

ALIMENTACIÓN,
BEBIDAS Y
SOSTENIBILIDAD:
SLOW WINE FAIR

pág. 4

IMPULSANDO EL
CAMBIO: CÓMO LA
EFICIENCIA MOLDEARÁ
LA INDUSTRIA DE
LA PALETIZACIÓN
PALETTENINDUSTRIE
PRÄGEN WIRD

pág. 6

PALLETWAYS
IBERIA INCORPORASU
PRIMER DUOTRAILER
EN LA RUTA
BARCELONA -MADRID

pág. 11

EMPRESA DE
LOGÍSTICA DE
NOREOLK, LA
FAVORITA DE UN
IMPORTANTE
PROVEEDOR DE
COMBUSTIBLE

pág. 14



AUSGABE 1 2025

NEUIGKEITEN AUS DEM PALLETWAYS-NETZWERK



Palletways UK-Mitglied Howard Tenens auf dem Weg zu einer emissionsärmeren Zukunft

Mit 23 Standorten in ganz Großbritannien und über 500 Fahrzeugen arbeitet Howard Tenens intensiv daran, die durchschnittlichen Emissionen ihrer Fahrzeuge bis 2030 um 46 % zu senken.

Seit 2009 verfolgt der Member eine Nachhaltigkeitsinitiative. 2021 wurde diese auch auf Kraftstoffalternativen wie Biomethan und hydriertem Pflanzenöl (HVO) erweitert.

Seitdem konnte das Unternehmen durch den Einsatz eines Bio-LPG und LPG Kraftstoffgemisches aus 40 % die CO₂-Emissionen seiner Gabelstapler und Flurförderzeuge erheblich reduzieren, denn das Gemisch erzeugt bis zu 33% weniger Treibhausgasemissionen als herkömmliches LPG. Mehr dazu auf Seite 10.

EINE NACHRICHT VON LUIS



Willkommen zur The Hub.

Ich freue mich sehr, dass Palletways UK mit der GOLD-Akkreditierung von Investors in People ausgezeichnet wurde. Diese Auszeichnung spiegelt unser fortwährendes Engagement und die Investitionen in unser wertvollstes Kapital wider: unsere Mitarbeiter.

Ohne das hochqualifizierte Personal in unserer Organisation wären wir heute nicht da, wo wir sind. Die Gewinnung, Förderung und Unterstützung der großartigen Talente bei Palletways wird für uns immer oberste Priorität haben.

Kurz gesagt: Wir haben die besten Teams der Branche, und ich bin sehr stolz auf alles, was wir gemeinsam erreicht haben. Ich freue mich auf die Erfolge, die wir in Zukunft noch feiern werden.

Ich teile die Gedanken von Ramón J. Fernández von Marsan Logistic voll und ganz. In unserem "Mitglied im Fokus"- Beitrag spricht er davon, dass ihn der Wunsch antreibt, sich ständig weiterzuentwickeln und mit jeder Sendung Exzellenz zu erreichen. Es macht einen großen Unterschied, dass unsere Mitglieder und das Palletways-Netzwerk durch das gemeinsame Ziel verbunden sind, immer ihr Bestes zu geben.

Palletways Italy ist mit viel Energie ins neue Jahr gestartet. Das Team war auf mehreren wichtigen Fachmessen vertreten, darunter die Beer & Food Attraction und die Slow Wine Fair, und präsentierte dort seine Logistikkompetenz im Food-&-Beverage-Bereich. Der starke Fokus auf Nachhaltigkeit und die Unterstützung des wachsenden Wein- und Bio-Sektors unterstreichen die führende Rolle von Palletways in diesen dynamischen Branchen.

Besonders erfreulich ist, dass der Platinum Club nun in allen Netzwerken der Palletways Group eingeführt wurde – eine großartige Initiative, die herausragende Leistungen unserer Mitglieder würdigt.

In Iberia berichten wir über den achten Jahrestag der Eröffnung des Regional Hubs in Bailén, dessen beeindruckender Erfolg als Vorbild für neue Standorte dient. Diese Entwicklung steht sinnbildlich für unsere effiziente und nachhaltige Logistik in Palletways Iberia.

In Großbritannien leisten unsere Member ebenfalls großartige Arbeit. Besonders hervorzuheben ist das Engagement von Howard Tenens im Bereich Nachhaltigkeit. Zudem teilt Warwick Trimble, unser Network Director bei Palletways UK, seine Gedanken dazu, wie Effizienz unser heutiges Netzwerk geprägt hat – und auch künftig prägen wird.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe, die voller Einblicke und Inspiration steckt.



Luis Zubialde

Chief Executive Officer

Palletways Group Limited

MITGLIED IM FOKUS

- **Hauptsitz:** Málaga; Antequera, Bailén
- **Fuhrpark:** 4 Mega-Trailer, 2 Trailer, 30 schwere Lieferfahrzeuge
- **Einsatzgebiete:** Provinzen Málaga und Jaén
- **Mitarbeitende:** 70



In dieser Ausgabe von The Hub sprechen wir mit Ramón J. Fernández, Geschäftsführer von Marsan Logistic, einem Mitglied des Palletways Iberia Netzwerks seit 2008.

