



Liebe Leserin,
lieber Leser,

herzlich willkommen zur neuen Ausgabe der On Road. Diese Ausgabe ist eine wertvolle Ausgabe. Denn in fast allen Artikeln geht es um Werte. Sei es um eine nachhaltige Form des Wirtschaftens, wertige Produkte oder die Wertschätzung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Im Freundeskreis werde ich immer wieder gefragt, warum ich so viel auf unsere Unternehmenswerte und die eigenständige Philosophie unserer Spedition achte. Das ist doch lediglich der „Überbau“. Im Prinzip muss doch nur Leistung und Preis stimmen. Das ist sicherlich richtig, sogar das mit dem Überbau. Ich bin jedoch überzeugt, dass Unternehmen, die diesen „Überbau“ für sich nicht definieren und erst recht nicht leben, langfristig keinen Erfolg haben werden. Weil Produkte, Leistungen und Preis dann nicht ertragreich sein können, da man in der Regel nach dem Prinzip billig, billiger, am billigsten operiert.

Bei uns als Spedition leben wir alle – von der Reinemachefrau über den Fahrer und den Disponenten bis hin zur Geschäftsleitung – eine gemeinsame Philosophie: Wir bieten unseren Kunden Lösungen für ihre Logistikaufgaben. Nachhaltig und mit dem Anspruch gute Lösungen weiter zu verbessern. Dafür stehen wir alle ein.

Ihr

Axel Peiffer

Wachstum durch vertrauensvolle Partnerschaft



Als Familienunternehmen verfolgt die Spedition Peiffer eine Strategie des nachhaltigen Wachstums. Wichtig sind dabei neben einer klaren Positionierung tragfähige Partnerschaften sowohl mit Lieferanten als auch mit den Kunden. Die sind über Jahrzehnte hinweg möglich, wenn die Philosophie und die Werte der Partner übereinstimmen. Das lehrt die Erfahrung aus fast sechs Jahrzehnten, in denen die Spedition damit erfolgreich ist.

Zum Beispiel in der Zusammenarbeit mit dem Aufliegerhersteller Krone. In dem Familienunternehmen lebt inzwischen die vierte Generation die gleichen Werte wie die Spedition Peiffer. Kunden und Mitarbeiter werden geschätzt, die Umwelt geachtet und Tradition gewinnbringend mit Innovation in Verbindung gebracht. Dabei ist wichtig, dass alle Partner gewinnen.

Bei einem Besuch in Werlte konnten sich Axel Peiffer, Karl-Heinz Jochum und die drei Werkstattmitarbeiter Thomas Nejedle, Roland Degler und Slawa

Deitche von der geliebten Praxis dieser Werte bei Krone überzeugen.

Gleiche Werte und gleiche Positionierungen finden sich auch auf der Seite der Kunden. Viele der Kunden von Peiffer sind Familienunternehmen, die nachhaltig agieren. Bestes Beispiel ist hier sicherlich die Hörmann Gruppe, die trotz eines Umsatzes von mehr als 1 Milliarde Euro und mehr als 6.000 Mitarbeitern sich weiterhin als klassisches Familienunternehmen an Unternehmerwerten orientiert.

Zusammenarbeit mit Vertrauen

„Unternehmen die nach gleichen Werten und entsprechend der gleichen Philosophie auf dem Markt agieren, arbeiten in der Regel reibungslos zusammen“, ist sich Axel Peiffer sicher. „Wer als Familienunternehmen in Generationen – und nicht in Quartalsberichten denkt – kann langfristige und erfolgreiche Partnerschaften entwickeln und festigen. Ich bin froh, dass wir dies als Spedition in den letzten Jahrzehnten aufbauen konnten.“

MSL GmbH setzt auf Logistik-Know-how von Peiffer

Was haben die Forschungseinrichtung CERN, das Neue Schloss in Berlin, die Altmarkgalerie in Dresden und die Zentraleinheit des Centerparks am Bostalsee mit Brückenbauprojekten in Nigeria gemeinsam? Ganz einfach: In allen Gebäuden sind Schalungssysteme und Lufttechnik des nordsaarländischen Familienunternehmens MSL Mathieu Schalungssysteme und Lufttechnische Komponenten GmbH im Einsatz.

Nach 12 Jahren als verantwortlicher Betriebs- und Werksleiter hat Ingo Mathieu als Mehrheitsgesellschafter gemeinsam

mit drei weiteren Mitarbeitern im Jahr 2000 im Rahmen eines Management Buy outs das Unternehmen gekauft und seither kontinuierlich weiterentwickelt. Neben der höchsten Qualität der Produkte setzt er dabei auf möglichst individuelle Lösungen. Er hat das Sortiment deutlich erweitert und er schwört auf erstklassigen Service. Angebote gehen zum Beispiel spätestens vier Stunden nach Anfrage an den Kunden, die Ware wird in der Regel innerhalb Europas innerhalb von fünf Arbeitstagen nach Auftragsingang ausgeliefert.

