert den Kundenstamm.

Das Herz des Vertriebs schlägt im Sekretariat: Hier hält Anke Schmalz-Warstat alle Fäden in der Hand. Ebenso wie Andreas Baade ist sie schon seit 2001 für Rieck im Einsatz. In ihr Ressort fallen Büro- und Werbematerial, die Organisation von Kundenaktionen und Mailings, statistische Auswertungen oder auch nur die tägliche Korrespondenz. Ramona Moritz steht ihr bei allen Aufgaben tatkräftig zur Seite.

Immer besser für die Kunden

Besser zu werden, das bedeutet vor allem, sich ständig fortzubilden. Neben den Schulungen des Logistiknetzes IDS bietet Rieck auch eigene Seminare an, beispielsweise zu neuen IT-Tools oder aktuellen Standards in der Logistik. Viel lernen die Mitarbeiter auch voneinander. „Einmal im Jahr gibt es ein zentrales Vertriebsmeeting aller Rieck-Standorte. Die Kollegen persönlich zu sehen und mit ihnen zu sprechen, ist immer ein Gewinn – insbesondere für unsere Kunden, die von dieser gesammelten Erfahrung profitieren. Natürlich sind wir über Telefon, Mail oder durch gemeinsame Termine auch sonst in gutem Kontakt“, sagt Andreas Baade. Sein Berliner Team trifft sich jeden Freitag. „Dieses feste wöchentliche Meeting ist für den Zusammenhalt sehr wertvoll – hier ist der Ort, um Rat einzuholen und Erfolge zu teilen.“

/// Impressum

Herausgeber
Rieck Holding GmbH & Co. KG
Osdorfer Ring 5–11
14979 Großbeeren (GVZ Berlin-Süd)
Tel.: 033701 339–0
Fax: 033701 339–841

Verantwortlich i. S. d. P.
Patrick von Oy, Rieck Holding

Redaktion
STROOMER PR | Concept GmbH
Martina Nehls, Tobias Salein, Stefanie Schmidt
Rellinger Str. 64a
20257 Hamburg
Tel.: 040 853133–0
Fax: 040 853133–22
E-Mail: mail@stroomer-pr.de

Internet: www.riECK-logistik.de