

INHALT

DEUTSCHLAND
FEIERT NEUE
MITGLIEDER

Seite 5



VEGNI EXPRESS
IN ITALIEN FEIERT
120 JÄHRIGES
JUBILÄUM

Seite 9



IBERIEN HEISST
NEUE NETZWERK-
VERTRIEBSMANAGERIN
WILLKOMMEN

Seite 12



KIDDS TRANSPORT
SETZT SICH GEGEN
DIE KONKURENZ
DURCH

Seite 13



hub

FRÜHJAHR 2024



NEUIGKEITEN AUS DEM GESAMTEN PALLETWAYS-NETZWERK



30



Seit drei Jahrzehnten im Dienst

Dieses Jahr ist für Palletways etwas ganz Besonderes, denn wir feiern mit Stolz unser 30-jähriges Bestehen. In 1994 haben wir das britische Netzwerk gegründet und heute ist die Marke Palletways in fünf europäischen Netzwerken vertreten. Das zeugt von unserer gemeinsamen Hingabe, Anpassungsfähigkeit und unserem Einsatz für Exzellenz.

Erfahren Sie mehr über unsere Errungenschaften der letzten drei Jahrzehnte auf Seite 4.

EINE BOTSCHAFT VON LUIS



Seit der Gründung von Palletways im Vereinigten Königreich im Jahr 1994 hat Palletways eine bemerkenswerte 30-jährigen Reise hinter sich und es ist mir eine Ehre, diesen Meilenstein mit jedem von Ihnen zu teilen. Als CEO erfüllt es mich mit Stolz, Zeuge des Wachstums und der Erfolge unseres Netzwerks zu sein, die durch das Engagement und die Zusammenarbeit unserer geschätzten Mitglieder ermöglicht wurden.

Wir feiern in dieser Ausgabe nicht nur unseren gemeinsamen Erfolg, sondern auch die individuellen Erfolge, die für die Stärke unseres Netzwerks sorgen, einschließlich der aktiven Träger, die maßgeblich an der Weiterentwicklung unseres Netzwerks mitgewirkt haben. Weitere Informationen dazu finden Sie unter „Mitglieder kennenlernen“ auf Seite 3.

Deutschland begrüßt zwei neue Mitglieder und fügt unserem Netzwerk frisches Fachwissen und neue Sichtweisen hinzu. Außerdem erfahren wir von der Einführung interner Marketing Unterstützung in Ungarn, die den Mitgliedern dabei helfen sollen, neue Geschäfte voranzutreiben. Dieses Jahr konzentrieren sich alle unsere Netzwerke auf kommerzielle Unterstützung. Um allen unseren Mitgliedern zu helfen, kommerzielle Möglichkeiten zu finden und optimal auszuschöpfen, haben wir unsere Teams verstärkt und weiterentwickelt. Für Informationen über den Ihnen zur Verfügung stehenden Support wenden Sie sich bitte an Ihr lokales Team.

Wir feiern in Iberien das Jubiläum des Süd-HUB in Jaén, beglückwünschen das Team dafür, dass es eine Lean and Green-Auszeichnung erhalten hat, und begrüßen einen neuen kaufmännischen Leiter des Netzwerks. Massimiliano Peres gibt Einblicke in die Aussichten für den Rest des Jahres 2024, während Italien seinen Blick auf die Zukunft gerichtet hat. Darüber hinaus feiern wir das bemerkenswerte 120. Jubiläum von Vegni.

Berser, der in den Benelux-Ländern führend ist, verstärkt die Anstrengungen, Nachhaltigkeitspraktiken zu verbessern, und zeigt unsere gemeinsame Verpflichtung zum Schutz der Umwelt. Im Vereinigten Königreich feiern wir Kidds Transport für den Erhalt des prestigeträchtigen UK Bathroom Store-Vertrags.

Es ist mir eine Ehre, mit einem Team zu arbeiten, das sich in seiner Unterstützung und seinem Einsatz für unsere gemeinsame Vision einig ist. Gemeinsam haben wir Herausforderungen gemeistert, Chancen genutzt und wiederholt unsere Leidenschaft für Exzellenz und Nachhaltigkeit zum Ausdruck gebracht. Ich hoffe, dass Ihnen diese Ausgabe gefallen wird, die das Leben und die Innovationskraft unseres Netzwerks demonstriert.

Luis Zubialde
Chief Executive Officer
Palletways Group Limited

Innovation im Bereich der Nachhaltigkeit



Innovation ist nicht ausschließlich auf die Technologie beschränkt; sie zeigt sich auf unterschiedliche Weise. Das britische Mitglied Mitchells of Mansfield, das auf seinem Weg zur Dekarbonisierung einen bedeutenden Schritt gemacht hat, repräsentiert einen kritischen Bereich, in dem innovatives Denken unverzichtbar ist: Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Das Team von Mitchells of Mansfield hat eine bahnbrechende Initiative ins Leben gerufen: eine kundenorientierte CO2-Kooperative. Durch diese Initiative können Unternehmen, die mit dem Depot zusammenarbeiten, nun proaktiv die mit ihren Sendungen verbundenen Emissionen durch einen geringen Beitrag kompensieren. Mithilfe eines hochentwickelten Tools, das die Reisedistanz jeder Sendung berechnet, wird diese Gebühr dann an klimafreundliche Projekte auf der ganzen Welt weitergeleitet, die im Einklang mit den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung stehen.

Das Ergebnis spricht Bände. Mitchells' Initiative war ein großer Erfolg, der dazu führte, dass auch andere Mitglieder des Netzwerks ihr Interesse an der Durchführung vergleichbarer Programme zum Ausdruck brachten. Die Transformationskraft von Innovationen im Bereich Nachhaltigkeit wird durch diesen Welleneffekt betont. Vielen Dank an Mitchells für seine führende Rolle!



LERNEN SIE DAS MITGLIED KENNEN

In dieser Ausgabe von „The Hub“ sprechen wir mit Paul Adams, Geschäftsführer von Active Carriers, einem Mitglied des Palletways-Netzwerks in Großbritannien seit 1994.



Was ist die Hintergrundgeschichte von Active Carriers?

„Mein Bruder Mark und ich gründeten Active Carriers im Jahr 1990. Anfangs konzentrierten wir uns auf den allgemeinen Güterverkehr und Paketzustellungen, bevor wir uns auf Lagerdienste ausweiteten. Die Entscheidung, Palletways beizutreten, fiel nach einem Treffen mit den Gründern von Palletways, die mich von dem Potenzial von Palettennetzwerken als Zukunft der Logistik überzeugten. Trotz Marks anfänglicher Skepsis gegenüber Paletten im Vergleich zu Paketen erwies sich unsere Entscheidung, Palletways beizutreten, als erfolgreich. Am ersten Tag transportierten wir vier Paletten und holten eine Palette zur Zustellung ab, aber die Nachfrage wuchs schnell und die Kunden begrüßten unseren neuen Service. Heute gedeihen wir als Teil des britischen Netzwerks. Palletways ist seit 30 Jahren Teil meines Lebens, und ich hoffe, es ist auch in den nächsten 30 Jahren Teil meines Lebens - dann wäre ich 90 Jahre alt, aber man weiß nie!“

Was unterscheidet Active Carriers von der Konkurrenz?

„Ich glaube, es liegt an unserem unerschütterlichen Engagement für Serviceexzellenz und unserem langjährigen Ruf für Zuverlässigkeit. Wir positionieren uns als One-Stop-Shop für die Transportbedürfnisse unserer Kunden und bieten Lösungen, die Bequemlichkeit und Effizienz gewährleisten. Unsere Marke profitiert auch von einer starken Präsenz in ihrer Region, hauptsächlich aufgrund unserer Partnerschaft mit Palletways. Diese Zusammenarbeit verbessert nicht nur unsere Fähigkeiten, sondern erweitert auch unseren Einfluss, um Kunden ein vertrauenswürdiges und umfangreiches Netzwerk für ihre Logistikbedürfnisse zu bieten.“

Wie bleiben Sie und Ihr Team motiviert?