„Die Spedition Peiffer ist seit über 20 Jahren Partner unseres Unternehmens“, so Ingo Mathieu. „Durch die Direktfahrten von unserem Werk in Sötern zu unseren Kunden können wir gemeinsam mit Peiffer die kurzen Lieferzeiten realisieren, die uns unter anderem von unseren Wettbewerbern abheben.“



„Gerade bei Schalungssystemen erwarten die Kunden von uns neben der technischen einwandfreien und leistungsfähigen Lösung eine minutiöse Termintreue“, erklärt Ingo Mathieu. „Denn wenn auf einer Großbaustelle die Schalungssysteme verbaut werden, ist der Beton bereits geordert. Jede Verzögerung in der Auslieferung unsererseits hat damit erhebliche Auswirkungen auf den Bauverlauf.“

Das definiert neben der Ladungssicherheit damit auch die zentrale Anforderung der MSL an einen Speditions- und Logistikpartner. Denn das Gewicht spielt selbst bei großen Rohren von bis zu 8 Metern Länge und 2 Metern Durchmesser keine große Rolle, da zuerst einmal Volumen transportiert wird. Entscheidend ist die punktgenaue und termin-treue Anlieferung.

Dabei ist die Spedition Peiffer auch dann der bevorzugte Partner von MSL, wenn es in weiter entfernte Teile der Erde geht. Die Schalungssysteme für einen Brückenbau in Nigeria wurden von der Spedition Peiffer bis nach Bremerhaven zur Einschiffung transportiert – natürlich just in time.

MSL Mathieu Schalungssysteme und Lufttechnische Komponenten GmbH

2000: gegründet von vier Gesellschaftern
2015: Geschäftsführender Gesellschafter Ingo Mathieu mit 85 %,
Gesellschafter Andreas Liesmann mit 15 %
Ges. Betriebsgröße 47000 m²
Produktionsfläche 5400 m²
Mitarbeiter: 25



Moderne Aluminium-Haustüren mit höchster Wärmedämmung

Hörmann Eckelhausen vertraut auf Peiffer – von Produktion bis Auslieferung

Eine industrielle Fertigung mit der Losgröße 1. So kurz und knapp lässt sich die Produktion von Haus- und Brandschutztüren der Hörmann-Gruppe am Standort in Eckelhausen beschreiben. Alle Türen sind Einzelstücke und werden auf Maß produziert. Der Manufakturcharakter verbindet sich dabei mit einer hohen Automatisierung. On Road sprach mit Werkleiter Jürgen Oberdiek.

On Road: Sie setzen am Standort Eckelhausen – wie die anderen Hörmann-Werke auch – auf einen hohen Grad an Automatisierung. Wie gelingt Ihnen das in der Einzelstückfertigung?

Jürgen Oberdiek: Die Lösung liegt in einer extrem feinen Prozessplanung und -steuerung. Bereits mit Eingang der Bestellung durch unseren Kunden können wir damit einen Liefertag fest zusagen. Dafür müssen alle Prozessschritte bis ins kleinste erfasst, überwacht und ständig angepasst werden. Das beginnt bei der Pulverbeschichtung, geht über die (fast) zu 100 % automatisierte Herstellung des Rahmens und des Türblattes bis hin zur Nachbearbeitung und natürlich dem Versand an den Kunden.

On Road: Uns ist aufgefallen, dass Sie die Türen ohne Schutzfolie produzieren. Führt das nicht zu einer Fülle an Reklamationen durch Beschädigungen? Schließlich setzen Sie auf Qualität.

Oberdiek: Und genau weil wir auf Qualität setzen, verzichten wir bei den

Haustüren auf die Schutzfolie. Das sensibilisiert alle Beteiligten, achtsam mit unseren Produkten umzugehen. Vom Mitarbeiter an der Produktionsanlage über die Verpackung bis hin zum Fahrer der Spedition Peiffer und den Handwerker, der die Tür später beim Endkunden einbaut.

Voraussetzung ist, dass sie sowohl gute Mitarbeiter, qualitätsorientierte Partner als auch die entsprechenden Prozesse haben. Dieser Dreiklang hat dazu geführt, dass die Zahl der Reklamationen erheblich zurückging, nachdem wir die Schutzfolie und die Verpackung im Versand abgeschafft haben. Zum Schutz der Türen während des Transportes reicht ein einfaches Holzgestell.

On Road: Sie sichern Ihren Kunden eine kurze Lieferzeit bei gleichzeitiger Einzelstückfertigung zu. Wie schaffen Sie das?