Können Sie uns etwas zur Geschichte Ihres Unternehmens erzählen?

Unsere Ursprünge reichen bis in die 1960er Jahre zurück. Wir sind die dritte Generation, die ein Familienunternehmen führt, das schon immer mit Logistik und Transport zu tun hatte. Im Laufe der Zeit haben wir uns weiterentwickelt und an die sich ständig ändernden Anforderungen der Branche angepasst. Heute bringen die neuen Generationen frischen Wind und Innovation ein, während sie den Werten treu bleiben, die uns von Anfang an geprägt haben.

Warum haben Sie sich entschieden, dem Palletways-Netzwerk beizutreten?

sind dem Palletways-Netzwerk beigetreten, weil das Konzept, so einfach es auch erscheinen mag, eine revolutionäre Idee verkörpert: Es war das erste Netzwerk, das einen Expressdienst für palettierte Waren anbot – eine echte Neuerung im Transportsektor. Außerdem ermöglicht uns die Zugehörigkeit zum führenden Netzwerk in Europa, unseren Kunden einen effizienteren, agileren und qualitativ hochwertigeren Service zu bieten.

Wie bleiben Sie motiviert und sorgen Sie dafür, dass auch Ihr Team motiviert bleibt?

Jeder Tag bringt neue Herausforderungen, kein Tag ist wie der andere. Wir befinden uns in einem ständigen Entwicklungs- und Lernprozess, das treibt uns an. Wir sind motiviert durch den Anspruch, bei jeder

Sendung Exzellenz zu liefern, uns ständig zu verbessern, und als Team immer das Beste zu geben.

Was sind die größten Herausforderungen im Logistiksektor?

Die Zeiten ändern sich, und die Technologie entwickelt sich noch schneller. Es ist entscheidend, am Rad der Zeit zu drehen. Die größte Herausforderung besteht darin, sich kontinuierlich anzupassen, um stets den besten Service mit maximaler Effizienz und völliger Transparenz für unsere Kunden bieten zu können.

Was gefällt Ihnen am meisten an der Logistikbranche?

Am meisten Freude bereitet uns der direkte Kontakt mit unseren Kunden und die Herausforderungen, die sie uns täglich stellen, motiviert uns. Wir sind angetrieben von der Möglichkeit, einen Service zu bieten, der auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist, ihre Erwartungen übertrifft und ihre Zufriedenheit sicherstellt. Das ist zweifellos unser größtes Ziel.

Was bringt die Zukunft für Marsan Logistic?

Unser Ziel ist es, uns als erste Wahl für den Versand palettiertener Güter – sowohl national als auch international – zu etablieren, mit besonderem Fokus auf die Provinzen Málaga und Jaén. Wir wollen weiter wachsen, innovativ bleiben und einen Service bieten, der wirklich einen Unterschied macht.



Fokus auf Lebensmittel, Getränke und Nachhaltigkeit: Palletways Italiens Debüt auf der Slow Wine Fair



“ Diese Messe bot eine wichtige Gelegenheit, unsere Logistiklösungen zur Unterstützung eines kontinuierlich wachsenden und sich wandelnden Marktes wie dem des Bio-Weins vorzustellen. ”

Mit einem starken Engagement im Lebensmittel- und Getränkesektor begann Palletways Italien die Messesaison mit seiner erstmaligen Teilnahme im Februar an der Slow Wine Fair, einer internationalen Veranstaltung, die dem hochwertigen Wein gewidmet ist und eine bedeutende Plattform für den Dialog zwischen Produzenten, Fachleuten und Weinliebhabern bot.

Die Messe 2025 themisierte insbesondere das Thema Nachhaltigkeit entlang der gesamten Kette des Weins und präsentierte über 1.050 Aussteller aus allen Regionen Italiens sowie aus 30 Ländern.

Massimiliano Peres, Geschäftsführer von Palletways Italien, erklärte: „Unsere Teilnahme an der Slow Wine Fair zeigt deutlich unsere Unterstützung für die Weinbranche, einem zentralen Sektor unseres Geschäfts und bedeutenden Wirtschaftszweig in Italien, und unterstreicht unser Engagement für effiziente Transporte mit möglichst

geringem Umwelteinfluss. Diese Messe bot eine wichtige Gelegenheit, unsere Logistiklösungen zur Unterstützung eines kontinuierlich wachsenden und sich wandelnden Marktes wie dem des Bio-Weins vorzustellen.“

Neben der Slow Wine Fair nahm das italienische Netzwerk auch erstmals an der Beer & Food Attraction 2025 in Rimini teil, gemeinsam mit dem Mitglied Ciccioli-Helvia Recina S.r.l. aus der Provinz Macerata. Auch hier wurde die zentrale Rolle des Lebensmittel- und Getränkesektors hervorgehoben.

