

INSIGHT

Das Magazin für Kunden und Mitarbeiter // Oktober 2018
The magazine for customers and employees // October 2018



MBS
LOGISTICS

THE ART OF LOGISTICS

03/18



EDITORIAL



Liebe MBS-Freunde,

es ist kein Zufall, dass sich in dieser Ausgabe alles um das Thema Wandel dreht:

Am 1. Juli 2018 haben drei neue Logistikexperten ihre Tätigkeit als Geschäftsführer für die MBS Gruppe aufgenommen. Andreas Janetzko (51), Richard Schroeter (54) und Daniel Steckel (37) bilden jetzt gemeinsam mit Bernd Wilkes, Johannes Steckel und Georg Ludwig das aktuelle Führungsteam. „Die Neuen“ werden in einer einjährigen Übergangsphase von der bisherigen Firmenleitung bei ihren Aufgaben und Entscheidungen begleitet. Danach bleiben die drei bisherigen Geschäftsführer weiterhin als Gesellschafter beratend mit im Boot.

Damit Sie ein wenig mehr über die Hintergründe zu diesem Wechsel sowie über die persönlichen Wünsche und Zielsetzungen der einzelnen Geschäftsführer erfahren, haben wir für Sie auf den Seiten 4 - 9 die wichtigsten Aussagen im O-Ton zusammengefasst.

Natürlich werden wir trotz dieses Wechsels in der Firmenleitung auch andere Ereignisse in der MBS Gruppe beleuchten. So werfen wir beispielsweise einen ausgiebigen Blick nach China, wo außer dem 10-jährigen Firmenjubiläum der MBS China ein kontinuierliches Wachstum mit Niederlassungen in mittlerweile sechs chinesischen Städten Grund zum Feiern gibt. Neben anderen erfreulichen Jubiläen, die in diesem Sommer Anlass gegeben haben, mit Stolz auf gemeinsame Erfolge zu blicken, berichten unsere Kölner Azubis über den Gegenbesuch der LSG Sky Chefs. Positive Nachrichten gibt es auch von unserem MBS iShip zu berichten: Die Testphase für das Produkt ist nun erfolgreich abgeschlossen und es geht bald vielversprechend an den Markt.

Aber dies ist nur ein kleiner Auszug aus den vielen Inhalten dieser Ausgabe. Lesen Sie nun selbst, was es noch alles über die MBS zu berichten gibt.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre und freuen uns über Ihre Anregungen, Kommentare und nehmen gerne auch kritische Stimmen entgegen.

**Johannes Steckel, Bernd Wilkes, Georg Ludwig
Andreas Janetzko, Richard Schroeter, Daniel Steckel**

Dear friends of MBS,

It is not a coincidence this edition is all about changes:

On July 1st 2018 three logistics experts have started their activity as managing directors of the MBS Group. Andreas Janetzko (50), Richard Schroeter (54) and Daniel Steckel (37) together with Bernd Wilkes, Johannes Steckel and Georg Ludwig now build the actual management team. During a yearlong familiarization period the "Newcomers" will be supported in their tasks and decisions by the present corporate management. Thereafter the present managing directors will remain on board at MBS, as shareholders and in supervisory function.

In order to get some more background information to this transition, as well as the personal wishes and targets of each managing director, we have summarized the most important statements in original quotes on pages 4 to 9.

Despite this transition in the management board we like to highlight other occurrences of the MBS group as well. For example we will have a close look on China, where a continuous growth with branches in six chinese cities, in addition the 10th year anniversary gives every reason to celebrate. Besides other pleasant anniversaries during this summer, on which we can look with pride at achieved successes, our trainees from Cologne will report about the return visit from the LSG Sky Chefs. Also positive news can be reported about our MBS iShip: the trial period for the product is successfully concluded and a promising launch to the market will follow.

So this is just a small extract from a lot of contents of this edition. Just read yourself, what else there will be reported about MBS.

We wish you pleasure with the new edition and would be thankful for suggestions, comments, but also critical voices are being accepted with thanks.