„Mein Team nennt mich liebevoll ‚Mr. Motivator‘, und ich starte jeden Morgen mit einem Aufruf, der einen positiven Ton

für den Tag setzt. Meine Vision reicht über die Gegenwart hinaus, ich möchte sehen, dass das Unternehmen für kommende Generationen gedeiht, idealerweise durch die Familie weitergegeben. Wir haben das Glück, mehrere langjährige Mitarbeiter zu haben, die Active Carriers mehr als 15 Jahre lang gewidmet haben. Wir fördern ein Gefühl der Kameradschaft durch Teamausflüge und erobern oft das örtliche indische Restaurant für unvergessliche Abende. Diese Mischung aus persönlicher Verbindung, gemeinsamer Vision und Wertschätzung für unser Team gewährleistet, dass Motivation ein Eckpfeiler unserer Unternehmenskultur bleibt.“

Was sind die größten Herausforderungen im Logistiksektor?

„Kosten wie Versicherungen, Löhne, Fahrzeugwartung und Energieverbrauch steigen weiter, was den Druck auf die Gewinnmargen erhöht. Hinzu kommt der anhaltende Trend, dass Kunden die niedrigsten Preise suchen - dies fördert ein wettbewerbsintensives Umfeld, in dem Unternehmen möglicherweise Preise auf Kosten der Rentabilität unterbieten. Diese skrupellose Mentalität birgt eine erhebliche Bedrohung und unterstreicht die Bedeutung, faire Tarife festzulegen und sich nicht der Versuchung hinzugeben, Aufträge mit minimalen Margen anzunehmen. Der Betrieb von schweren Nutzfahrzeugen ist auch mit erheblichen Kosten verbunden, was eine sorgfältige Finanzplanung erfordert, um eine nachhaltige Rentabilität und Widerstandsfähigkeit gegen unvorhergesehene Probleme zu gewährleisten. Die Bewältigung dieser Herausforderungen erfordert einen strategischen Ansatz, der auf soliden Geschäftspraktiken und einer klugen finanziellen Verwaltung basiert.“

Was gefällt Ihnen am besten an der Logistik?

„Ich habe seit meiner Jugend eine tiefe Leidenschaft für Lastwagen, die darin gipfelte, dass ich meinen Führerschein der

Klasse 1 im Alter von nur 21 Jahren erhielt. Ich liebe den Nervenkitzel, auf der Straße zu sein, aber das ist nicht jedermanns Sache. Als die Söhne von Mark unserem Unternehmen beitraten, betonte ich die anspruchsvolle Natur des Jobs mit seinen frühen Morgenstunden und späten Nächten. Man muss wirklich eine Karriere in der Logistik lieben, denn sie kann Ihr Leben dominieren. Obwohl die Führung eines Transportunternehmens zweifellos hart ist, sind die Belohnungen, die damit einhergehen, ungemein befriedigend.“

Was hält die Zukunft für Active Carriers bereit?

„Wir stehen vor einer Zukunft des Wachstums und der Expansion. Als Reaktion auf steigende Volumina haben wir bereits proaktiv Schritte unternommen, indem wir das Gebäude gegenüber unseren aktuellen Räumlichkeiten erworben haben. Aber unsere Vision reicht weiter: ich sehe uns, wie wir uns an einen größeren Standort mit ausreichend Land verlagern, um unsere sich entwickelnden Bedürfnisse zu erfüllen. Die Philosophie unseres Unternehmens besteht darin, ständigen Fortschritt zu erzielen. Wir weigern uns, stillzustehen, sondern streben danach, voranzukommen, um sicherzustellen, dass das Unternehmen nicht nur überlebt, sondern in den kommenden Jahren gedeiht.“

MEMBER FACT FILE

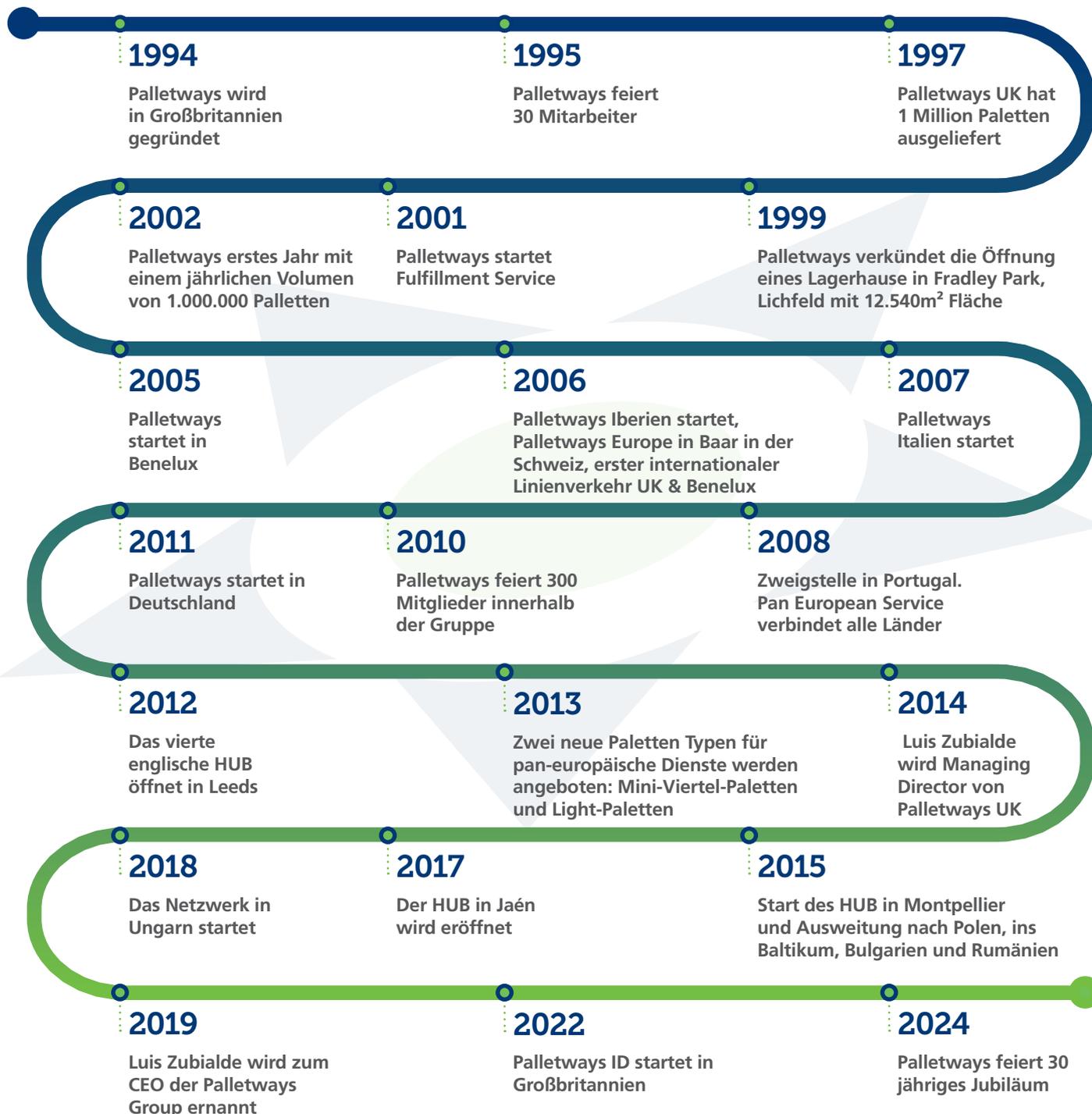
Standort: Tipton,
West Midlands

Flotte: 35

Liefergebiete: B,DY,WV

Anzahl der Mitarbeiter: 55

Hier sehen wir wie Palletways, seit der Gründung 1994 in Großbritannien, in Europa gewachsen ist



Zwei neue Mitglieder für das Netzwerk in Deutschland

Palletways Germany hat zwei Mitglieder, um das Netzwerk zu stärken.



Das Team hat Martin Biegerl Transporte wieder im Netzwerk begrüßt

Nach vier Jahren Pause begrüßte Palletways Deutschland einen seiner früheren Mitglieder zurück im Netzwerk. Das Team von Martin Biegerl Transporte war von 2013 bis 2018 Teil des Netzwerks, jedoch trennten sich die beiden aufgrund von Marktherausforderungen vorübergehend.

