

Green-Button-Service Seite 4



Die Schiene als
Alternativkonzept
Seite 5



Sichere Verpackung
für teure LCD-TVs
Seite 4



tectraxx Inside
Seite 7



Wolfgang Leuthner,
Leiter Business Unit
tectraxx

Liebe Leserinnen,
Liebe Leser

Schöne neue Einkaufswelt. Das Internet eröffnet dem Konsumenten ungeahnte Möglichkeiten. Hersteller und Händler bieten ihre Produkte zunehmend auf eigenen Websites an, nur einen Maus-Klick von der Konkurrenz entfernt. Suchmaschinen finden die Angebote mit dem besten Preis. Wer kostengünstig, problemlos, schnell und unabhängig von Öffnungszeiten einkaufen will, setzt sich immer häufiger an den Computer. Schöne neue Einkaufswelt für die einen - harte Realität für die anderen. Wettbewerbs- und Kostendruck nehmen zu, und sowohl der stationäre Handel als auch die Versandhäuser spüren die Folgen dieser Entwicklung und kämpfen zum Teil ums Überleben.

Das Einkaufsverhalten hat sich verändert. Die Kunden werden anspruchsvoller und erwarten Topprodukte zu einem guten Preis sowie dieselbe Betreuung wie im Fachhandel. Der Spielraum der Unternehmen hinsichtlich

Qualität und Preisgestaltung ist eingeschränkt. In diesem umkämpften Markt entwickelt sich der Service zusehends zum bestimmenden Unterscheidungsmerkmal. Speziell Versandhäuser forcieren daher die Kombination von Distanzhandel und zusätzlichen Vorort-Dienstleistungen wie Aufstell-, Anschluss- und Einstellservice.

Diesem Trend, der sich 2006 abzuzeichnen begann, folgen heute die verschiedensten Versandhäuser und auch einzelne Dienstleister haben ihn als Chance erkannt. Sie bieten entsprechende Services in den Bereichen Neugeräte-distribution, Entsorgung von Altgeräten sowie Retouren- und Leihgeräteleistik. Zu den Kunden zählen neben dem Versandhandel auch Hersteller von Unterhaltungselektronik.

Es gilt, zwei Herausforderungen zu meistern: die Terminabstimmung mit dem Endkunden, die sich ungleich aufwändiger gestaltet als in der Sparte Business-to-Business, und die Flächen-

deckung. Lieferungen dieser Art gehen weit über Standardtransporte hinaus. Wir wickeln sie deshalb mit Eigenfahrzeugen ab, die wir österreichweit flächendeckend im Einsatz haben.

Im Kontakt mit Endkunden spielt qualifiziertes Personal eine tragende Rolle. Daher punkten wir durch gut ausgebildete MitarbeiterInnen, laufende Weiterbildungsmaßnahmen und durch überdurchschnittlich hohe Mitarbeiterbindung. Unser Fahrpersonal ist befähigt, Hartwaren aufzustellen und anzuschließen. Bei einer Waschmaschine umfasst der Lieferservice beispielsweise Wasser-, Strom- und Abflussanschluss. Zudem können wir aufgrund unserer langjährigen Partnerschaft mit Alcatel-Lucent österreichweit kurzfristig auf rund 120 Techniker für Vorort-Einsätze beim Kunden zurückzugreifen.

Viel Spaß, Ihr

Impressum

Medieninhaber, Eigentümer und Herausgeber:

Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.
Produktmanagement tectraxx
2326 Maria Lanzendorf,
Wiener Straße 26

Redaktion:

Gabriela Amann, Klaus Tumler,
Wolfgang Leuthner

Verlags- und Herstellungsort:

Wien (Druck: Hans Jentzsch & Co
GmbH, Scheydgasse 31, 1210 Wien)

Auflage / Erscheinungsweise:

1.000 Stk., 4 Ausgaben pro Jahr
Fotos/Grafiken/Illustrationen (wenn
nicht anders angegeben):
Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:

