



Die Avisierung von Sendungen ist jetzt noch kundenfreundlicher geworden: Mit dem Wunsch-Liefer-Tag (WLT) steht Empfängern ein neuer Service der Stück-

Wünsch dir wann...

gut-Kooperation IDS zur Verfügung. Während die Sendung früher per Telefon oder Fax angekündigt wurde, erfolgt die Avisierung jetzt digital: Per SMS direkt aufs Handy oder bei hinterlegter Mailadresse per E-Mail informieren die Avis-Kollegen über die bevorstehende Lieferung. Der Kunde erhält einen Link zu einer Terminübersicht, aus der er sich einen passenden Zustelltermin aussuchen kann. „Dieser Service ist vor allem für Privatempfänger hilfreich, die nicht rund um die Uhr zu Hause auf ihre Sendung warten können“, sagt Christian Oberländer, Tender und Projektmanager

bei Rieck. An den drei Standorten der Rieck Systemspedition in Kavelstorf, Großbeeren und Ottendorf-Okrilla ist der Service verfügbar. Täglich übergibt Rieck seinen Kunden bereits 300 bis 400 Sendungen an dem WLT, Tendenz weiter steigend.

Und nicht nur die Kunden profitieren, auch die Kollegen in den Avis-Abteilungen sind mit den neuen Arbeitsabläufen zufrieden: „Durch die optimierten und digitalisierten Prozesse ist ein noch strukturierteres und somit effizienteres Arbeiten möglich“, sagt Christian Oberländer.

Erfolg auf ganzer Linie

Starke Trade Lanes sind die Lebensadern eines internationalen Logistikunternehmens. Daher setzt Rieck Sea Air Cargo International (RSACI) seit Jahren auf den aktiven Ausbau dieser Handelsrouten. 2018 reiste Eric Sih (Trade Lane Development bei RSACI) durch Sri Lanka und kam in der Hauptstadt Colombo mit dem Logistikunternehmen SALOTA International Pvt Limited ins Gespräch. Wenige Monate später folgte der Gegenbesuch von Kolitha Wickremasinghe, CEO bei SALOTA, in Hamburg.

Eric Sih reiste mit dem „Ceylonesen“ durch Deutschland, besuchte Kunden und knüpfte weitere Geschäftskontakte. Seither organisiert Rieck für den neuen Partner Teetransporte von Sri Lanka nach Europa. Ein gutes Beispiel für erfolgreiche Trade Lane-Entwicklung. „Es ist wichtig, regelmäßig dort zu sein, wo wir unsere Leistungen anbieten“, sagt Eric Sih. „Nur so bekommen wir ein Verständnis für die Bedürfnisse unserer Partner und Kunden.“



Kolitha Wickremasinghe (Mitte), CEO beim Rieck-Partner SALOTA in Sri Lanka, zu Besuch bei RSACI in Hamburg

Wöchentlich kommen nun Containerladungen von SALOTA mit Tee aus Mittel- und Süd-Sri Lanka in den Häfen von Rotterdam und Hamburg an – Tendenz steigend. Rieck organisiert die Zollabfertigung, die Transporte und stimmt Anliefertermine ab. „Wir sind der verlängerte Arm unseres Part-

ners“, sagt Eric Sih. „Wir übernehmen die Kommunikation zwischen Absendern und Empfängern. Außerdem analysieren wir die Supply Chain und erarbeiten Lösungen, bevor ein Problem auftritt.“ Möglich macht dies die Nähe zwischen den Partnern – einer stabilen Trade Lane sei Dank.