Fokus auf Lebensmittel, Getränke und Nachhaltigkeit: Palletways Italy startet



Palletways Italy feierte sein Debüt auf der Beer & Food Attraction 2025 in Rimini, zusammen mit seinem lokalen Member Ciccioli-Helvia Recina S.r.l. aus der Provinz Macerata. Diese Teilnahme unterstreicht den Willen und das Engagement des Unternehmens, individuelle Logistiklösungen für die Akteure einer neuen und so wichtigen Branche anzubieten.



Mattia Aspertti, der Wein Influencer aus Bergamo

Zusätzlich wird die Verbindung zur Weinbranche mit der Teilnahme an der Vinitaly in Verona vom 6. bis 9. April bestärkt. Bereits im 15. Jahr in Folge bestätigte das Netzwerk seine Rolle als strategischer Partner für italienische Weingüter. Allzeit bereit, um neue Herausforderungen anzunehmen und innovative Logistiklösungen anzubieten, die Qualität und Sicherheit beim Transport gewährleisten.

Die neuen Trends der Weinbranche

Vinitaly zeigte erneut die wesentlichen Branchentrends auf: Das starke Wachstum alkoholärmer und alkoholfreier Weine, das Comeback natürlicher Weine sowie ein verstärkter Fokus auf Nachhaltigkeit. Diese Ausrichtung umfasst nicht nur die Produktion, sondern die gesamte Lieferkette, von den Weinbergen bis zur Logistik. Die Nutzung erneuerbarer Energien, recyclebarer Verpackungen und regenerativer landwirtschaftlicher Methoden nimmt zu, während innovative Verpackungen die Wahrnehmung und den Konsum von Wein verändern. Alternative Verpackungsformate, wie etwa Dosen, erfreuen sich aufgrund ihrer Nachhaltigkeit und Bequemlichkeit wachsender Beliebtheit bei jüngeren Verbrauchern.

Bekannter Besuch: Il Sommelier Divino bei Palletways auf der Vinitaly

Ein besonderes Highlight bei der Vinitaly war die Teilnahme von Mattia Aspertti, bekannt als @ilsommelierdivino in den sozialen Medien. Der "Weinfluencer" aus Bergamo, mit über 220.000 Followern auf Instagram und 2,7 Millionen Likes auf TikTok, brachte eine frische und lebendige Perspektive in die Welt von Palletways. Er führte Live-Interviews an den Ständen mehrerer Weingutskunden und zeigte so, wie wichtig Logistik für Wachstum und Organisation von Weinunternehmen ist.

Durch die immer stärkere Präsenz bei Branchenveranstaltungen etabliert sich Palletways Italy als erstklassiger Logistikpartner im Lebensmittel- und Getränkesektor, stets am Puls der Zeit und mit innovativen Lösungen zur Erfüllung der Marktanforderungen.

Den Wandel vorantreiben: Wie Effizienz unsere Branche weiterhin prägen wird



Palettierte Fracht hat in den letzten Jahrzehnten einen beachtlichen Wandel durchlaufen, Effizienz und Nachhaltigkeit arbeiten heute Hand in Hand, um die Logistikbranche zu gestalten. Warwick Trimble, Network Director bei Palletways UK, teilt seine Perspektive darauf, wie weit wir gekommen sind und was die Zukunft bringen könnte.

Von Leerkilometern zu smarten Transportlösungen

Vor Einführung des Palettennetzwerkmodells war es keine Seltenheit, dass Lkw halb leer fuhren oder ohne Ladung von einer Lieferung zurückkehren. Das bedeutet verschwendeten Kraftstoff, unnötige Emissionen und höhere Kosten. Heute, dank des Hub-and-Spoke-Modells, wird Fracht intelligenter gebündelt, was Fahrten effizienter und umweltfreundlicher macht.

Mit strengen Emissionsvorgaben und wachsendem Umweltbewusstsein in der Öffentlichkeit stieg auch die Verantwortung der Logistikbranche, sich anzupassen. Sauberere Dieselmotoren waren nur der Anfang.

Im gesamten Netzwerk setzen einzelne Depots und Teams Maßnahmen zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen um:

- **Umweltfreundliche Fahrzeuge** – Zahlreiche Depots setzen mittlerweile auf Elektro- und Hybridfahrzeuge
- **Grüne Infrastruktur** – Solarpanels, Regenwassernutzung und LED-Beleuchtung senken den Energieverbrauch
- **Belohnung guter Praxis** – Unser Platinum Club würdigt Depots nicht nur für operative Leistung, sondern auch für ökologische Initiativen
- **Remote-Arbeit** – Flexible Arbeitsmodelle reduzieren pendelbedingte Emissionen

Nachhaltigkeit ist heute keine Option mehr, sie ist entscheidender Wettbewerbsfaktor. Kunden erwarten echtes

“
Als Netzwerke wie unseres entstanden, ging es zunächst um operative Effizienz – seitdem wurden enorme Fortschritte erzielt. Heute sind wir effizienter denn je, aber es gibt noch viel zu erreichen.
”

Engagement zur CO₂-Reduktion – wer das nicht nachweisen kann, riskiert.