Gebrüder Weiss Ges.m.b.H.
Produktmanagement tectraxx
2326 Maria Lanzendorf, Wiener
Straße 26, Telefon 01.79 799.0

Unternehmensgegenstand:

Internationale Spedition

Grundlegende Richtung:

Hintergrundinformationen über die aktuellen Entwicklungen im Dienstleistungsbereich für Unternehmen mit Bedarf an technisch-logistischen Lösungen

Hinweis:

Vorbehaltlich Irrtum und Druckfehler

Messenews

Productronica

13. - 16. November, München

Auf der Productronica 2007 zeigen rund 1.500 Aussteller das gesamte Spektrum innovativer Technologien - von

der Fertigung für Halbleiter, Displays und Leiterplatten über Materialbearbeitung und Bestückung, Produktfinition, Mess- und Prüftechnik, Qualitätssicherung sowie Produktionslogistik, Mate-

rialfusstechnik und Electronic Manufacturing Services (EMS).

Details finden Sie im Internet unter:
www.productronica.com

Nicht warten, bis wir dazu getrieben werden

Wolfgang Niessner, CEO bei Gebrüder Weiss, über die soziale Verantwortung von Unternehmen, was machbar ist und wo die Grenzen liegen

tecvision: „Mit dem Begriff Corporate Social Responsibility (CSR) können viele nur sehr wenig anfangen. Was verstehen Sie darunter?“

Niessner: „Meiner Meinung nach bedeutet CSR nichts anderes als gesellschaftliche Verantwortung. Und zwar in dem Sinn, dass ein Unternehmen nicht nur nach dem Shareholder-Value-Prinzip agieren soll, bei dem sich alles um eine meist kurzfristige Steigerung des Marktwertes und des Profits dreht, sondern dass es zugleich eine Verantwortung gegenüber den eigenen Mitarbeitern, der Umwelt und der Gesellschaft wahrnimmt. CSR hat sich meiner Meinung nach als Gegenbewegung zur kalten Globalisierung entwickelt, in der einzig und allein das Kapital im Vordergrund

steht. CSR ist sozusagen ein Synonym für die Besinnung auch auf andere Werte.“

tecvision: „In welchem Verhältnis steht CSR zu den wirtschaftlichen Zielen eines Unternehmens wie Gebrüder Weiss?“

Niessner: „CSR umweht ein Hauch von Romantik. Doch bleiben wir realistisch: Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, ist ein evolutionärer Prozess, der sich allmählich entfaltet. Wunder passieren sicher nicht über Nacht. Es gilt, sich auf den Weg zu begeben und das Mögliche zu tun, ohne dabei die Unternehmensziele aus den Augen zu verlieren. Letztendlich ist der Geschäftserfolg die Überlebensgrundlage jedes Unternehmens. Unsere wirtschaftlichen Ziele werden wir daher weiterhin konsequent verfolgen. Darüber

hinaus sollten wir aber erkennen, dass ein Unternehmen mit mittlerweile 4.500 Mitarbeitern und bald 1 Milliarde Euro Umsatz sich etwas stärker einbringen kann, was gesellschaftliche Werte und Rahmenbedingungen betrifft. Es gibt einen Klimawandel, der die Branche schon jetzt sehr beschäftigt. Die Politik wird reagieren und uns zwingen, neue Technologien zu entwickeln. Ich finde, das sind große Herausforderungen und wir sollten uns ihnen stellen und nicht warten, bis wir getrieben werden.“

tecvision: „Nehmen Unternehmen ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft bereits in ausreichendem Maße wahr? Wie weit ist GW in diesem Bereich?“

Niessner: „Ich bin überzeugt, dass CSR in immer höherem Maße gefordert werden wird, nicht zuletzt von Kundenseite. Infolgedessen werden sich auch manche Shareholder-Value-getriebene Unternehmen das Mäntelchen CSR umhängen, um netter dazustehen. Ich würde mir für GW wünschen, dass wir mehr tun, dass gesellschaftliche Verantwortung bei uns nicht nur eine Alibiaktion ist, sondern dass die wesentlichen Elemente in unser tägliches Handeln einfließen.“

tecvision: „Von CSR profitieren verschiedenste Seiten: das Unternehmen selbst, indem es sich bei Kunden, auf dem Arbeitsmarkt, im gesellschaftlichen Umfeld besser positionieren kann, genauso wie Mitarbeiter, Lieferanten, Anrainer ...“