**Bernd Wilkes, Johannes Steckel, Georg Ludwig
Andreas Janetzko, Richard Schroeter, Daniel Steckel**



WECHSEL IN DER GESCHÄFTS- FÜHRUNG DER MBS HOLDING

Change in the Management
of MBS Holding

4

INHALTSVERZEICHNIS INDEX

MBS NEWS

MBS NEWS

ILN Auszeichnung,
MBS Cargo Hamburg,
MBS Logistics Frankfurt
und Publiship auf
Buchmesse in New Yorker

ILN Award
MBS Cargo Hamburg,
MBS Logistics Frankfurt
and Publiship Logistics
at BEA in New York

10



MBS CHINA

Zehnjähriges MBS-Jubiläum in China
The first decade of MBS in China

13

MBS PRODUKT MBS PRODUCT

Expressversand
leicht gemacht

Express Shipping
Made Easy

23

MBS INTERN

Neue Mitarbeiter •
Geburt • Nachruf

New Colleagues
Birth • Obituary

26

MBS APPS

Yazio • Maps.me •
EasyPark

27



MBS AZUBIS MBS TRAINEES

Azubis der LSG Sky Chefs
Köln zu Gast bei MBS
Trainees from the LSG Sky Chefs
Cologne visit MBS

22



MBS Group

WECHSEL IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER MBS HOLDING

CHANGE IN THE MANAGEMENT OF MBS HOLDING



Von Links:
Johannes
Steckel,
Georg Ludwig
und
Bernd Wilkes



Anlässlich des Wechsels in der Geschäftsführung der Holding haben wir die Stimmen unserer Firmenleitung zu aktuellen Themenblöcken eingefangen und zusammengefasst. Lesen Sie auf den nächsten vier Seiten einige Statements zu Gemeinsamkeiten, unterschiedlichen Blickwinkeln und Zukunftsperspektiven – es wird spannend.

On the occasion of the change in the management of the holding company, we captured and summarized the voices of our company management on current topics. Read a few statements on similarities, different perspectives and future prospects on the next four pages, different perspectives and future perspectives – it will be exciting.

Insight: Welche persönliche Bedeutung hat der Wechsel für Sie und wie wird er gestaltet?

Insight: Which personal significance will the transition have and how will it be managed?

J. STECKEL: Wir wollen mit dem Generationswechsel innovative Wege gehen, um das Unternehmen für die nächsten Jahre fit zu halten und ein gesundes Wachstum zu garantieren. Entscheidend für das Erreichen aller gesteckten Ziele ist nach wie vor: Ein erfolgreiches Miteinander. Es wird einen fließenden Übergang bis Mitte 2019 geben. Bis dahin bleiben die 3 „Altgesellschafter“ als Geschäftsführer im Boot und stehen danach der „neuen“ Unternehmensleitung als Gesellschafter weiterhin beratend und in Kontrollfunktion zur Seite. Wir haben erfahrene Logistiker ausgesucht, die ein homogenes Management-Team bilden, das zu uns passt. Die Kollegen werden Schritt für Schritt ihre Ziele erarbeiten und mit uns bis zum Ende des Jahres kommunizieren und diskutieren. Unter Beibehaltung der gewohnten Balance aus Bewährtem und

dem Aufbruch zu Neuem werden wir sicherstellen, dass die Kultur unseres Unternehmens erhalten bleibt.

J. STECKEL: With this generation change, we want to go innovative ways to keep the company fit for the next few years and guarantee healthy growth. The crucial factor to reach all aims remains the same: a successful cooperation. There will be a smooth transition until mid of 2019. Until then the 3 Managing Director will stay on board as managing directors, afterwards assisting the new managing board as shareholders on advisory and monitoring basis. We have chosen experienced logistics people forming a homogeneous management-team, perfectly fitting to us. The colleagues will work on their targets step by step and will communicate and discuss them with us until the

end of the year. Considering the well known balance of a proven system with a start into new dimensions we will make sure that the culture of our company will remain as it is.

B. WILKES: Als Gründer verbinde ich viel Herzblut mit dem Unternehmen und auch wenn ich mich auf mehr Freizeit und Zeit für die Familie freue, habe ich in diesen Tagen natürlich auch ein weinendes Auge – aber durch den gemeinsam vereinbarten „sanften Übergang“ wird das Ausscheiden etwas leichter. Man wird voraussichtlich ein Jahr brauchen, um sich neu zu orientieren und Ideen und Impulse spürbar zu machen. Wir sind uns aber ganz sicher, dass wir mit unseren neuen Topmanagern die richtige Wahl getroffen haben und die MBS damit in gute Hände geben. Der Prozess ist bereits vor knapp drei Jahren

mit der Neuausrichtung des Unternehmens eingeleitet worden. Damals wurde die Holding geschaffen und die Geschäftsleitung der MBS Logistics Köln neu besetzt.