Ein Blick in die Zukunft: Was kommt als Nächstes?

Die Zukunft bietet spannende Möglichkeiten für nachhaltigere Frachttransporte. Es gibt umfangreiche Forschung zu neuen Lösungen:

Wasserstoffantrieb – Mit entsprechender Infrastruktur könnte Wasserstoff eine emissionsfreie Diesel-Alternative sein

Recycling-Kraftstoffe – Lkw, die mit gebrauchtem Speiseöl oder abfallbasierten Biokraftstoffen betrieben werden, könnten eine Rolle spielen

Bessere Batterien – Technologische Fortschritte könnten die Reichweite von E-Fahrzeugen erhöhen und sie für Logistik praktikabler machen

Autonome Fahrzeuge – Vollautomatisierung ist noch Zukunftsmusik, aber teilautonome Systeme könnten Effizienzgewinne bringen

Unsere Branche entwickelt sich rasant. Ermutigend ist, dass Innovation und Umweltverantwortung zunehmend Hand in Hand gehen. Wer am Puls der Zeit bleibt, wird weiterhin erfolgreich sein.

Durch Investitionen in grünere Technologien und die Belohnung nachhaltiger Praktiken ist die Palletways Gruppe bestens aufgestellt, den Herausforderungen von heute zu begegnen und gleichzeitig einen sauberen, intelligenten Weg in die Zukunft zu ebnen.



Palletways UK feiert prestigeträchtige Gold-Akkreditierung von Investors in People



Palletways UK wurde mit der GOLD-Akkreditierung von Investors in People (IIP) ausgezeichnet, eine Anerkennung für das fortwährende Engagement und die Investitionen in die eigenen Mitarbeiter.



Diese Auszeichnung unterstreicht die zentrale Bedeutung, die Palletways dem Gewinnen, Fördern und Halten der besten Talente beimisst. Ein entscheidender Bestandteil der Unternehmensstrategie und -kultur.

Für den Erhalt der Akkreditierung musste Palletways UK nachweisen, wie das Unternehmen seine Mitarbeitenden führt und inspiriert, hohe Leistungen anerkennt und belohnt, sowie kontinuierliche Verbesserungen umsetzt, um nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Michaela Pound, Head of HR bei Palletways UK, sagte: „Wir freuen uns sehr über die Verleihung der GOLD-Akkreditierung durch eine international anerkannte Institution wie Investors in People. Unsere Mitarbeitenden stehen im Zentrum unseres Unternehmens, und wir sind sehr stolz darauf, ein so engagiertes und serviceorientiertes Team aufgebaut zu haben, das in allem, was es tut, nach Exzellenz strebt.“

“Es ist großartig, diese Anerkennung von Investors in People zu erhalten. Die GOLD-Akkreditierung ist ein Beweis für die harte Arbeit und das Engagement unserer gesamten Belegschaft.”

Wir arbeiten kontinuierlich daran, eine leidenschaftliche Gemeinschaft gleichgesinnter Menschen zu schaffen, in einem der wettbewerbsintensiven Sektoren Großbritanniens und Europas. Durch gezielte Karriereentwicklung, fortlaufende Schulungen und die Anerkennung herausragender Leistungen gehören unsere Mitarbeiterbindungsquoten zu den besten der Branche.

„Es ist großartig, diese Anerkennung von Investors in People zu erhalten. Die GOLD-Akkreditierung ist ein Beweis für die harte Arbeit und das Engagement unserer gesamten Belegschaft.“

Investors in People hat weltweit über 11 Millionen Menschen in 75 Ländern dabei unterstützt, bessere Arbeitsplätze zu schaffen. Die Akkreditierungen gelten als globaler Maßstab für exzellentes Personalmanagement und Personalentwicklung.

Paul Devoy, CEO von Investors in People, ergänzte:

„Wir gratulieren Palletways UK zu dieser Leistung. Die Gold-Akkreditierung reiht das Unternehmen in einen erlesenen Kreis von Organisationen ein, die den Wert ihrer Mitarbeitenden wirklich erkennen.“

Erfolg bei der Sales Academy für Palletways Iberia und Italy



Teamaarbeit ist ein essentieller Teil davon, wie man die Leistung des Vertriebsteams im gesamten Netzwerk verbessern kann. Die Sales School war dafür ein positiver Faktor.

Das innovative Programm hat die Teilnehmenden mit spielerischen und praxisnahen Erlebnissen verbunden, alles mit dem Ziel, die kommerzielle Leistung zu steigern.

In diesem Beitrag liegt der Fokus auf Palletways Iberia und Palletways Italy, um zu zeigen, wie sie von der Sales Academy profitieren.

Palletways Iberia feiert den Erfolg seiner Sales School, einem innovativen Schulungsprogramm, das sich nach vier Jahren als unverzichtbar für die Verbesserung der kommerziellen Leistung im iberischen Netzwerk etabliert hat. Seit dem Start haben über 150 Manager und Vertriebsleiter ihre Fähigkeiten im Kundenmanagement verbessert, Akquisitionsstrategien optimiert und ihre Fähigkeit zur Marktprognose gestärkt. Diese kontinuierliche Weiterbildung hat die Wettbewerbsfähigkeit und den Kundenservice des Netzwerks gesteigert und die Identifikation der Mitarbeitenden mit Unternehmenswerten gefördert.