Aufgrund der Nachfrage ihrer Kunden nach palettierten Frachtdiensten erkannte Martin Biegerl Transporte die Notwendigkeit, sich mit einem zuverlässigen Netzwerk zu vereinen, um seine Betriebsabläufe zu erneuern. Aufgrund der langjährig positiven Wahrnehmung von Palletways und seiner Netzwerkunterstützung, der Vertrautheit mit den Betriebsabläufen, Abrechnungsverfahren, Tarifen und fortschrittlichen IT-Systemen des Unternehmens, erwies sich die Entscheidung, zu Palletways zurückzukehren, als die klare und logische Wahl. Folglich traf Martin Biegerl Transporte die strategische Entscheidung, wieder bei Palletways einzusteigen, wobei das Team die Region Weiden in der Oberpfalz übernahm.

Thomas Maurer, Regionaler General Manager für Palletways Deutschland, dazu: „Aufgrund ihrer Erfahrung in der Region Schönsee/Cham in Bayern sowie vieler Jahre allgemeiner Fracht-Erfahrung wird Martin Biegerl Transporte Palletways Deutschland stärken. Neben der Bereitstellung eines zuverlässigen Services für ihre Kunden wird das Team uns Unternehmen in der Region vorstellen und ein höheres Volumen in das Netzwerk einbringen.“

Werner Transport und Logistik sah sich mit Herausforderungen konfrontiert, größere Sendungspakete als 2 m zu handhaben, da solche Dimensionen besondere Anforderungen an Handhabung und Transport stellen. Die Notwendigkeit, Sendungspakete größer als 2 m von ihren bestehenden Kunden zu handhaben und ihr eigenes Portfolio

zu erweitern, um nationale Stückgüter einzuschließen, brachte Werner Transport und Logistik und Palletways Germany zusammen.

Thomas Maurer fügt hinzu: „Angesichts zahlreicher Herausforderungen im Frachttransportsektor wie Personalmangel und steigende Kosten hat das Team von Werner Transport ihre Prozesse für die Abwicklung von Teilladungen und den allgemeinen Stückgutbetrieb umfassend überprüft. Diese Bewertung führte sie zu einer entscheidenden Frage: ‚Wie können wir unsere Prozesse verbessern, um den sich entwickelnden Bedürfnissen des allgemeinen Frachtmarktes gerecht zu werden?‘. Diese strategische Partnerschaft wird Werner Transport helfen, ihre Dienstleistungen national auszuweiten und sich mit einem Netzwerk zu vereinen, das für seine Effizienz und Zuverlässigkeit bekannt ist, was sie in die Lage versetzt, die sich ändernden Anforderungen der Frachttransportbranche selbstbewusst und effektiv zu bewältigen.“



Neuzugang Werner Transport wird das Netzwerk stärken

3NRG steigert Effizienz mit Palletways Deutschland

Seit über zehn Jahren ist 3NRG ein herausragendes Beispiel in der Branche. Dabei hat das Unternehmen sich als zuverlässiger Partner von Palletways Deutschland etabliert.

3NRG hat sich seit der Gründung im Jahr 2013 darauf konzentriert, die Beschaffung und Logistik von standardisierten Verbrauchsmaterialien zu optimieren. Das Unternehmen zielt darauf ab, herkömmliche Geschäftsabläufe durch die Einbindung verschiedener Technologien zu digitalisieren und letztendlich die Verteilung seiner Produkte zu verbessern. Diese Verpflichtung unterstreicht den proaktiven Ansatz von 3NRG, Innovationen zu nutzen, um Betriebsabläufe zu optimieren und die Effizienz bei der Beschaffung und Lieferung von Verbrauchsgütern zu steigern.

Sein kontinuierlich wachsendes Sortiment umfasst eine breite Palette von Waren, von Baumaterialien bis hin zu festen Brennstoffen, die auf Paletten bezogen werden können. 3NRG ist 2022 eine Partnerschaft mit Palletways Deutschland eingegangen, um über 20 verschiedene Produkte anzubieten. Von seinem Online-Shop - www.paligo.com - bis hin zu Verkäufen über Plattformen wie eBay und Amazon Marketplace profitieren Kunden von einer umfassenden Auswahl, einschließlich Blumenerden, Holzhackschnitzeln und festen Brennstoffpellets.



3NRG hat 2022 eine Partnerschaft mit Palletways Deutschland geschlossen



“

„Palletways hat 3NRG geholfen, mit Problemen umzugehen, indem es Lösungen und Dienstleistungen wie die räumliche Verfügbarkeit externer Lager an zentralen Standorten sowie große Schwergutkonsignationen zur Verfügung stellte, die für den ad-hoc-Versand im Frachtnetzwerk zur Verfügung standen. Es war ein vorrangiges Anliegen von 3NRG, eine konstante Qualität in ihren Produkten und den bestmöglichen Service für ihre Kunden zu bieten. Unsere Zusammenarbeit repräsentiert eine erfolgreiche Partnerschaft, die hochwertige Produkte effizient und nachhaltig bundesweit an Kunden liefert.“

”

Aufgrund seiner Kooperation mit Palletways Deutschland hat 3NRG die Möglichkeit, Sendungen im Außenlager am Palletways-Hub in Knüllwald zu lagern. Kunden-Selbstlieferungen, Abholungen in der erweiterten Region und Eingangslieferungen durch Hele Transport, ein Palletways-Mitglied mit Sitz in Dresden, werden dadurch vereinfacht. Diese Kooperation führt zu einer Verbesserung der Betriebsabläufe und bringt Vorteile durch Co-Ladevolumen sowie eine effiziente Logistik.

3NRG hat als Kunde von Palletways viele Vorzüge. Dazu gehören insbesondere Dienstleistungen für schwere Fracht, eine großzügige Außenlagerfläche an zentraler Stelle für Flexibilität und bundesweite Verteilung, schnelle Auftragsabwicklung und herausragender Kundenservice, minimale Schadensraten für empfindliche Güter durch seitliche Be- und Entladung.

Julian Oing, Netzwerkdirektor für Palletways Deutschland: „Palletways hat 3NRG geholfen, mit Problemen umzugehen, indem es Lösungen und Dienstleistungen wie die räumliche Verfügbarkeit externer Lager an zentralen Standorten sowie große Schwergutkonsignationen zur Verfügung stellte, die für den ad-hoc-Versand im Frachtnetzwerk zur Verfügung standen. Es war ein vorrangiges Anliegen von 3NRG, eine konstante Qualität in ihren Produkten und den bestmöglichen Service für ihre Kunden zu bieten. Unsere Zusammenarbeit repräsentiert eine erfolgreiche Partnerschaft, die hochwertige Produkte effizient und nachhaltig bundesweit an Kunden liefert.“

Ungarns verlangt es nach erstklassiger kommerzielle Unterstützung



Bruno Dojcsák

Zu Beginn dieses Jahres führte die Palletways Group ein neues umfassendes Paket ein, um die kommerziellen Bemühungen ihrer Netzwerkmitglieder zu stärken, das die bisherige Marketingstrategie übertrifft. Unter Betonung der Bedeutung maßgeschneiderter regionaler Strategien, die die wirtschaftlichen und kulturellen Feinheiten einzelner Länder berücksichtigen, hat die Palletways Group eine Reihe von Dienstleistungen entwickelt, um den Bedürfnissen der Mitglieder gerecht zu werden.

Internes Marketing

Eine Änderung der Strategie hat im ungarischen Netzwerk stattgefunden, wo das Marketing früher an eine Agentur ausgelagert wurde. Diese Praxis wurde jedoch seitdem überarbeitet. Der neue Ansatz des Netzwerks bringt nicht nur Marketingprozesse ins eigene Haus, sondern es wurde auch ein dedizierter Mitarbeiter eingestellt, der den Mitgliedern des Netzwerks zur Verfügung steht. Der neue Marketing Manager des Netzwerks, Bruno Dojcsák, bringt mehr als fünf Jahre Branchenerfahrung in die Rolle ein, darunter auch den Start seiner eigenen E-Commerce-Website. Neben der Verwaltung des Marketings und der PR des Netzwerks wird er dafür verantwortlich sein, den 13 Mitgliedern des Netzwerks wertvolle Unterstützung durch Beratung, digitale Marketingkampagnen auf Plattformen wie Google und Facebook sowie Design- und Inhaltentwicklung zu bieten.

Lokales Telemarketing

Eine weitere bedeutende Initiative, die 2024 eingeführt wurde, ist das Telemarketing, das von den Praktiken des UK-Netzwerks inspiriert, aber an lokale Märkte angepasst wurde.