Niessner: „Genau. Wir haben uns zum Beispiel in Maria Lanzendorf sehr bemüht, gemeinsam mit den Anrainern eine Lösung für Lärmschutz zu finden. Das war nicht immer einfach, kostete Geld, doch schlussendlich wird es sich lohnen.

Factbox: CSR

Die EZA, internationale Entwicklungspolitik und -zusammenarbeit, nennt CSR den gesellschaftspolitischen Ansatz zur Herstellung des Gleichgewichts zwischen Wirtschaft, Ökologie und Sozialem.

Wikipedia definiert CSR als Beitrag der Wirtschaft zu nachhaltiger Entwicklung. Es steht für verantwortliches unternehmerisches Handeln in der eigentlichen Geschäftstätigkeit (Markt), umfasst ökologisch wichtige Aspekte (Umwelt), die Beziehungen zu MitarbeiterInnen (Arbeitsplatz) und den Austausch mit dem Umfeld (Gemeinwesen).

Gelebte CSR heißt für mich auch, dass die Mitarbeiter, die die Erfolgsbasis dieses Unternehmens bilden, respektvoll behandelt werden. Deshalb ist es Gebot dieser wie der kommenden Stunde, sich im Klaren zu sein, dass die Dienstleistung der Mitarbeiter den Unterschied ausmacht. Dass die Gemeinschaftsleistung aller Mitarbeiter in der gesamten Prozesskette zu Kundenzufriedenheit führt, muss noch besser verstanden werden.“

tecvision: „Welche Entwicklung erwarten Sie noch im CSR und wo liegen die Grenzen?“

Niessner: „Verschiedene Großkonzerne in den USA starten so genannte „Green Initiatives“. Was in Amerika propagiert wird, schwappt ein, zwei Jahre später nach Europa über. Es wird darum wichtig sein, den ökologischen Aspekt noch stärker zu berücksichtigen. GW wird im Rahmen seiner Möglichkeiten versuchen, den Umweltgedanken - natürlich unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen - stärker einfließen zu lassen.“

Wolfgang Niessner im Gespräch mit der tecvision über CSR



ITnT
05. - 07. Februar 2008,
Wien

Nach dem erfolgreichen Start 2005 hat sich die ITnT - Fachmesse für Informa-

tionsTechnologie und Telekommunikation - zur größten Plattform für dieses Segment in Österreich für Zentral-, Ost- und Südosteuropa etabliert.
www.itnt.at

www.tectraxx.com

Serie: Green-Button-Service

Dritter Teil unserer Serie über ein zeitgemäßes und umfassendes Servicekonzept



In einer immer schnelleren Welt von Produkten und Dienstleistungen nimmt die Zeit ab, um sich selbst mit allen Anforderungen und immer umfangreicher werdenden Features eines neuen Gerätes im Detail zu beschäftigen. Kaufte man noch vor einigen Jahren Elektrogeräte beim Fachhändler ums Eck, der den technischen Kundendienst für die Inbetriebnahme zuhause einschaltete, so kauft der Kunde heute meist bei Fachhandelsketten oder im Distanzhandel. Er will nicht alles selbst machen oder auf gewohnten Service verzichten und ersteht die entsprechende Dienstleistung - möglichst kostengünstig - gleich dazu. Damit wird dieser Service heute zum relevanten Unterscheidungsmerkmal im Wettbewerb. Für Auftraggeber und Dienstleister gilt es dabei, auf entsprechende Auslastung ihrer Kapazitäten zu achten, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein. tectraxx

hat sich gezielt auf dieses Marktumfeld eingestellt und dafür den Green-Button-Service aufgebaut. Hier muss der Kunde sein gekauftes Produkt nur noch einschalten, zuvor notwendige Servicetätigkeiten übernimmt der Dienstleister. tectraxx erbringt für Kunden aus dem Versandhandelsbereich umfangreiche Serviceleistungen, die vom Aufstellen von Elektrogeräten am gewünschten Ort inkl. Inbetriebnahme bis hin zu Kombinationsanschlüssen mehrerer technischer Geräte durch fachlich qualifizierte Techniker, die auch komplette Heimkinos mit TV und DVD-Player installieren, reichen.