Das 12-monatige Programm umfasst virtuelle Trainings mit spezialisierten Inhalt, insbesondere im Bereich proaktiver Verkauf. Entwickelt wurden diese Sessions in Zusammenarbeit mit der Firma "IMPULSO Coach", einem Experten für Vertriebstraining, Produktivitätssteigerung sowie Team- und Führungskräfteentwicklung. Dank dieser Kooperation wurden wichtige Inhalte und Trends aus dem Logistiksektor vermittelt, mit dem Ziel, kommerzielle Strategien mit besserer Qualität auszuführen.

Die Sales Academy zeigt klar, wie die Entwicklung und Weiterbildung von hochqualifizierten Fachleuten, welche den Kunden personalisierte Lösungen bringen, angekurbelt hat.

Ángel Gausinet, Director of Network Development bei Palletways Iberia, betont: „Die Sales School ist zu einem strategischen Pfeiler geworden, der Stabilität, Wettbewerbsfähigkeit und professionelle Entwicklung unseres Netzwerks sicherstellt. Sie stärkt sowohl die kommerzielle Effizienz als auch das Zugehörigkeitsgefühl unserer Mitarbeitenden.“



Während der Sessions verbesserten die Teilnehmenden ihre Kundenkommunikation



Teilnehmende bei Teambuilding-Aktivitäten

Nach großem Erfolg der ersten beiden Durchgänge startete Palletways Italy im Februar 2025 die dritte Sales Academy. Die Initiative richtet sich an das Vertriebsnetzwerk der italienischen Netzwerk Member und unterstützt sie systematisch beim Erreichen ihrer Ziele. Die Academy umfasst neun Online-Sitzungen, sowie drei Präsenzveranstaltungen in Florenz, Mailand und Bologna mit einzigartigen Teambuilding-Aktivitäten.

- Die Teilnehmer:innen profitieren von
- Verbesserter Vertriebskompetenz und -strategie.
- Steigerung der Zahl von Verkaufsangeboten und tiefere Einsichten in Kundenbedürfnisse.
- Hervorhebung der Netzwerk-Differenzierungsfaktoren.
- Stärkung der Zugehörigkeit zum Palletways-Netzwerk.

Mit diesem Engagement bestätigt Palletways erneut sein Bestreben, die Fähigkeiten seines Vertriebsnetzwerks kontinuierlich auszubauen und Marktchancen erfolgreich zu nutzen.

Fokus auf Nachhaltigkeit

Howard Tenens auf dem Weg in eine emissionsärmere Zukunft



Das Palletways UK-Mitglied Howard Tenens hat bekannt gegeben, dass es auf einem guten Weg ist, die durchschnittlichen Emissionen seiner Fahrzeugflotte bis 2030 um 46 % zu senken.



Mit 23 Standorten im gesamten Vereinigten Königreich, über 850 Mitarbeitenden und mehr als 500 Fahrzeugen ist der Logistikdienstleister für Palletways palettierte Abholungen und Zustellungen im Südwesten Londons verantwortlich.

Bereits seit 2009 engagiert sich das Unternehmen für Nachhaltigkeit. 2021 begann es mit dem Einsatz umweltfreundlicher Kraftstoffe wie Biomethan und hydriertem Pflanzenöl (HVO). Seitdem konnte der CO₂-Ausstoß seiner Gabelstapler und Flurförderfahrzeuge durch die Umstellung auf einen 40 % Bio LPG/LPG-Mix deutlich reduziert werden, dieser verursacht bis zu 33 %

weniger Treibhausgasemissionen als herkömmliches LPG.

Nach erfolgreichen HVO-Tests an den Standorten Andover, Swindon und Boston in den Jahren 2021 und 2022 wurde der Einsatz nun auf alle firmeneigenen Standorte mit eigenen Tankanlagen ausgeweitet. Pete Evans, Strategic Operations Director, erklärt:

„Nachhaltigkeit ist bei Howard Tenens kein Schlagwort. Im gesamten Unternehmen setzen wir uns aktiv dafür ein, Treibhausgasemissionen zu senken, unseren ökologischen Fußabdruck zu minimieren und positive Veränderungen zu bewirken. Viele unserer Kunden verfolgen ehrgeizige Umweltziele und erwarten von ihren Logistikpartnern

grüne Lösungen, wir sehen deutlich, wie stark unsere nachhaltigen Angebote an Bedeutung gewinnen.“

Das Unternehmen gehörte bereits vor 15 Jahren zu den ersten, die komprimiertes Erdgas (CNG) in 44-Tonnen-Lkw testeten. Im Jahr 2023 konnte Howard Tenens die eigenen Emissionen gegenüber dem Vorjahr um 17 % senken, dank HVO und Biomethan im Fuhrpark, BioLPG in der MHE, Solaranlagen und dem Bezug von 100 % Ökostrom an allen Standorten. Diese Daten wurden unabhängig voneinander verifiziert.