Das Hauptziel besteht darin, den Verkaufsprozess für die Mitgliedschaft zu beschleunigen und Anrufe in Leads umzuwandeln. Das Telemarketing wird von Bea Hrazdira geleitet, die fast drei

Jahrzehnte Erfahrung im Inlands- und internationalen Frachtmanagement vorweisen kann.

Beas Hintergrund sorgt dafür, dass sie eine wirksame Kaltakquise durchführt und wichtige Informationen über mögliche Partner sammelt, die eine fundierte Entscheidungsfindung ermöglichen können.

Das positive Feedback, das das Team in Ungarn bereits von den Mitgliedern erhalten hat, unterstreicht das Potenzial dieses Telemarketing-Ansatzes mit Möglichkeiten zur Erweiterung der Kundenbasis und zur Verbesserung des Serviceangebots.



Bea Hrazdira

Palletways Italiens Vision für Exzellenz im Jahr 2024



Massimiliano Peres

In dieser Ausgabe enthüllt Massimiliano Peres, CEO von Palletways Italien, wie er die Aussichten für das Netzwerk im Jahr 2024 mit großer Vorfreude erwartet - ein Jahr, das seiner Meinung nach von einem unerschütterlichen Engagement geprägt sein wird, um erstklassige Dienstleistungen zu liefern, Nachhaltigkeit zu fördern und Spitzen-Technologie zu nutzen.

Peres reflektiert die Triumphe der letzten 12 Monate inmitten globaler Herausforderungen und bleibt dabei entschlossen optimistisch für den Weg, der vor ihm liegt.

Er kommentiert: „Trotz der Komplexität, die durch das weltweit anspruchsvolle wirtschaftliche und

soziale Umfeld geprägt ist, hat das italienische Netzwerk durchgehalten - wir haben Volumina beibehalten und Budgetziele erreicht. Insbesondere markierte der Start unseres neuen Hubs in Sala Bolognese einen bedeutenden

Meilenstein, der das soziale und operative Gefüge unseres Netzwerks verbesserte und technologische und nachhaltige Fortschritte vorantrieb.“

Der Beginn des Jahres 2024 setzt eine Welle von Spannung und Erwartung für Palletways Italien in Gang. Während das Unternehmen weiterhin seinen Kurs zum Erfolg verfolgt, sind Peres und sein Team dem Engagement für Exzellenz, Nachhaltigkeit und technologischen Fortschritt verpflichtet.

Massimiliano Peres: „In unserem zukunftsorientierten Ansatz bleibt Palletways Italien unerschütterlich, beflügelt durch die Erwartung, dass es auf der globalen Bühne wieder normal wird.“

Trotz der aktuellen Phase der Unsicherheit sind wir für Wachstum gerüstet und bleiben unserem Engagement für beispiellose Dienstleistungen sowie Investitionen in Nachhaltigkeit und innovative Technologien treu.

Wir werden im Jahr 2024 eine Reihe aufregender neuer Entwicklungen einführen, darunter die Einführung von Palletways ID. Wir sind bereit, Herausforderungen anzunehmen und Chancen auf unserem Weg zu anhaltendem Erfolg zu ergreifen.“

“

Trotz der aktuellen Phase der Unsicherheit sind wir für Wachstum gerüstet und bleiben unserem Engagement für beispiellose Dienstleistungen sowie Investitionen in Nachhaltigkeit und innovative Technologien treu.

”

Italienisches Unternehmen feiert sein 120-jähriges Jubiläum

“
Unsere Präsenz in Florenz, einer für uns äußerst wichtigen Region, wurde durch die Kooperation mit Dal 1904 Vegni Express im Jahr 2021 gestärkt.
 ”

Die Stärke der Mitgliedsunternehmen von Palletways liegt in gemeinsamen Werten und ein vereintes Engagement für exzellenten Service. Diese Beziehungen fördern das Wachstum beider Parteien und verkörpern eine wahre Win-Win-Dynamik.

Dal 1904 Vegni Express in der Region Florenz, das in diesem Jahr sein 120-jähriges Jubiläum feiert, zählt zu den bedeutenden Unternehmen im italienischen Netzwerk.

Gegründet im Jahr 1904 als „Florence-Viareggio“ von Luigi Vegni in der Nähe des Piazza della Signoria in Florenz, hat sich Dal 1904 Vegni Express, wie es heute bekannt ist, ständig im Einklang mit den Marktanforderungen weiterentwickelt. Es hat sich von der Eisenbahn zu Express-Personenverkehrsdiensten weiterentwickelt, um sich auf die Lieferung von hochwertiger Mode, Wertgegenständen und mechanischen Gütern zu spezialisieren.

Das Unternehmen bleibt trotz seiner Entwicklung in seiner Familientradition verankert, die sich über vier Generationen erstreckt. Der Urenkel des Gründers Massimiliano Vegni ist derzeit CEO.



Vegni Express feiert sein 120-jähriges Jubiläum

Heute betreibt Dal 1904 Vegni Express seinen Betrieb von einem modernen 2.000 m² großen Hauptsitz in Sesto Fiorentino aus, der 15 Ladebuchten bietet. Es hat ein weiteres Depot in Campi Bisenzio mit einer Flotte von 25 Fahrzeugen. Seit dem Beitritt zu Palletways Italien hat das Unternehmen seinen Einfluss in Florenz und der Toskana ausgeweitet und verarbeitet jedes Jahr mehr als 20.000 Paletten für das Netzwerk.

Massimiliano Peres, CEO von Palletways Italien: „Unsere Präsenz in Florenz, einer für uns äußerst wichtigen Region, wurde durch die Kooperation mit Dal 1904 Vegni Express im Jahr 2021 gestärkt. Wie alle unsere Mitglieder sind auch wir Vegni Express verpflichtet, und unser gemeinsames Ziel ist es, Service-Exzellenz durch hochwertige, technologiegetriebene Lösungen zu bieten. Wir freuen uns auf eine langfristige erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Familie Vegni.“



Berser in Benelux arbeitet daran, emissionsfreie Zonen zu beliefern

Berser Network Logistics, Teil des Benelux-Netzwerks, hat proaktive Maßnahmen ergriffen, um sich auf die Einführung von emissionsfreien Zonen vorzubereiten.

Von seinem CITYHUB in Rotterdam aus bedient Berser Network Logistics sowohl den inländischen als auch den internationalen Markt. Das Unternehmen hat sich als zuverlässiger und exzellenter „letzter Meile“ - Spezialist für eine Reihe wichtiger Kunden wie DISTRIXL erwiesen.

Berser setzt sich jetzt für eine wesentliche Veränderung ein, in Anerkennung der anstehenden emissionsfreien Zonen. Gegenwärtig verfügt das Unternehmen über eine Fahrzeugflotte von 25 Dieselfahrzeugen. Das Unternehmen bereitet sich darauf vor, sich an die sich regulatorische Anforderung anzupassen, die bestimmte Städte in Südholland bis 2030 vom Zugang zu Diesel-Lkw ausschließen wird.

Remko Marks, Direktor und Eigentümer, betont, wie wichtig es

ist, diese Herausforderungen mit vorausschauendem Denken und Innovation zu meistern. Marks: „Angesichts von Einschränkungen, die städtische Zentren im Randstad-Gebiet betreffen werden, zu dem Rotterdam, Den Haag, Leiden und Delft gehören, wissen wir, dass Berser in nachhaltige Technologien und Infrastrukturen investieren muss. Deswegen erkunden wir aktiv Alternativen wie batteriebetriebene Fahrzeuge und Lösungen für Solarenergie. Die kürzliche Anschaffung eines Elektro-Lkw bestätigt unser Engagement, unseren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren und sauberere Transportmöglichkeiten zu nutzen.“

Berser bemerkt aber, dass diese Umstellung komplex ist und dass eine Kooperation zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor notwendig ist. Marks betont die entscheidende Rolle der Regierung bei der Unterstützung und Förderung von emissionsfreien Fahrzeugen. „Unser Unternehmen hat sein Engagement für Nachhaltigkeit

und Innovation bekräftigt und strebt nach einer grüneren und effizienteren Logistikbranche, indem es die Zukunft des städtischen Gütertransports begrüßt“, sagt Remko Marks. „Wir sind bereit, in der sich zukünftigen Regelung des städtischen Gütertransports voranzukommen, wobei der Fokus auf Nachhaltigkeit liegt.“



Veens Logistics und Palletways Benelux - Treiber für Logistikexzellenz

Veens Logistics hat seinen Vertrag mit Palletways Benelux erneuert. Dieser Meilenstein bekräftigt die langjährige Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen und unterstreicht ihr gemeinsames Engagement für die Förderung von Exzellenz im Logistiksektor.

Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs von Veens Logistics war die strategische Allianz mit Palletways, die es ihnen ermöglicht hat, ihren Einflussbereich zu erweitern und zuverlässige, effiziente Transportlösungen für Unternehmen in einer Vielzahl von Branchen anzubieten.

Lars Veens, Geschäftsführer bei Veens Logistics, betont: „Wir freuen uns, unsere Partnerschaft mit Palletways zu verlängern. Auf unserer 25-jährigen gemeinsamen Reise haben wir bemerkenswerte Erfolge erzielt und wir sind bestrebt, die Logistikexzellenz weiter zu steigern und sicherzustellen, dass unsere Kunden erstklassigen Service und pünktliche Lieferungen erhalten.“

Rob Manders, General Manager von Palletways Benelux, ergänzt: „Wir sind unglaublich stolz auf unsere langjährige Beziehung zu Veens Logistics. Ihr beständiger

Beitrag zu unserem Netzwerk war von unschätzbarem Wert und wir sind bestrebt, ihre Expertise und Hingabe zu nutzen, um Innovation, Effizienz und Exzellenz in der Palettenverteilung voranzutreiben.“

Mit einer beeindruckenden Flotte von 55 Sattelaufliegern, 14 Anhängern und 55 Lastwagen ist Veens Logistics in der Lage, auch den anspruchsvollsten Transportanforderungen mit Präzision und Effizienz zu begegnen.

Palletways Iberien treibt Nachhaltigkeit in der Logistik voran



Palletways Iberien wurde mit dem renommierten Lean & Green Award ausgezeichnet, um seine Leistungen bei der Reduzierung von CO₂-Emissionen um mehr als 20 % in den letzten fünf Jahren anzuerkennen.

Das Umweltengagement des Netzwerks zeigt sich anhand konkreter Maßnahmen, die in seine betrieblichen Strategien integriert sind. Es hat eine Reihe innovativer

Maßnahmen implementiert, um seinen CO₂-Fußabdruck zu reduzieren, wie energieeffiziente LED-Beleuchtung und eigene nachhaltige Stromerzeugung, um seine Hubs ausschließlich auf erneuerbare Energiequellen umzustellen. Dies hat zu einer Reduzierung des Stromverbrauchs um 65 % geführt.

Die proaktive Haltung des Netzwerks gegenüber Nachhaltigkeit geht jedoch über Infrastrukturverbesserungen hinaus. Es hat strategisch wichtige Hubs in effizientere Einrichtungen verlegt und erweitert kontinuierlich sein Netzwerk, um Transportdistanzen zu minimieren, wie durch die Eröffnung von Einrichtungen in Katalonien und Levante. Durch den Einsatz fortschrittlicher Business-Intelligence-Tools optimiert das Unternehmen die Routenplanung, um die betriebliche Effizienz zu steigern, investiert in Fahrerschulungen zur Verbesserung des Kraftstoffverbrauchs, während Innovationen bei Palettenformaten seine Hingabe zur Nachhaltigkeit weiter

unterstreichen, indem sie sich auf Designs verlagern, die die Volumennutzung gegenüber gewichtsorientierten Modellen optimieren. Die Nutzung von hochkapazitiven Euro-Modul-Fahrzeugen wie Mega- und Duo-Lkw sowie Elektrofahrzeugen zeigt die Unternehmensstrategie zur Emissionsreduzierung.

Gregorio Hernando, Geschäftsführer von Palletways Iberien, betont: „Dieser Preis von AECOC (Asociación Española de Fabricantes y Distribuidores) dient als Bestätigung und Inspiration, die uns auf unserem Weg zu einer grüneren Zukunft in der Logistik vorantreiben wird, zum Wohl kommender Generationen. Er repräsentiert unseren Status als Vorbild für Umweltverantwortung in der Logistikbranche, und mit einem klaren Fahrplan für die nächsten fünf Jahre bleibt unser Netzwerk beharrlich in seinem Streben, die CO₂-Emissionen bis 2027 um weitere 20 % zu reduzieren.“

Regionaler Hub-Jubiläum

Palletways Iberien feiert dieses Jahr seinen siebten Jahrestag in Bailén. Das Netzwerk zielt darauf ab, seine Einrichtungen in der Provinz Jaén zu verbessern und ein Ziel von 230.000 Paletten zu erreichen – das sind 30.000 mehr als im Jahr 2023.

Diese Einrichtung war die dritte dieser Art, die in Spanien und Portugal eröffnet wurde, nach dem zentralen Hub in Alcalá de Henares und einem weiteren in Zaragoza. Während sich die neuen Regionalhubs von Palletways Iberien in Barcelona und Alicante etablieren, hat der Süd-Hub seit seiner Eröffnung großen Erfolg und wächst weiterhin in beeindruckendem Tempo. Ursprünglich wurde Jaén ausgewählt, um die hohe Nachfrage auf der südlichen Iberischen Halbinsel aufgrund des erheblichen Volumens und der Wachstumsraten in

der Region zu decken, die Andalusien, Badajoz und Murcia umfasst. Es erweiterte seine Reichweite um die Provinzen Albacete, Ciudad Real, Cuenca und Alicante, nachdem es 2021 auf ein Grundstück mit einer Fläche von 18.000 m² in Bailén verlegt worden war. Die Hubverbindungen sind hervorragend, der Betrieb erfüllt die hohen Erfordernisse von Palletways und verfügt über nachhaltige Komponenten. Dazu zählen Solarpaneele, LED-Beleuchtung und Platz für Hochleistungsfahrzeuge. Diese sollen das Wachstum der Anlage und das Volumen des Netzwerks steigern. Im vergangenen Jahr waren es bereits über 200.000 Paletten, was einem Anstieg von 20 % gegenüber 2022 entspricht.

Der Wachstum und Erfolg des Hubs spiegeln sich auch in den Vorteilen wieder, die es Jaén verschafft hat.

Die Arbeitskräfte des Netzwerks haben sich in den letzten sieben Jahren vervierfacht und tragen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region bei. Darüber hinaus hat es seine Kundendienstleistungen verbessert, indem es die Abholungszeiten verlängert und die Abdeckung erweitert hat, während neue Serviceangebote die Effizienz des Dienstleisters erhöhten. José Francisco Hernández, Betriebsdirektor für Palletways Iberien: „Die Investition in den Süd-Hub war eine kluge kommerzielle Entscheidung. Seine Geschichte ist nicht nur eine Geschichte der Rentabilität, sondern auch der Innovation, Widerstandsfähigkeit und Voraussicht. Diese Erfolgsgeschichte bietet ein Modell für neue Regionalhubs und Erweiterungen in andere Gebiete in Zukunft.“

Moldtrans feiert die Eröffnung neuer Einrichtungen in Portugal

Moldtrans hat seine Partnerschaft mit dem Iberien-Netzwerk durch die Eröffnung hochmoderner Einrichtungen in Portugal gestärkt. Mit diesem Schritt unterstreicht das Unternehmen sein Engagement für die Verbesserung seiner Inlands- und internationalen Dienstleistungen in Zentralportugal und festigt damit seine Rolle als Eckpfeiler im Logistiknetzwerk der Region.

Modernste Infrastruktur

Ein wichtiger Meilenstein für Moldtrans stellt die Verlegung in ein modernes und nachhaltiges Lager im Industrieherzen von Barrô, Águeda dar. Die neue Anlage des Unternehmens ist mit einer Fläche von über 1.000 m² und modernster Infrastruktur ausgestattet und zielt auf ein schnelleres Wachstum und eine höhere Betriebseffizienz ab.