B. WILKES: As a founder, I have a lot of heart and soul for the company even if I am looking forward to more spare time and more time to spend with the family, I sure have mixed feelings. Having agreed on a smooth transition the leaving should be easier. It will probably take a year and make ideas and impulses visible. But we are very sure having chosen the right Top Managers and will pass the MBS into good hands. This process was initiated almost three years ago before in reorganizing the company. At that time, the holding company was established and the management of MBS Logistics Cologne was reassigned.

Insight: Wie geht es der MBS aktuell?

Insight: How is MBS doing at the moment?

B. WILKES: Das Unternehmen ist gut aufgestellt. Das bedeutet für die neue Geschäftsführung eine hervorragende Basis, aber natürlich auch eine große Herausforderung: Wir haben einen guten Namen am Markt, verfügen über eine stabile Finanzlage mit ordentlichen Gewinnen und über gute Mitarbeiter in den Führungspositionen der einzelnen Firmen. Das Marktumfeld ist ebenfalls nach wie vor positiv. Also Grund ge-

nug, durchweg optimistisch in die Zukunft zu schauen.

B. WILKES: The company is well-positioned. It is a solid basis for the new executive board, but as well a great challenge: We do have a good reputation on the market, a solid financial stability with decent profit and good colleagues in leading position of our single companies. The market climate remains positive. Overall enough reason

to look ahead in a very optimistic way.

J. STECKEL: Unserem Unternehmen geht es hervorragend, und wir haben unsere finanzielle Unabhängigkeit vom ersten bis zum heutigen Tag beibehalten und ausgebaut. In diesem Jahr erwarten wir wieder eine Umsatzsteigerung um die 10 Prozent, gekoppelt an ein besonderes Wachstum unserer eigenen Organisation in Asien:

Wir sind startklar für die Zukunft.

J. STECKEL: Our company is doing very well and we have maintained and expanded our financial independence from the first day until now. This year we are expecting an increase in sales of approximately 10 percent, coupled with a particular strong growth of our own organization in Asia: we are ready for the future.

**Insight: Mit welchen Zielen starten Sie in die Zukunft?****Insight: Which aims did you set for the future?**

A. JANETZKO: Wir wollen das Unternehmen zukunftsfähig und zukunftssicher machen und dabei die Elemente aus „beiden Welten“ gut und nachhaltig miteinander verbinden, um weitere Kapitel der MBS Erfolgsgeschichte zu schreiben. Zum einen werden wir daher unsere Märkte und Services permanent beobachten, um frühzeitig Trends zu erkennen und daraus die geeignete Strategie zu entwickeln. Auf der anderen Seite haben wir die unternehmerische Verantwortung, die Mitarbeiter mit „auf die Reise“ zu nehmen, denn ohne sie gäbe es keine Stabilität im Unternehmen und auch keine Erfolge.

A. JANETZKO: We want to make this company future-oriented and future-proof, still combining the elements from both worlds in a good and sustainable way, in order to write another chapter of the MBS success story. On one side, we will permanently watch our markets and

services, to realize trends at an early stage and develop appropriate strategies. On the other side we have a entrepreneurial responsibility to take our colleagues on this journey, because there would neither be stability nor success without them.

R. SCHROETER: Unser Ziel ist ganz klar zu wachsen, aber nicht um jeden Preis und nicht auf Kosten der Mitarbeiter. Aus meiner Erfahrung weiß ich, wie wichtig es ist, eine zufriedene Mannschaft zu haben, die ihre ganze Energie auf den Kunden richten kann und sich nicht mit internen Problemen auseinandersetzen muss. Deshalb werde ich mich, neben meinen operativen Aufgaben, besonders darum kümmern, dass es auch in Zukunft einen Mitarbeiterstab gibt, der gut über alle Prozesse informiert ist und auch mitreden kann. Dementsprechend werden wir unsere Kommunikationsprozesse optimieren und intensivieren.