Im Businesskundenbereich gilt die gleiche Anforderung: der Kunde möchte sein Gerät sofort nach der Lieferung nutzen. Für lange Schulungen und Selbstaufbau bleibt

F 01.79799.7639

keine Zeit. Wird etwa ein neues Kopiergerät gekauft, so wird es vom Dienstleister zum Kunden gebracht, dort zusammengebaut und mit den jeweiligen Verbrauchsmaterialien bestückt. Eine kurze Einführung in die Handhabung und die Erklärung der wesentlichen Merkmale des Gerätes sind ebenfalls Teil des Service.

Umfangreicher wird das Leistungsportfolio im Eventmanagement. Microsoft kam vor vier Jahren auf tectraxx zu, weil man für die Produktgruppe Xbox eine komplette Logistikköschung brauchte, die den gesamten Bereich der Marketingmaterialien umfasst: Streuartikel, Broschüren, Folder und Flyer und sperrige Güter wie die Xbox 360 Demo-Units, die bei Kundenevents und in Elektrofachmärkten und Handelsketten zur Verkaufsförderung genutzt werden. Der Anspruch ist hoch, denn gerade bei Events mit großem Publikumszuspruch kann und darf sich Microsoft

keine Fehler erlauben. Ziel war die kostengünstige Bewirtschaftung des Marketingmaterials und der Demo-Units im Lager, die rasche, flexible und flächendeckende Zustellung in ganz Österreich, sowie die Übergabe an den zuständigen Eventmanager inklusive Einweisung in die Handhabung der Geräte. Die bei diesen Veranstaltungen oft enorm strapazierten Xboxen werden nach dem Einsatz zurückgeholt und im Logistikhub gründlich gereinigt und überprüft. Allfällige kleinere Reparaturen am Equipment werden professionell und Kosten sparend durchgeführt. Jede Komponente wird überprüft und die Lauffähigkeit der vorhandenen Software wird getestet. Weist ein Teil eine Fehlfunktion auf, wird dieses sofort ersetzt. Defekte Teile werden an die Hersteller retourniert und nach ihrer Reparatur wieder dem Tauschpool zugeführt. So steht ständig ein Pool an funktionstüchtigen auslieferbaren Demo-Units zur Verfügung.

Neue Verpackung für Flatscreens

Der Trend zu immer größeren Bildschirmdiagonalen und hochpreisigen Flatscreens stellt eine besondere Herausforderung an den Transport dar. Schon allein aus Platzmangel entsorgen die meisten Kunden bereits kurz nach dem Aufstellen des Gerätes die sperrigen Kartonagen. Doch was passiert im Reparaturfall, wenn die TV-Geräte zum Reparaturservice transportiert werden müssen? Wie wichtig und sensibel das Thema Transport und Verpackung in diesem Bereich ist, sieht man bei Plasmabildschirmen. Diese stellen höchste Anforderungen an den Transport. Sie dürfen beispielsweise nicht liegend transportiert werden, da mechanische Schwingungen Plasmakammern zum

Reißen bringen und die Geräte dadurch funktionsuntüchtig werden können. Dem Transport sollte daher jene Sorgfalt beigemessen werden, die er verdient. Die Hauptursache für Transportschäden sind nämlich immer noch mangelhafte Verpackungs- und Handlingqualität. Die zum größten Teil in Verwendung befindlichen Transportbehältnisse bestehen im Wesentlichen aus gebrauchten Kartons mit (nur teilweise) angepassten, gebrauchten Styropor-Inlets. Diese Inlets sind meist nur für ein einziges Modell verwendbar und somit für andere Geräte nicht passend. Damit ist eine ausreichende Fixierung in der Kartonage nicht mehr gewährleistet. Hinzu kommt, dass diese provisorischen Verpackungen