Agile Betriebsabläufe

José Neto, Direktor der Moldtrans-Gruppe, betont die strategische Bedeutung dieser neuen Einrichtungen: „Unsere verstärkte Zusammenarbeit mit Palletways Iberien, die sich in unserer Investition in unsere Einrichtung in Águeda widerspiegelt, wird es uns ermöglichen, eine umfassende Abdeckung auf der Iberischen Halbinsel anzubieten, wo wir darauf vorbereitet sind, agile und effiziente Betriebsabläufe zu gewährleisten.“

Gemeinsame Vision vorantreiben

„Moldtrans hat einen entscheidenden Beitrag zur Bereitstellung außergewöhnlicher Dienstleistungen auf dem portugiesischen Markt geleistet“, sagt der Geschäftsführer von Palletways Iberien, Gregorio Hernando. „Ihr Einsatz für Kundenzufriedenheit

und betriebliche Exzellenz wird durch dieses neue Lager demonstriert. Dies wird unsere gemeinsame Vision für Innovation, Effizienz und Nachhaltigkeit vorantreiben.“



Iberien investiert in die Optimierung des Wachstums und der Leistung der Mitglieder

Zur Optimierung des Wachstums und der Leistung der Mitglieder wurde Carmen Casals zum Netzwerk-Vertriebsmanagerin Iberien ernannt, um eine umfassende Unterstützung, Schulungen und Ressourcen bereitzustellen.

Die Bildung der Abteilung für Netzwerk-Vertriebsunterstützung markiert einen strategischen Einsatz von Palletways Iberien, um die kommerziellen Fähigkeiten seiner Netzwerkmitglieder zu stärken. Im Rahmen ihrer Aufgabe wird Carmen diese Initiative anführen und eng mit dem Entwicklungsdirektor, Ángel Gausinet, zusammenarbeiten. Nach mehr als fünf Jahren Einsatz innerhalb der Palletways-Organisation, darunter die Position als Regionalmanagerin für Nordwestspanien und Nordportugal, hat Carmen die Position mit reichhaltiger Erfahrung angenommen.

Carmen Casals: „Die Leitung eines Teams, das sich der Bereitstellung von Service-Exzellenz und dem kommerziellen Erfolg unserer Netzwerkmitglieder verschrieben hat, ist ein Privileg. Es ist unglaublich bereichernd, mit leidenschaftlichen Personen

zusammenzuarbeiten, die sich dazu verpflichten, unsere Qualitätsstandards aufrechtzuerhalten, während sie gleichzeitig Wachstum und Wohlstand in unserem Netzwerk fördern. Zusammen streben wir danach, Erwartungen zu übertreffen, starke Beziehungen aufzubauen und sicherzustellen, dass unser Netzwerk in einer wettbewerbsintensiven Marktlandschaft weiter gedeiht. Ich fühle mich geehrt, Teil dieser Reise zu sein und zum anhaltenden Erfolg unseres Teams und unserer Partner beizutragen.“



Carmen Casals

Gregorio Hernando, Generaldirektor von Palletways Iberien, vertraut in die Führungsfähigkeiten von Casals und fügt hinzu: „Carmens tiefgreifendes Branchenwissen und ihre strategische Klugheit werden zweifellos unser Serviceangebot im gesamten Netzwerk verbessern. Ihr direktes Engagement mit Depots wird eine entscheidende Rolle dabei spielen, die Geschäftsvolumina zu verstärken und unseren anhaltenden Erfolg sicherzustellen, was unsere Position als angesehenen Branchenführer in der Logistikindustrie festigt.“

Carmens Karriere im Transport- und Logistiksektor zeichnet sich durch ihre nachgewiesene Kompetenz in Führung, Management und Koordination in verschiedenen operativen Bereichen aus. Besonders hervorzuheben sind ihre zentralen Positionen als Vertriebsdirektorin, Logistikleiterin und Leiterin des Direktfrachtdienstes Coruña, was ihre vielseitige Expertise und umfassende Kenntnis der Branchendynamik widerspiegelt.

Iberien setzt sich mit AMEB-Unterstützung für soziale Zwecke ein

Im Einklang mit seinem anhaltenden Engagement für Corporate Social Responsibility hat Palletways Iberien eine Partnerschaft mit dem Madrider Spina Bifida Verein (AMEB) geschmiedet und unterstützt damit die jüngste jährliche Kalenderinitiative der Wohltätigkeitsorganisation.



AMEB unterstützt Menschen, die von Spina Bifida betroffen sind

Im Laufe des Jahres leistet die Initiative Hilfe für von Spina Bifida betroffene Kinder und deren Familien, indem sie Hilfe von der Kindheit bis zur Erwachsenenbildung anbietet. Die Kooperation von Palletways Iberien beinhaltet die Übernahme eines Teils der Kosten für den Druck des Kalenders. Die Einnahmen aus dem Verkauf dienen der Verbesserung von Ressourcen, Hilfsmitteln und Dienstleistungen für Personen mit Spina Bifida und Behinderung.

Zusätzlich erstreckt sich das Engagement von Palletways Iberien darauf, Ressourcen für die spezialisierten Dienstleistungen, Rehabilitationsprogramme, Bildungs- und Sozialprojekte von AMEB bereitzustellen, um die Unterhaltung des Hauptquartiers des Vereins zu unterstützen.

Gregorio Hernando, Geschäftsführer von Palletways Iberien, drückt sein Engagement aus, weiterhin Wohltätigkeitsinitiativen und Programme zur sozialen Verantwortung zu unterstützen, und kommentiert: „Unser Netzwerk ist nicht nur ein Marktführer in der Distribution, sondern ist auch bekannt dafür, soziale Anliegen zu unterstützen. Kooperationen wie diese spielen eine entscheidende Rolle dabei, Organisationen wie AMEB dabei zu unterstützen, ihre Mission zu erfüllen, Menschen mit Behinderungen zu helfen und ihre Familien zu unterstützen.“ Gegründet von engagierten Eltern, unterstützt AMEB seit seiner Gründung im Jahr 1976 Menschen mit Spina Bifida und Behinderungen seit fast fünf Jahrzehnten. Ihre Dienstleistungen zielen darauf ab, die Autonomie zu verbessern, für Rechte zu kämpfen und die Integration in die Gesellschaft zu fördern.

Kidds Transport setzt sich gegen die Konkurrenz durch

Kidds Transport hat sich gegen die Konkurrenz durchgesetzt und einen Vertrag mit UK Bathroom Store abgeschlossen. Diese Kooperation wird die Lieferung von Badezimmerprodukten an britische Haushalte verbessern.

UK Bathroom Store benötigte einen Logistikkieferanten, nachdem die IT-Systeme ihres vorherigen Partners den hohen Standards und anspruchsvollen Anforderungen nicht gerecht wurden. Der Vertrag sieht vor, dass Kidds Transport täglich von UK Bathroom Store in Morecambe abholt und Produkte, darunter Badezimmermöbel, Badewannen, Duschen, Toiletten, Wasserhähne und Zubehör, an Kunden im gesamten Vereinigten Königreich liefert. Gary Forster, Geschäftsführer bei UK Bathroom Store, hob mehrere Faktoren hervor, die zur Auswahl führten: „Die Zeit war ein Faktor, aber der entscheidende Aspekt war die Fähigkeit der IT-Systeme von Kidds Transport, Kunden über den Status ihrer Lieferungen auf dem Laufenden zu halten, was mittlerweile

eine Erwartung und nicht nur ein nettes Extra ist. Unsere Entscheidung wurde von dem Enthusiasmus und der Effizienz des Teams von Kidds Transport beeinflusst, etwas, das eigentlich Standard sein sollte, aber tatsächlich in der Branche eine Seltenheit ist.“

UK Bathroom Store liefert empfindliche und hochwertige Produkte, daher ist es entscheidend, dass sie korrekt gehandhabt werden. Gary fügte hinzu: „In einer Welt, in der die Kundenerfahrung oberste Priorität hat, ist diese Partnerschaft ein Gewinn für alle Beteiligten. Wir sind zuversichtlich, dass die Expertise von Kidds Transport in der Logistik und das Engagement für Qualität das gesamte Einkaufserlebnis unserer Kunden verbessern werden, da sie uns helfen werden, einen besseren Service und zuverlässigere Lieferungen anzubieten. Wir sind gespannt auf die Möglichkeiten, die diese Zusammenarbeit unseren Kunden und unserem Unternehmen bietet, während wir nach Wachstum und Expansion streben.“

Simon Park, Geschäftsführer von Kidds Transport, fügte hinzu: „Wir freuen uns, mit UK Bathroom Store zusammenzuarbeiten, um das Liefererlebnis für ihre Kunden zu verbessern. Beide Unternehmen teilen eine unerschütterliche Hingabe an die Kundenzufriedenheit. Unser Ziel ist es, den Ruf des UK Bathroom Store zu bewahren, indem wir dafür sorgen, dass jedes Produkt zeitnah und in einwandfreiem Zustand sein Ziel erreicht.“



Kidds Transport hat einen Vertrag mit UK Bathroom Store abgeschlossen

Neue Ernennung zur Unterstützung der Mitglieder in Großbritannien

Palletways UK hat sein Angebot zur Mitgliederunterstützung mit der Ernennung von Terry Fouracre zum Regional General Manager (RGM) für den M1-Korridor erweitert.