Oberdiek: In dem wir die Spedition Peiffer von Beginn an in den Prozess integrieren. Rund 20 Jahre war Bernd Prinz als Mitarbeiter der Spedition Peiffer bei uns im Haus angesiedelt, nachdem er aktuell in Ruhestand gegangen ist, hat Benjamin Zimmer diese Aufgabe übernommen.

Die Spedition Peiffer ist komplett in den Produktionsprozess integriert und plant mit Eingang des Auftrages bei uns im Haus bereits den Versand. Nur so können wir die kurzen Lieferzeiten für unsere Kunden sichern und auf eventuelle Verzögerungen in der Produktion flexibel



reagieren. Denn neben der anspruchsvollen Tourenplanung und Terminplanung im Objektgeschäft muss ja auch das Volumen der bestellten Türen berücksichtigt werden.

Dank der Belieferung mit Mitnahmestaplern sorgt Peiffer für eine pünktliche, schadenfreie Auslieferung der hochwertigen Elemente beim Kunden.

Eine zweite Mitarbeiterin von Peiffer übernimmt zudem die Avisierung der Lieferung an unsere Kunden. Damit ist Peiffer die zentrale Schnittstelle für uns. Im Prinzip könnte man fast von einem „speditionellen Werksverkehr“ sprechen.

On Road: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Oberdiek.



Hörmann Eckelhausen

- führender Hersteller von Feuerschutzelementen und Haustüren
- rund 420 Mitarbeiter
- Märkte Deutschland, Europa, Übersee
- Direktbelieferung der Kunden mit Mitnahmestapler
- Objektgeschäft europaweit



Ausgezeichnete Fahrer



Fahrsicherheitsschulungen und spritsparendes Fahren im Mittelpunkt.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Neben dem guten Image der Fahrer bei den Kunden, konnte die Spedition in den letzten Jahren auch beim Spritverbrauch Erfolge erzielen. Ein Plus für die Kunden und die Umwelt, da Schwankungen im Dieselpreis nicht mehr in dem Maße Auswirkungen auf die Logistikkosten haben und die Umwelt deutlich weniger belastet wird.

Die Mitarbeiter sind das Aushängeschild des Unternehmens. Die Spedition Peiffer investiert daher kontinuierlich in ihre Mitarbeiter – zum Beispiel durch die regelmäßige Schulung und Qualifizierung der Fahrer. Neben Trainings im Bereich Kundenorientierung stehen dabei

Im Rahmen der Fahrerschulung haben Axel Peiffer und Karl-Heinz Jochum in diesem Jahr Alexander Sonnengrün als besten Fahrer ausgezeichnet. Er erreichte in der internen Wertung 99 von 100 möglichen Punkten.



Peiffer unterstützt MTB Veranstaltung

Zwei Tage lang stellten der MSC Mithras mit der Radsportgruppe Grüne Hölle Freisen die Umgebung von Freisen ganz ins Zeichen des Mountainbikesports. Ob Schnupper- und Anfängerrennen, Wertungslauf zum MTB Cup Saar Pfalz 2015 oder Tourenfahrten über bis zu 66 Kilometer – die eindrucksvolle Landschaft rund um Freisen bot anspruchsvolle Parcours und eine unvergessliche Kulisse.

Für beste Unterhaltung sorgten zwischen den einzelnen Rennen die beiden DJs und Moderatoren Carlo Schumacher und Tobias Alles auf einem Aufleger der Spedition Peiffer. Den hatte die Spedition den Organisatoren zur Verfügung gestellt, um während der Rennen die Zuschauer im Wald bestens über die Lautsprecheranlage zu informieren – und anschließend der Musik zu lauschen.

Ausbildung jetzt!



Ausbildung ist ein Gewinn. Ein Gewinn für die jungen Menschen, die ihren Weg ins Berufsleben starten und für die Unternehmen, die frische Ideen erhalten und die zukünftigen Fachkräfte ausbilden.

Seit jeher ist die Spedition Peiffer in der Ausbildung aktiv. So bildet das Unternehmen an den Standorten in Freisen, Saarbrücken und Brandis aktuell 13 Berufskraftfahrer, 7 Kaufleute für Spedition & Logistikdienstleistung und eine Fachkraft für Lagerlogistik aus. Darunter auch Christopher Nagy, der als rumänischer Staatsbürger aufgrund seiner Kenntnis von vier Sprachen bereits in der Ausbildung eine wichtige Bereicherung des Teams darstellt.

Herausgeber:

Adolf Peiffer GmbH, Bahnhofstraße 72, 66629 Freisen

Tel.: 06855 9970 - 0, Fax: 06855 9970 - 70
E-Mail: info@peiffer-spedition.de
www.peiffer-spedition.de