Alternative Bahn: Ganzzug quer durch Österreich

Der heimische Güterverkehr sieht sich mit stark veränderten Rahmenbedingungen konfrontiert. Gebrüder Weiss hat sich der Thematik bereits gestellt und ein Alternativkonzept erarbeitet

5

Was zur Jahrtausendwende noch von vielen Wirtschaftstreibenden als minimale - politisch motivierte - Korrektur erwartet wurde, entpuppte sich in den letzten drei bis vier Jahren als ernst zu nehmender Startschuss für massive Veränderungen der Rahmenbedingungen für den heimischen Güterverkehr.

Beispielsweise stiegen die direkten Kosten aufgrund der Einführung der LKW-Maut und deren Anhebung in diesem Sommer deutlich an. Auch der Marktpreis für Dieseltreibstoff wurde in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Es ist zu erwarten, dass diese Entwicklung in den nächsten Jahren ungebremst weitergeht.

Aber auch immer strengere gesetzliche Bestimmungen tragen zur Verschärfung der Lage bei. Dazu zählen etwa die Erweiterung beste-

maximal zwei- bis dreimal verwendbar sind, was keineswegs dem Grundsatz ökologischer Nachhaltigkeit, die immer stärker gefordert wird, entspricht. tectrass ist Logistikpartner für Hersteller im Bereich hochpreisiger Flatscreens und musste sich schon



Die Ganzzuglösung ist eine umweltfreundliche und preisstabile Transportmöglichkeit, um Ost- und Westösterreich zu verbinden.

T 01.79799.7600

vor der Partnerschaft ein geeignetes Transport- und Logistikkonzept überlegen. Heraus gekommen ist dabei eine universell einsetzbare Transportbox. Die Transportbox von tectrass ist für die gängigen Flatscreenmodelle aller namhaften Hersteller mit einer maximalen Breite von 127 cm konzipiert. Die stabilen Boxen fixieren die Geräte im Inneren, sodass Transportschäden weitestgehend ausgeschlossen werden können. Ihre Lebensdauer beträgt rund 500 Transporte. Die lange Lebensdauer der Boxen und das Material, das zu 100 Prozent recyclingfähig ist, schonen die Ressourcen und reduzieren überdies den Verpackungsmüll und schonen auf diese Weise die Umwelt.

hender Nachtfahrverbote, Veränderungen bei den Lenk- und Ruhezeiten und die Einführung digitaler Tachografen, um nur einige Beispiele zu nennen. Angesichts dieser Umstände sind alternative Konzepte der Güterbeförderung gefragt. Gebrüder Weiss hat sich dieser Aufgabe gestellt und eine für Österreich bisher einzigartige Lösung, in Form einer täglichen Ganzzugverbindung zwischen Ost- und Westösterreich, erarbeitet.

Die tägliche Zugsverbindung verbindet Wien mit Hall/Tirol und Bludenz/Vorarlberg (vice versa) über Nacht. Die Ost-West-Verbindung verlässt um 21.00 Uhr den Nordwestbahnhof in Wien und kommt um 4:00 Uhr in Hall bzw. 7:30 Uhr in Bludenz an. Der West-Ost-Zug fährt um 19:00 Uhr von Bludenz ab (22:00 Uhr Hall) und erreicht Wien um 6:00 Uhr früh. Die Basis dieser neuen

Transportlösung sind fixe Fahrzeiten von Montag bis Freitag sowie garantierter Laderaum. Der Transport vom Auftraggeber zum Abgangsbahnhof bzw. vom Ankunftsbahnhof zum Empfänger erfolgt mittels WAB (Wechselaufbauten), Containern oder geeigneten Sattelauflegern und entsprechenden Shuttlefahrzeugen, die mindestens zwei Stunden vor Abfahrt des Zuges am Abgangsbahnhof Wien/Nordwestbahnhof (bzw. eine Stunde vor Abfahrt in Hall und Bludenz) eintreffen müssen.