R. SCHROETER: Our clear aim is to grow, but not at any price and not at the expense of the employees. Based on my experience I well know how important a satisfied crew is, focusing on the customers with all their energy rather than dealing with internal problems. For this reason, besides my operational targets, I will especially care about a staff being informed about all processes and being able to take part at all stages. Therefore we will optimize and intensify our communicational processes.

D. STECKEL: Bereits als Kind hat mich die MBS fasziniert und in mir den Wunsch geweckt, hier einmal selbst Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens zu nehmen. Nun bin ich seit 6 Jahren für MBS aktiv tätig und freue mich daher natürlich um so mehr auf die neue Herausforderung in der Geschäftsführung. Unsere Aufgabe wird sein,

unsere Traditionswerte weiterzuführen und dabei neue Akzente zu setzen. Wir müssen dem steigenden Konkurrenzdruck und dem Wandel durch die Digitalisierung mit gezielter Diversifizierung, gesundem Wachstum und einer Prise Experimentierfreude begegnen. Das wird uns gelingen!

D. STECKEL: I was fascinated from MBS since my childhood and always wanted to have influence on the success of the company ever since. I am actively working for MBS since 6 years and very much looking forward to the new challenge as part of the management board. Our aim will be to continue with traditional values while placing new emphasis. We will need to meet the growing competitive pressure and change in digitalization by targeted diversification, positive growth and a dash of experimentation. We will succeed!

Insight: Was bedeutet für Sie Kundenorientierung – gestern und heute?**Insight: what does customer orientation mean – yesterday and today?**

D. STECKEL: Hier werden wir sicherlich neue Wege gehen, um flexibel auf die sich laufend verändernde Kundengeneration reagieren zu können. Die Generation X zeichnet sich durch ihre hohen professionellen Ansprüche aus und die Digital Natives mit ihrer hohen Tech-Affinität rücken langsam in die Ränge der Entscheider auf und erwarten, dass wir ihnen auf Augenhöhe begegnen. Persönlichkeit und Vertrauen spielen in der Chemie zwischen Dienstleister und Kunde weiter eine tragende Rolle.

D. STECKEL: In this respect we will move in new directions, in order to react to the permanently changing customer generation. The generation X is characterized by a high professional

demand and the digital natives with their high tech-affinity steadily grow into the higher echelons of decision makers and expect that we meet them on equal footing. Personality and trust will play a major role in the chemistry between service provider and customer.

R. SCHROETER: Für mich ist es gerade jetzt, in Zeiten von Umstrukturierung und Automatisierung, wichtig, den Kunden nicht aus dem Auge zu verlieren. Wir sind gefordert, an der Stelle neue Wege zu gehen, um auf allen Ebenen noch mehr Zeit für die Bedürfnisse des Kunden zu finden. Diese Erweiterung des Zeitfensters für den Kunden wird sich nicht zuletzt durch die fortschreitende Digitalisierung und Prozessverbesserung er-

geben, die mit einer deutlichen Entlastung für die Mitarbeiter einhergeht.

R. SCHROETER: In my opinion it is very important not to lose sight of the customers, especially in times of restructuring and automatization. It is our demand to move new ways in this respect to find more time for the customers needs. This extension for our customers time frame will not least arise because of the proceeding digitalization and improvement of processes, which will lead to a significant relief of the employees.

A. JANETZKO: Wir werden sicherlich nicht so naiv sein und die bewährten Themen über Bord werfen, aber es werden mit Sicherheit auch neue An-

sätze kommen. Dazu gehören innovative Betreuungskonzepte für Großkunden, proaktive Ansätze, vom Produktvertrieb hin zum konsultativen Ansatz, Einrichtung von Kundenforen und Innovationszirkeln sowie ein Weg aus der Commodity Falle hin zum Lösungsanbieter.

A. JANETZKO: We won't be that naive to abandon proven topics, but for sure new approaches will come as well. This involves innovative concepts for corporate customer care, pro-active approaches, starting from product sales to a consultative approach, installation of customer panels, innovation circles as well as ways out of the commodity trap up to solution provider.