„Ein Drittel unseres Kraftstoffverbrauchs im Fuhrpark bestand im letzten Jahr aus erneuerbaren Quellen“, so Pete weiter. „Wir setzen HVO weiterhin dort ein, wo es möglich ist, abhängig vom Preis im Vergleich zu Diesel, der im vergangenen Jahr stark schwankte.“

Langfristig plant das Unternehmen, sich vollständig von fossilen Brennstoffen zu lösen und auf batterieelektrische Technologien umzusteigen, die mit erneuerbaren Energien betrieben werden. Ziel ist es, bis 2045 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Der Umstieg ist bereits in vollem Gange: Über 7 Megawatt an Solaranlagen wurden auf dem eigenen Firmengelände installiert, genug um jährlich 5.000.000 kWh grünen Strom zu erzeugen.

Auch die Flurfördertechnik (MHE) wird schrittweise auf energieeffiziente Lithium-Ionen-Technologie umgestellt. Zudem beteiligt sich Howard Tenens am JOLT-Logistikkonsortium und startet Anfang 2025 erste Tests mit batterieelektrischen Lkw, ein bedeutender Schritt hin zu einem emissionsfreien Fuhrpark.

Palletways Iberia nimmt ersten Duo-Trailer auf der Route Barcelona-Madrid in Betrieb



Palletways Iberia unterstreicht sein Engagement für Innovation und Effizienz durch die Einführung seines ersten Duo-Trailers auf der Strecke zwischen dem Depot in Barcelona und dem zentralen Hub in Madrid. Dieser Lang-Lkw, der seit Februar im Einsatz ist, ermöglicht es, 45 % mehr Ladung als ein herkömmlicher Lkw zu transportieren. Dadurch reduziert sich die Anzahl der Fahrten sowie die CO₂-Emissionen erheblich, was zu einem verbesserten Service für alle Kunden im iberischen Netzwerk führt.



Diese Initiative stärkt die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens, um Transportwege zu optimieren und sorgt für flexiblere Lieferzeiten. Dazu beglückt sie das ambitionierte Ziel von Palletways Iberia von einer Emissionsreduktion von 30%. Seit Jahresbeginn hat Palletways Iberia zwei weitere Duo-Trailer durch seine Netzwerkpartner in Betrieb genommen, womit die Anzahl der täglich eingesetzten Lang-Lkws auf über 30 gestiegen ist.

Xavier Curto, Manager des Depots von Palletways Iberia in Barcelona, sagte: „Mit der Inbetriebnahme dieses Duo-Trailers optimieren

wir sowohl die Lade- als auch die Zugkapazität sowie die Transit- und Lieferzeiten.“

Seit seiner Gründung im Januar 2024 ist das Depot exponentiell gewachsen: Von täglich 140 Paletten im Wareneingang und -ausgang zu Beginn, auf heute über 300 Paletten. Angesichts dieser Zahlen ist der Einsatz dieses Fahrzeugs für den täglichen Betrieb unerlässlich. Wir sind sehr stolz darauf und bedanken uns ausdrücklich bei Los Tititos, unserem Servicepartner und Wegbegleiter in diesem Projekt.“

Jorge Blanch, Director of Own Operations bei Palletways Iberia, ergänzte: „Die wachsende Nachfrage in Barcelona bestätigt den Erfolg dieser Anlage, die nun ihr erstes Jubiläum feiert. Mit der Einführung des Duo-Trailers machen wir einen bedeutenden Schritt nach vorne in Sachen Kapazität und Effizienz. Wir werden unsere Flotte von Euromodular-Fahrzeugen auf dieser Route weiter ausbauen und an die Anforderungen des Marktes anpassen, da die Leistung des ersten Jahres unsere Erwartungen bei weitem übertroffen hat.“

Palletways Iberia feiert acht Jahre effiziente und nachhaltige Logistik in Südspanien

Palletways Iberia feiert das achte Jubiläum seines regionalen Hubs in Bailén und festigt damit seine Position in der Expressdistribution von palettiertter Ware in Südspanien. Der Erfolg diente als Vorbild für die Eröffnung neuer Standorte in Spanien und Portugal und stärkte somit das Netzwerk auf der iberischen Halbinsel.

Das Southern Hub wurde eingerichtet, um die wachsende Nachfrage in Andalusien, Badajoz und Murcia zu decken, beides Regionen mit einem hohen Volumen und großem Wachstumspotenzial. Die großartigen Ergebnisse der ersten Betriebsjahre führten 2021 zum Umzug an einen neuen Standort in Bailén, mit größerer Kapazität und besserer Infrastruktur, wodurch dessen Abdeckung auch auf Albacete, Ciudad Real, Cuenca und Alicante erweitert wurde.