Bereits heute wird die Bahnverbindung von Gebrüder Weiss genutzt und etappenweise ausgebaut. Per 1. Jänner 2008 wird der Vollausbau der Ganzzugverbindung, d.h. täglich 66 WAB je Richtung, erreicht sein. Damit werden über 17.000 LKW-Fahrten, bzw. 9.000 Tonnen CO₂-Ausstoß pro Jahr eingespart.

Diese neue Ganzzuglösung ist nicht nur für Verlager aus dem Raum Wien, Tirol bzw. Vorarlberg interessant, sie kann auch für die angrenzenden Wirtschaftsräume (Ostschweiz, Süddeutschland, Südtirol, Westungarn, Westslowakei) eine attraktive Alternative sein. Und das nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass die Ganzzuglösung eine umweltfreundliche und vor allem preisstabile Möglichkeit der Überwindung der innerösterreichischen West-Ost-Achse ist.

Kontakt

Nähere Informationen:
Gebrüder Weiss GmbH
Maria Lanzendorf/Wien:
Hr. Leo Granbichler,
Tel. 01.79799.7346
Hall: Hr. Markus Wild,
Tel. 05223.206.623
Bludenz: Hr. Mirko Bösch,
Tel. 05522.334.500





Papier ist nicht immer geduldig

Die Anforderungen an eine qualitativ hochwertige Papierdistribution sind vielfältig. Die Partnerschaft zwischen tectraxx und PaperNet macht's möglich.

Stephan Grötzschel, Managing Director bei PaperNet, setzt seit Anfang dieses Jahres auf den Partner tectraxx für die österreichweite Auslieferung von Qualitätspapieren.

tectraxx und PaperNet standen beide vor einer Bedarfssituation mit unterschiedlichen Hintergründen: tectraxx war auf der Suche nach einem eigenen Standort in Kärnten und PaperNet suchte zur gleichen Zeit nach einem Partner, an den er das Lager in Kärnten auslagern konnte. „Mit der Logistikhilfe von tectraxx können die enormen Schwankungen, die unser Mediengeschäft mit sich bringt, bestens ausgeglichen und unser Lagerstandort optimal ausgelastet werden“, führt Grötzschel aus.

Den Start erleichterte, dass beide Geschäftspartner die jeweilige Arbeitsweise des anderen bereits aus einem Vorprojekt kannte. In diesem Projekt wird aus dem internationalen Lager in Brünn/Tschechien die

ware via tectraxx-Standort in Wr. Neudorf österreichweit vertrieben. Die gesamte Distribution aller Produkte für Kärnten und Osttirol erfolgt von Klagenfurt aus durch tectraxx.

Für PaperNet war es immer wichtig, dass ein Gesamtprojekt und die Vor- bzw. Nachteile der handelnden Partner betrachtet werden und dass sich für alle eine Win-Win-Situation ergibt. „Dies war in unserem Falle absolut gegeben“, so Stephan Grötzschel.

Der Vertrieb von Papier ist nicht so einfach, wie man sich das vorstellt. PaperNet liefert in Österreich an die meisten seiner Kunden das Top-A-Produkt, welches diese in Folge weiterverarbeiten - sprich bedrucken - müssen. Der sehr sensible und teure Rohstoff muss

dementsprechend fachkundig behandelt werden. Papier ist beispielsweise empfindlich gegenüber Feuchtigkeit und großen Temperaturschwankungen und benötigt daher in der Lagerung eine gesonderte Behandlung.

Besonders die Individualität und die Ansprüche der einzelnen Kunden sind eine logistische Herausforderung, und diesen höchsten Qualitätsansprüchen muss die Dienstleistung gerecht werden. „tectraxx und PaperNet als Dienstleister haben die Verpflichtung, im Bereich Logistik ständig am Ball zu bleiben, um Ressourcen schonende Lösungen für unsere

Kunden zu schaffen. Dieser Verpflichtung stellen wir uns täglich“, fasst Stephan Grötzschel die Ziele beider Unternehmen in der Partnerschaft zusammen.