Seine Ernennung zielt darauf ab, die operationale Effizienz zu steigern und den Mitgliedern einen verbesserten Service zu bieten, um das Wachstum im gesamten Netzwerk zu fördern. Terry, ein langjähriger Logistikspezialist, arbeitete zuvor für zwei in Milton Keynes ansässige Mitglieder im Palletways-Netzwerk. Im Jahr 2020 wechselte er zum Owned Operations-Team von Palletways und übernahm die Rolle des General Managers am neu gegründeten Depot in Milton Keynes. In den letzten drei Jahren hat er das Depot in Milton Keynes zu einem europäischen Gateway umgebaut und Waren und Dienstleistungen für mehr als 80 Kunden geliefert. Zu Beginn des Jahres übernahm er die Verantwortung für 11 Mitglieder in den Bereichen Coventry, Leicester und Doncaster. Terry erklärt: „Ich bin seit fast neun Jahren Teil des Netzwerks und freue mich, dem RGM-Team beigetreten zu sein, um die höchsten Servicestandards zu liefern, für die Palletways bekannt ist. Nachdem ich den Betrieb des Netzwerks sowohl aus der Perspektive der Mitglieder als auch der Owned Operations erlebt habe, kann ich auf meinen bestehenden Beziehungen aufbauen, um den Mitgliedern weiterhin bei der Einhaltung von Service- und Lieferzeiten zu helfen und gemeinsam mit ihnen am Wachstum ihres Unternehmens zu arbeiten.“

Warwick Trimble, Netzwerkdirektor von Palletways UK, fügt hinzu: „Die Ernennung eines so erfahrenen und sachkundigen Logistikprofis wie Terry wird unseren Mitgliedern das Vertrauen und die Unterstützung geben, die sie benötigen, um weiterhin zu wachsen und exzellenten Kundenservice und effiziente Lieferungen zu bieten. Er hat bereits Erfolge für das Palletways-Netzwerk erzielt und seine Ambitionen passen gut zu den Werten von Palletways.“



Terry Fouracre

Den Weg ebnen mit Royale Stones

Nach einer ersten Testphase hat Royale Stones, ein führender Anbieter von hochwertigen Pflaster-, Fliesen- und Badezimmerprodukten für Haus und Garten, Palletways Großbritannien damit beauftragt, seine Palettenlieferungen zu übernehmen.

Mit Ausstellungsräumen in Watford, Peterborough und Lincoln - und einem neu erweiterten Geschäft in Minworth bei Birmingham - beliefert Royale Stones Handwerker und liefert direkt an Endverbraucher. Als Familienunternehmen legt das Unternehmen Wert auf überzeugenden Kundenservice und bietet maßgeschneiderte Lösungen für jeden Geldbeutel und Stil. Eine Vielzahl von Pflasterprodukten wird angeboten, darunter indisches Sandsteinpflaster, Terrazzo, Porzellan und Granit, die ethisch aus der ganzen Welt bezogen werden. Steve Saunders, Operationsdirektor von Royale Stones, betont: „Wir freuen uns, mit Palletways UK als unserem alleinigen Logistikdienstleister zusammenzuarbeiten und eine partnerschaftliche Beziehung zur Entwicklung und Unterstützung unseres Geschäfts aufzubauen. Wir sehen Palletways als Spezialisten auf seinem Gebiet, um Lösungen für unsere logistischen Herausforderungen zu liefern und einen hochwertigen Kundenservice in unseren Verteilungszentren und Ausstellungsräumen anzubieten. Endkunden schätzen die detaillierten Informationen, die sie erhalten, und ein zwei-stündiges Lieferfenster verbessert unseren Ruf weiter.“

Palletways bewegt täglich im Durchschnitt etwa 40 Paletten an Handwerker und Verbraucher, mit der Flexibilität, dies bei Bedarf zu steigern. Damian Gilbertson, Vertriebsleiter im Bereich Firmenkunden, fügt hinzu: „Die Produkte von Royale Stones sind von hoher Qualität, daher ist es wichtig, dass die Bestellungen gut verpackt ankommen. Wir verwenden elektrische Hubwagen, um Produkte von der Ladebühne bis zum Bordstein abzuladen, und wo möglich, helfen unsere Fahrer beim Manövrieren der Paletten für die Installation. Wir nutzen auch kleinere Lastwagen für schwerer erreichbare Hauszustellorte.“



Hochwertiges Pflaster von Royale Stones für Gärten

Jubiläumsfeiern nach zehn Jahren

Ketra Logistics feiert eine erfolgreiche zehnjährige Partnerschaft mit dem örtlichen Unternehmen Neville UK PLC, das Geschirr und leichtes Catering-Equipment für die Gastronomiebranche liefert.

Ketra Logistics feiert eine erfolgreiche zehnjährige Partnerschaft mit dem örtlichen Unternehmen Neville UK PLC, das Geschirr und leichtes Catering-Equipment für die Gastronomiebranche liefert.

Starke Arbeitsbeziehung

Als familiengeführtes Unternehmen legt Nevilles großen Wert auf starke Beziehungen zu seinen Kunden und seiner Lieferkette und verlässt sich seit 2014 auf Ketra, um seine palettierten Produkte zu liefern. Ketra bietet einen Palettenabhol- und -lieferdienst und transportiert jährlich etwa 15.000 Paletten zu Nevilles Kunden im gesamten Vereinigten Königreich. Zur Feier dieses bedeutenden Jubiläums hat Ketra in einen Doppeldecker-Anhänger für tägliche Fahrten zum und vom Palletways Fradley-Hub investiert, um das Geschäft von Nevilles und die Marke GenWare weiter in ganz Großbritannien zu fördern.

Konsequent großartiger Service

Andrew Neville, Geschäftsführer von Nevilles, sagt dazu: „Es ist entscheidend, dass wir mit einem zuverlässigen Palettenvertrieb zusammenarbeiten, der mit unserer wachsenden Nachfrage mithalten kann und uns bei der Servicebereitstellung unterstützt. Unsere Beziehung zu Ketra basiert auf ihrem Verständnis für unsere Geschäftsbedürfnisse und die unserer Kunden, was es ihnen ermöglicht hat, einen konsequent großartigen Service zu liefern.“

Martyn Young, Geschäftsführer von Ketra, fügt hinzu: „Im Dienstleistungssektor sind Menschen das größte Kapital von Ketra. Vom internen Kundendienst und den operativen Mitarbeitern bis hin zu den Fahrern an vorderster Front legt unser Unternehmen Wert darauf, Kunden einen persönlichen Service zu bieten. Unsere langjährige Beziehung zu Nevilles ist ein Beweis für die harte Arbeit aller Beteiligten.“

In der Zwischenzeit hat sich das in Oxfordshire ansässige Unternehmen Darcica zu einem zehnjährigen Vertrag mit Palletways UK verpflichtet. Das Unternehmen hat seit seinem Beitritt einen erheblichen Beitrag zur Stärke des Netzwerks geleistet - im letzten Jahr wurden über zwei Millionen Pakete und 30.000 Paletten ausgeliefert.