Das Southern Hub bietet eine exzellente Anbindung an die Verkehrswege der Region

“
Mit Blick in die Zukunft, werden wir in weitere Technologie investieren, um sicherzustellen, dass unser Hub im Süden weiterhin führend in der Expressdistribution von palettiertter Ware in Südspanien bleibt.
”

Die Einrichtungen des Hub Sur zeichnen sich durch eine ausgezeichnete Anbindung an die wichtigsten Verkehrsachsen aus, was den Warenfluss beschleunigt und die operative Effizienz verbessert. Das Design folgt den operativen Standards von Palletways und integriert nachhaltige Lösungen wie LED-Beleuchtung und eine Solaranlage zur Eigenstromerzeugung, was das ökologische Engagement des Unternehmens widerspiegelt. Bereits bei der Planung wurden Infrastrukturen für Lang-Lkws berücksichtigt, was der Entwicklung der Branche voreilt und operative sowie ökologische Vorteile bietet. Derzeit empfängt das Hub täglich drei Euro-Modular-Lkws, wodurch Transit- und Lieferzeiten verkürzt werden.

José Francisco Hernández, Operations Director bei Palletways Iberia, sagte: „Das Southern Hub hat es Palletways Iberia ermöglicht, seinen Märkten in diesen Regionen näherzukommen, indem Dienstleistungen an die spezifischen Bedürfnisse jeder Region angepasst und individuelle Lösungen angeboten wurden.

Mit Blick in die Zukunft, werden wir in weitere Technologie investieren, um sicherzustellen, dass unser Hub im Süden weiterhin führend in der Expressdistribution von palettiertter Ware in Südspanien bleibt.“

Währenddessen feiert das regionale Hub in Katalonien und den Balearen seinen zweiten Jahrestag. Er befindet sich am ZAL Port von Barcelona, auf über 2.100 m², und spielt eine zentrale Rolle für die Mitglieder in Katalonien. In Hinblick auf die Balearischen Inseln fungiert dieser auch als Bindeglied dank einer maritimen Verbindung. Innerhalb von zwei Jahren hat sich der Standort als strategischer Punkt für die Expressdistribution etabliert und im Jahr 2024 über 35.000 Paletten bewegt, was einem Wachstum von mehr als 45 % entspricht, mit dem Ziel, in diesem Jahr 50.000 Paletten zu überschreiten.



Palletways Italy startet Platinum Club zur Förderung von Spitzenleistungen im Netzwerk



Im Februar 2025 hat Palletways Italy den Platinum Club ins Leben gerufen, einen exklusiven Club für die zehn besten Mitglieder des Netzwerks.

Der Palletways Club wurde nun in allen Netzwerken Europas eingeführt, um sicherzustellen, dass alle nach den gleichen hohen Leistungsstandards arbeiten.

Die Mitglieder konkurrieren darum, mit Best Practices in Wirtschaft, Betrieb und Nachhaltigkeit zu überzeugen. Die diesjährigen Gewinner werden im Herbst im Rahmen einer feierlichen Zeremonie bekannt gegeben.

Palletways Italien ist im Februar dieses Jahres beigetreten und unterstützt die Initiative voll und ganz, um sicherzustellen, dass Palletways auch weiterhin Maßstäbe für Spitzenleistungen in der Branche setzt.

Dies ist ein Überblick über die Ziele des Palletways Clubs.

Der Zugang zum Club ist den zehn besten Mitgliedsunternehmen vorbehalten, die zwischen Januar und Juli 2025 die höchsten Punktzahlen erreichen. Monatliche Bewertungen basieren auf spezifischen Indikatoren: Lieferzeiten, Abholzeiten, Qualität der Eingaben, ETA-Eingabe

(geschätzte Ankunftszeit) und Geschäftsentwicklung. Jeder Indikator ermöglicht es, basierend auf erzielten Ergebnissen Punkte zu sammeln. Die Bewertung erfolgt anhand verlässlicher Daten, die über Live Exception Codes (LEC) gesammelt werden, um eine faire, genaue und transparente Bewertung zu gewährleisten.

Wie funktioniert es? Jeden Monat erhalten alle Mitglieder eine aktualisierte Rangliste, wobei monatlich maximal 100 Punkte erreicht werden können. Die höchste Gesamtpunktzahl während der Beobachtungsperiode beträgt somit 700 Punkte.

Die zehn leistungsstärksten Mitglieder werden während der jährlichen Convention Ende September bekannt gegeben und erhalten eine Mitgliedsplakette.

Als Belohnung wartet auf jedes Mitglied des Platinum Clubs ein All-inclusive-Wochenende für zwei Personen an einem noch festzulegenden Ort, denn Einsatz muss belohnt werden!

Norfolk-Logistikunternehmen ist Favorit bei führendem Anbieter für Grill- und Brennstoffe



Das in Swaffham ansässige Unternehmen GE-BE Transport hat sich für weitere zwei Jahre einen Großauftrag eines der führenden Heizprodukteanbieter des Landes gesichert.