Ab November wird PaperNet Zünd-Cutter vertreiben. Das ist eine Maschine, die individuell konfiguriert wird und mit der man fast alle Stoffe bis zu einer Stärke von fünf Zentimeter schneiden, fräsen oder bohren kann. „Nach dem erfolgreichen Projektlauf im Süden Wiens als auch bei unserem internationalen Projekt, wird es sicher auch in Zukunft weitere Möglichkeiten der Erweiterung unserer Zusammenarbeit geben“, ist sich Grötzschel sicher.

PaperNet vertreibt in Österreich Qualitätspapier für den Printbereich

PaperNet im Portrait

Die PaperNet GmbH & Co. KG ist Tochter des multinationalen Papiergroßhandelskonzerns PaperlinX und agiert am österreichischen Markt eigenständig von den Standorten Wiener Neudorf, Graz und Innsbruck aus.

Die Unternehmensgeschichte beginnt 1858, wo das Unternehmen unter „Wiener Papier“ bekannt wird. Der Gründer arbeitet Anfang des letzten Jahrhunderts sehr eng mit der Leykam Josefsthäl Papier zusammen, die in den 1920er Jahren dann auch Eigentümer wird.

Durch Fusionierungen entstanden die Großhandlungen „Wiener/Grazer/Klagenfurter und Innsbrucker Papier“, die von 1995 bis 2003 bereits im Buhrmann-Konzern integriert waren. Aus dem Zusammenschluss dieser vier Gesellschaften geht 1997 die PaperNet hervor. Im November 2003 erfolgt die Übernahme der Großhandlungsdivision

der Buhrmann durch die PaperlinX Limited.

Die börsennotierte PaperlinX Limited mit Sitz in Melbourne, Australien, gehört mit rund 10.000 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Papierhandelsunternehmen.

Das Unternehmen umfasst drei Sparten: Im Bereich Druck & Design werden neben Eigenmarken auch Druckpapiere führender Hersteller sowie Exklusivpapier in unterschiedlichen Stoffzusammensetzungen und Oberflächen geführt. In der Bürokommunikation findet sich Verschiedenes wie Kopierpapier, Etiketten und Kuverts. Außerdem offeriert man Hygieneprodukte und Verpackungsmaterialien. Das dritte Geschäftsfeld des Unternehmens beschäftigt sich mit Medien für die Werbetechnik. In dieser Business Unit werden neben anderen Werbetechniken auch Sieb- und Digitaldrucker betreut.



tectraxx - Hightech-Ostexport



Seit September 2007 verstärkt Thomas Auer, ehemaliger tectraxx Mitarbeiter, das Logistikteam bei Gebrüder Weiss in Tschechien.

Nach seiner Ausbildung zum Wirtschaftsingenieur stieg der gebürtige Oberösterreicher 2001 ins Trainee-Programm von Gebrüder Weiss Wien ein. In einer einjährigen Kombination aus „learning on and off the job“ wurde er zum Experten im Bereich Lagerlogistik ausgebildet.

Weiterführende Trainings, die Gebrüder Weiss allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern anbietet, und schließlich die Teilnahme am 2-jährigen Entwicklungsprogramm für Führungskräfte bereiteten den 26-Jährigen fachlich und persönlich auf die zweijährige Entsendung vor.

Als Gruppenleiter bei tectraxx entwickelte sich Thomas Auer zu einem immer wichtigeren Bindeglied zu namhaften Hightech-Kunden wie Hutchison 3G, Tele2 und Microsoft und wurde damit eine starke

Säule bei tectraxx. Er war außerdem maßgeblich am Auf- und Ausbau der Marke „tectraxx“ am österreichischen Markt beteiligt.