„Unser Ziel ist ganz klar zu wachsen, aber nicht um jeden Preis und nicht auf Kosten der Mitarbeiter.“

R. Schroeter

„Our clear aim is to grow, but not at any price and not at the expense of the employees.“

R. Schroeter



„Der Kunde steht im Mittelpunkt unserer Dienstleistung, die selbstverständlich lösungsorientiert sein muss.“

A. Janetzko

„The customer remains the focus of our service, which needless to say must be solution-oriented.“

A. Janetzko



„Unsere Aufgabe wird sein, unsere Traditionswerte weiterzuführen und dabei neue Akzente zu setzen.“

D. Steckel

„Our aim will be to continue with traditional values while placing new emphasis.“

D. Steckel



Insight: Digitalisierung – Welche Chancen und Risiken erwarten Sie für die MBS?

Insight: Digitalization – which chances and risks do you expect for MBS?

R. SCHROETER: Digitalisierung und Prozessoptimierung werden für uns in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Ich habe das Bild vor Augen, dass wir die einzelnen „Inseln unserer Niederlassungen“ zu einem MBS-Kontinent mit einheitlichem IT-System und effizienten Prozessen zusammenfügen und damit gemeinsam ein noch stärkeres übergeordnetes Team bilden. Digitalisierung ist für mich in jedem Fall positiv und mit vielen Chancen belegt. Ich kann aber auch gut verstehen, dass es einigen Kollegen Angst macht und viele Fragezeichen auftauchen lässt. Wichtig ist, hier deutlich zu zeigen, dass wir im Zuge der Digitalisierung nicht vorhaben, Stellen abzubauen, sondern wir wollen Mitarbeitern damit mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und eine noch intensivere Kundenkommunikation geben.

R. SCHROETER: Digitalization and process optimizing will play a major role in future. I already imagine to combine the single “islands of our branches” into a MBS continent with a uniformed IT-system and efficient processes and therefore build and even stronger superior team. To me digitalization is definitely positive and offers many opportunities. It is important to point out, that in terms of digitalization we do not intend to reduce workplaces, but rather offer our employees more time to concentrate on their core tasks and even more intensive customer communication.

A. JANETZKO: Wir sind das Gesicht in der digitalen Supply Chain. Ich sehe die Digitalisierung ganz klar als Chance für uns, weil unsere Mitarbeiter dadurch enorm entlastet werden und sich demnächst ganz auf ihre wertschöpfenden Tätigkeiten konzentrieren können. Die restlichen Prozesse werden nach und nach digital unterstützt und erfordern dementsprechend weniger menschliches Eingreifen. Ich halte es für bedenklich, wenn Unternehmer die Rolle des Menschen – als Mitarbeiter, aber auch als Kunden – für die Zukunft unterschätzen oder vor lauter Bits und Bytes gar ausblenden. Viel wichtiger ist, sich Gedanken zu machen über Empowerment und Nachwuchsförderung, um die Chancen, die die Digitalisierung

mit sich bringen wird, durch qualifizierte Arbeitskräfte auch voll auszuschöpfen zu können.

A. JANETZKO: We are the face within the digital supply chain. I clearly see a chance in digitalization, because our employees will be relieved enormously and therefore be able to completely focus on the valued added services. The other processes will be digitally supported and require less human intervention. In my opinion it is questionable to underestimate the role of humans, as colleague or customer, in future or even fade them, just because of bits and bytes. It is much more important to think about empowerment and youth development, to fully exploit the chances which digitalization offers, by attracting qualified workforce.

D. STECKEL: Das einzig Beständige ist ja bekanntlich der Wandel. Was jedoch bemerkenswert ist, ist die Geschwindigkeit, die dieses Phänomen aktuell aufnimmt. Die Logistikbranche sehe ich diesbezüglich

aber noch in der Beschleunigungsphase und das Ende ist noch nicht in Sicht. Hoher Geschwindigkeit haftet meist auch hohes Risiko an, aber die MBS sehe ich als erfahrenen Rennfahrer an – wir wissen, wie wir das Risiko überschaubar halten und wie wir den neuen Schwung für unseren Markt nutzen können. Neue Technologien von künstlicher Intelligenz über Elektromobilität bis Blockchain sind dabei der Motor, den wir in unser stabiles Gerüst verbauen müssen.

D. STECKEL: As we all know, change is the only constant. But the remarkable point is the pace this phenomenon is gathering. Concerning the logistics industry I still see it in the acceleration phase without an end in sight. High speed mostly comes along with high risk, but I do see MBS as a experienced race driver – we well know how to keep risk manageable and how to use market energy for our needs. New technologies, from artificial intelligence over electronical mobility to Blockchain are the engine we need to install into our stable framework.