Big K, ein preisgekröntes, familiengeführtes Unternehmen mit Sitz in Whittington bei King's Lynn, ist Vorreiter in der landesweiten Lieferung nachhaltiger Brennstoffe für den Winter sowie Grillbedarf für den Sommer. Das Unternehmen legt großen Wert auf exzellenten Kundenservice und begab sich im vergangenen Jahr auf die Suche nach einem zuverlässigen Logistikpartner, der den schnellen Warenverkehr professionell abwickeln kann.

GE-BE Transport übernimmt die palettierten Abholungen und Zustellungen von Big K in ganz East Anglia. Im Laufe des vergangenen Jahres konnte GE-BE durch ausgezeichneten Kundenservice und effiziente Abläufe überzeugen, was zur Vertragsverlängerung führte. Das Unternehmen transportiert jährlich rund 12.500 Paletten mit Holzkohle, Holz und Grill- und Kochzubehör durch ganz Großbritannien, unter anderem für Restaurants, Imbissbetriebe und Einzelhändler.

Martin Zuill, Logistikleiter, und Dawn Daniels, Vertriebsleiterin bei Big K Products UK Ltd, erklärten: „Bei der Suche nach einem neuen Logistikdienstleister war uns wichtig, einen Partner zu finden, der unsere Werte wie Vertrauen, Qualität und familiäres Arbeiten teilt. Wir wollten ein Unternehmen, das uns als externe Schnittstelle zu unseren



Kunden repräsentiert. Zwischen beiden Unternehmen war sofort eine Verbindung da, beide familiengeführt und mit Sitz in Norfolk, mit dem gleichen Anspruch an Qualität und Service.“

„Wir haben uns erneut für GE-BE Transport entschieden, aufgrund von Qualität, Service, Preis, Erfahrung, unseren gemeinsamen Werten und dem Streben nach kontinuierlicher Verbesserung. Das Serviceniveau des Teams hat uns beeindruckt, und wir sind überzeugt, dass sie unsere Ware auch künftig das

ganze Jahr über pünktlich und sorgfältig ausliefern werden.“

James Langan, Geschäftsführer von GE-BE Transport, ergänzt: „Eine Kombination aus unserem erstklassigen Service und den branchenführenden IT-Systemen von Palletways war ausschlaggebend für den Zuschlag und für das Wachstum dieses Kundenkontos. Big K ist einer unserer geschätztesten Kunden und ich bin sicher, dass die Qualität und Effizienz unseres gesamten Teams zu dessen weiteren Erfolg beitragen werden.“

Palletopia: Workshops für das Palletways-Netzwerk

Als Teil unseres kontinuierlichen Engagements zur Förderung von Wachstum und zur Stärkung unserer kommerziellen Kompetenzen veranstaltete Palletways eine Reihe von sechs dynamischen Vertriebsworkshops unter dem Namen Palletopia.

Diese Workshops brachten Vertreter aus dem gesamten Netzwerk zusammen, wobei drei der Veranstaltungen stolz vor Ort bei Mitgliedsunternehmen des Netzwerks stattfanden.



Der Palletopia Workshop hat Netzwerkmitglieder zusammengebracht



Unter der Leitung von Vanda Roberts, Head of Commercial bei Palletways, konzentrierten sich die Workshops auf drei zentrale Säulen des Geschäftserfolgs: Neukundengewinnung, Kunden-Onboarding und Kundenbindung. Sie boten unseren Mitgliedern praxisnahe Werkzeuge, strategische Einblicke und neues Selbstvertrauen, um ihre Kundenbasis auszubauen und Kundenbeziehungen zu vertiefen.

Jede Sitzung war darauf ausgerichtet, Diskussionen anzuregen und bewährte Verfahren auszutauschen. Zu den behandelten Themen gehörten:

- Business Style Analysis – Unterstützung bei der Analyse von Teamdynamiken und Vertriebsansätzen.
- Wachstum in Partnerschaften – wie Zusammenarbeit zwischen Hub und Mitgliedern zu Erfolg führt.
- Neukundengewinnung – Methoden zur Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden.
- Kundenmanagement – Kundenbindung sichern! Strategien zur langfristigen Kundenbindung.
- Commercial Toolbox – praktische Werkzeuge zur Unterstützung von Vertrieb und Service.
- Ein Jahr des Wachstums – Planung für nachhaltigen Erfolg.

Die Teilnehmer wurden ermutigt, in Phasen zu denken, vom Identifizieren potenzieller Kunden (die „Jäger“-Phase), über das Qualifizieren und Pflegen von Kontakten (die „Sammler“-Phase) bis hin zur Umwandlung in treue Bestandskunden.

Drei der sechs Veranstaltungen wurden von Netzwerkmitgliedern ausgerichtet und boten wertvolle Einblicke in verschiedene Betriebsabläufe sowie die Möglichkeit, Beziehungen innerhalb des Netzwerks zu stärken. Das Feedback war durchweg positiv, die Teilnehmer schätzten besonders die Kombination aus strategischem Input und praktischen Erfahrungen.

„Palletways eine Reihe von sechs dynamischen Vertriebsworkshops unter dem Namen Palletopia.“



LOCAL | NATIONAL | INTERNATIONAL

Europe's most trusted network