Mit fundiertem Fachwissen im Bereich Hightech-Logistik und seinen persönlichen Kompetenzen im Rucksack hat er sich nun auf den Weg Richtung Osten gemacht. „Prag wollte ich schon immer näher kennen lernen“, schmunzelt Thomas Auer und widmet sich sogleich wieder seinen Tschechischbüchern.

Im Gebrüder Weiss Terminal in Rudna/Prag ist Auer für die Analyse der internen Logistikprozesse verantwortlich und wird - wo nötig - neue Abläufe implementieren.

Innerhalb des Konzerns Gebrüder Weiss bewusst als Führungskraft mit Spezial-Know-how Richtung Osten entsandt, wird Auer in einem weiteren Schritt die Sparte Hightech-Logistik in Tschechien einführen und aufbauen.

Seit Kurzem in Tschechien: Thomas Auer nimmt die Prozesse bei GW Rudna genau unter die Lupe



tectraxx - Erfolgreiches Audit 2007

Am 1. und 2. Oktober 2007 wurde tectraxx wiederum einem ISO 9001 Zertifizierungsverfahren unterzogen und hat dieses erfolgreich absolviert.

Als besondere Stärken der Business Unit wurden unter anderem „die umfangreichen und gut eingeführten Kundenprozesse“ sowie „die besonders hohe Kundenorientierung“ genannt. Damit wurden tectraxx zwei seiner wesentlichen USPs, nämlich Flexibilität und kundenorientierte Lösungen, offiziell bestätigt.

„Dieses erfreuliche Ergebnis wird tectraxx aber keineswegs davon abhalten, dass wir uns weiterhin der Entwicklung neuer Lösungen sowie der Optimierung bestehender Lösungen mit vollem Einsatz zu widmen“, so Wolfgang Leuthner, Leiter der Business Unit tectraxx.



Barbara Urmann und Christian Schwirtz mit dem Zertifikat

Neben der Entwicklung und Optimierung neuer beziehungsweise bestehender Lösungen wird sich tectraxx im kommenden Frühjahr auch um das neue Sicherheitszertifikat für Zoll (Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter, AEO) bewerben. Sämtliche dafür notwendige Maßnahmen wurden gemäß den AEO-Richtlinien bereits umgesetzt.

tectraxx - Erfolgreiche Serviceoffensive

Seit August 2007 genießen Quelle-Kunden einen neuen Service: tectraxx unterstützt Rail Cargo Austria AG bei der Distribution von Weißwaren mit Aufstell- und Anschlusservice.

Bestellt ein Kunde bei Quelle Weißwaren mit dieser Dienstleistung, so übernimmt der Logistiker alle weiteren Schritte: die Abholung der Waren vom Rail Cargo Austria Lager in Linz, die Terminvereinbarung, die Zustellung an Endkunden in ganz Österreich, den Anschluss des jeweiligen Gerätes vor Ort inklusive Funktionsprüfung und Inbetriebnahme, die Organisation von Retouren sowie die fachgerechte Entsorgung jeglicher Altgeräte. Um diese Serviceleistungen laufend zu verbessern und weiterzuentwickeln, finden

regelmäßig gemeinsame Qualitätsmeetings statt. Für die Zukunft kann sich Bernhard Mandl, Leiter des Business Development bei tectraxx, nach eigenen Angaben „gut vorstellen“, die Partnerschaft mit Rail Cargo Austria in diesem neuen Geschäftsfeld auszuweiten.

Rail Cargo Austria und tectraxx: eine Partnerschaft für den Quelle-Versand



Investieren

... Sie wieder mehr Zeit in Ihr Kerngeschäft.

Durch **intelligente Mehrwertlogistik**,
die Ihre Geschäftsprozesse optimiert.



tetraxx. Der Lösungsmacher!

tetraxx – Logistikzentrum B17

Brown Boveri Straße 6
2351 Wiener Neudorf
T. +43.(0)1.79799.7600
office@tetraxx.com

www.tetraxx.com

tetraxx
Solutions for High Tech Logistics

powered by Gebrüder Weiss