Abgebildet (v. l. n. r.): Andrew Neville von Neville UK PLC mit Martyn Young von Ketra

Grüne Logistikzukunft

Inhaber und Geschäftsführer Anthony Tattersall kommentiert: „Die Unterzeichnung eines zehnjährigen Vertrags mit Palletways, dem Unternehmen, bei dem ich meine Reise als Fahrer begonnen habe, war ein Moment der Bestätigung. Es signalisierte nicht nur die richtige Richtung für Darcica, sondern entspricht auch der Vision von Palletways für eine bessere Zukunft in der Logistik. Wir werden weiterhin auf einen grüneren Transport- und Logistiksektor hinarbeiten, was für den Schutz zukünftiger Generationen von entscheidender Bedeutung ist.“

Warwick Trimble, Netzwerkdirektor von Palletways UK, fügt hinzu: „Anthonys Geschichte dient als inspirierendes Zeugnis für die Kraft von Entschlossenheit, Anpassungsfähigkeit und einem gemeinsamen Engagement für die Zukunft der Logistikbranche. Wir freuen uns auf den anhaltenden Erfolg und das Wachstum unserer Partnerschaft mit Darcica und tragen so zur Entwicklung einer nachhaltigeren und kundenorientierten Logistiklandschaft bei.“

Engagement für Nachhaltigkeit

Anthony gründete Darcica im Jahr 2020. Als Amazon Delivery Service Partner gestartet, erweiterte Darcica schnell seine Dienstleistungen, wobei es zunächst auf die Zustellung von lebensnotwendigen Paketen während der Pandemie abzielte, jedoch mit Ambitionen, sich in den palettierten Frachtbereich zu wagen. Beeindruckt von Palletways' Führungsrolle in diesen Bereichen sowie von seinem Engagement für Nachhaltigkeit, erkannte Anthony 2022, dass die Zusammenarbeit mit Palletways der nächste logische Schritt für Darcica war, und er hat diesen Schritt nicht bereut. Heute bietet Darcica Paket- und Palettenlieferungen und -abholungen sowie Lagerhaltung an. Es beschäftigt 27 Vollzeitmitarbeiter in Bicester und über 80 Selbstständige an seinen Standorten in Reading und Swindon (im Rahmen des Amazon Delivery Service Partner-Programms). Anthonys Frau Melanie ist Nachhaltigkeits- und Kommunikationsdirektorin, und das Duo hat bereits eine Reihe regionaler Auszeichnungen erhalten, darunter die Auszeichnung als Geschäftsperson des Jahres, das Unternehmens des Jahres und den Neugeschäft-Award.



Das Bild zeigt das Team von Darcica

PALLETWAYS EYE VIEW GAVIN MCGUCKIN



In jeder Ausgabe von „The Hub“ wird eine Person interviewt, deren Arbeit das Geschäft von Palletways beeinflusst. In dieser Ausgabe sprechen wir mit Gavin McGuckin, Marketing-Leiter der Palletways Gruppe.

Was sind Ihre wichtigsten Rollen und Verantwortlichkeiten?

Meine Hauptaufgabe besteht darin, die Konsistenz der Verwendung der Marke und der Botschaften von Palletways in der gesamten externen und internen Kommunikation sicherzustellen. Ich stelle außerdem sicher, dass die Marketingziele von Palletways nahtlos mit den umfassenderen Geschäftszielen übereinstimmen und unsere Teams effektiv vereinen, um den gemeinsamen Erfolg zu fördern. Diese Verantwortung umfasst aus Konzernsicht vielfältige Rollen und Aufgaben. Wir haben das Glück, über ein außergewöhnliches Team von Marketingexperten in unseren Netzwerken zu verfügen, und es ist meine Priorität, sie mit den notwendigen Tools und Strategien auszustatten, um ihre Marketingbemühungen zu optimieren und herausragende Ergebnisse zu erzielen.

An welchen neuesten Entwicklungen arbeiten Sie?

Ich habe diese Rolle erst kürzlich übernommen und in den letzten Monaten lag mein Hauptaugenmerk darauf, unseren Marketingansatz im gesamten Unternehmen zu optimieren und gleichzeitig sicherzustellen, dass sich unsere Netzwerke flexibel an die einzigartige Marktdynamik anpassen können. Auf Gruppenebene wollen wir eine solide Grundlage für das Wachstum unserer Netzwerke schaffen, indem wir Marketingziele mit umfassenderen kommerziellen Zielen in Einklang bringen. Wir entwickeln außerdem einen umfassenden gruppenweiten Kommunikationsplan für 2024/25, um Stakeholder zu vereinen und unsere Botschaften zu verbessern. Darüber hinaus haben wir eine innovative E-Mail-Marketingstrategie entwickelt, um die Kommunikations- und Akquisebemühungen zu verbessern und so größere Synergien und Effektivität in unserer gesamten Organisation zu fördern.

Welchen Wert legt die Palletways Group auf Marketing?

Die Gruppe erkennt die entscheidende Rolle, die Marketing und Kommunikation bei der Förderung unserer gemeinsamen Ziele spielen. Tatsächlich ist eine effektive Kommunikation, sei es über Marketing, Öffentlichkeitsarbeit oder interne Kanäle, unerlässlich, um den reibungslosen Betrieb unseres Unternehmens in allen Sektoren sicherzustellen, ob kommerziell oder operativ. Palletways hat im Laufe der Zeit seine Marketingstrategien fortlaufend optimiert, um diese wesentliche Bedeutung zu betonen und die Resonanz unserer Marke und unserer Grundwerte zu stärken.

Sind Sie seit Ihrer Amtszeit auf Herausforderungen gestoßen, und wenn ja, wie sind Sie damit umgegangen?

Der Übergang in eine neue Rolle bringt zwangsläufig eigene Herausforderungen mit sich, doch die Übernahme der Gruppenrolle hat sich als bereichernde Erfahrung erwiesen. Ich hatte das Glück, die Unterstützung meiner Kollegen zu haben, was die Umstellung reibungsloser und unglaublich angenehm gemacht hat. Bei der Bewältigung von Herausforderungen bleibt mein Ansatz konsequent: Ich glaube an die Kraft des Dialogs und der Zusammenarbeit mit meinen Kollegen. Indem wir uns an offenen Diskussionen beteiligen und die kollektive Weisheit des Teams nutzen, meistern wir nicht nur Herausforderungen effektiver, sondern fördern auch ein Gefühl der gemeinsamen Verantwortung und Kameradschaft. Denn wie das Sprichwort sagt: „Viele Köpfe, leichtere Arbeit“.

Wie sieht die Zukunft für das Marketing in der Logistik- und Palettennetzwerkbranche aus?

Als ich mich zum ersten Mal in die Logistik wagte, fiel mir auf, dass die Branche Marketing und Kommunikation nicht den gleichen Stellenwert

einräumt wie andere Branchen. Während Preisverleihungen und Fachpublikationen erwähnt wurden, nutzten nur wenige Unternehmen wirklich das gesamte Spektrum an Marketingstrategien. Allerdings hat sich diese Landschaft aufgrund von Wegbereitern wie Palletways erheblich verändert. Sie haben das ungenutzte Potenzial digitaler Plattformen neben herkömmlichen Kanälen erkannt und proaktiv Maßnahmen ergriffen, um Inhalte auf spezifische Zielgruppen zu konzentrieren. Dadurch erfährt die Branche jetzt Veränderungen, und ein Zustrom hochwertiger Marketingtalente trägt zu ihrer Entwicklung bei. Dies verspricht nicht nur eine dynamischere und engagiertere Branche, sondern positioniert sie auch für globale Bedeutung. Der verstärkte Fokus auf Marketing erhöht nicht nur die Sichtbarkeit der Marke, sondern unterstreicht auch die Innovations- und Anpassungsfähigkeit des Sektors in einem sich ständig verändernden Markt.

Was war Ihr stolzester Moment bei Palletways?

Ich bin sehr stolz auf mehrere bedeutenden Erfolge während meiner Zeit bei Palletways. Ein denkwürdiger Erfolg ist die erfolgreiche Einführung von Palletways ID im Vereinigten Königreich, die eine sorgfältige Veranstaltungsplanung, strategische Pressearbeit und umfassende digitale Kommunikation umfasste. Eine sehr arbeitsreiche Zeit in meiner Karriere, die sich aber absolut gelohnt hat!

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Ich genieße die Natur, besonders jetzt, wo die Angelsaison gerade erst begonnen hat. Außerdem lebe ich auf einem kleinen Bauernhof und halte eine Reihe von Tieren, sodass man mich dort normalerweise antreffen kann. Kürzlich wurde ich als kostenlose Arbeitskraft für meine Frau auf ihrer Blumenfarm eingesetzt. Ich bin mir nicht ganz sicher, wie ich mich auf diese Dinge einlassen konnte!