Von Links:
Georg Ludwig,
Johannes Steckel,
Bernd Wilkes,
Daniel Steckel,
Richard Schroeter
und
Andreas Janetzko.



Insight: Was wird aus dem MBS Wertekanon - bleibt der Mensch im Vordergrund?

Insight: What will happen to the MBS set of values – will human still be in centre stage?

D. STECKEL: Wir wollen auch in Zukunft von unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern dreidimensional wahrgenommen werden, nicht bloß als Logistiker – eher wie ein Portrait, das aus dem Rahmen klettert. Die damit verbundenen Werte verkörpern viele unserer Mitarbeiter bereits heute und darin müssen wir sie weiter bestärken. Wenn wir es schaffen, bei aller Professionalität weiter auch als Menschen mit klaren Werten, auf die man sich verlassen kann, wahrgenommen zu werden, dann werden wir auch unseren festen Platz am Logistikmarkt behalten oder sogar weiter ausbauen.

D. STECKEL: Even in future we want be seen three-dimensional, from customers, partners and employees, not just as logistics specialist – more as a portrait, climbing out of the frame. Many of our colleagues already embody the values combined with this, we just need to continue encouraging them. We should be able to keep or even expand our place on the logistics market, if we are able to be recognized as people with

clear values, on which one can rely, despite all professionalism.

R. SCHROETER: Ich bin aus der Lehre sowie den Anfängen meiner Karriere in der Logistik stark von den Werten des Mittelstands geprägt worden. Werte, deren Wichtigkeit für mich auch heute noch einen durchaus hohen Stellenwert einnehmen, insbesondere der respektvolle Umgang mit Menschen auf Augenhöhe. Das ist auch der Grund, warum mir der Spirit, der bei der MBS herrscht, vom ersten Kontakt an sympathisch war: Fairness, Vertrauen und ein gutes Geschäft schließen sich nicht aus – im Gegenteil, sie fördern sich gegenseitig. Ich werde daher im Rahmen meiner Arbeit für die MBS diesen Spirit aufgreifen und weiter umsetzen.

R. SCHROETER: I have been characterized through the values of the mid-sized market, from training period through my first steps of my career. Values, which still reflect a significance today, especially a respectful

interaction with people on same level. This is the reason, why the spirit at MBS was likable to me from the first moment: Fairness and trust do not rule out good business, quite at contrary the mutually support each other. So in terms of my work at MBS I will pick up this spirit and further implement.

A.JANETZKO: Der Kunde steht im Mittelpunkt unserer Dienstleistung, die selbstverständlich lösungsorientiert sein muss. Im zweiten Ansatz müssen wir als Leadership-Team unsere Mitarbeiter mitnehmen, einerseits so, wie sie es gewohnt sind, aber auch mit neuen Impulsen zur Förderung und Weiterbildung.

A.JANETZKO: The customer remains the focus of our service, which needless to say must be solution-oriented. In second stage we as leadership-Team need to take our colleagues on the way, on one side in terms they are used to, on the other hand with new impulses for promotion and professional development.



Insight: Sind Sie zuversichtlich, dass Tradition und Innovation erfolgreich verknüpft werden?

Insight: Are you confident to successfully link tradition and innovation?

B. WILKES: Unsere neuen Manager verfügen nicht nur über eine hohe Fachkompetenz in ihren jeweiligen Verantwortungsbereichen. Sie haben bereits in anderen Unternehmen bewiesen, dass sie darüber hinaus gute Teamplayer sind und das Herz am richtigen Fleck haben – die besten Voraussetzungen, um Traditionelles in seinem Wert zu schätzen, ohne neue Ideen zu vernachlässigen.

B. WILKES: Our new managers are not only skilled with high professional expertise in their individual area of responsibility. They already have proven in other companies, that they are good team players and do have their hearts at the right place – the best conditions to appreciate tradition, without ignoring new ideas.

J. STECKEL: Das neue Management wird frei sein in seinen Entscheidungen. Ich bin aber sehr sicher, dass das Führungsteam immer in beide Richtungen diskutieren wird, da sich eine Symbiose aus Tradition und Innovation bereits seit vielen Jahren in unserem Unternehmen bewährt hat.

J. STECKEL: The new management will be free in taking decisions. But I am very sure, that the leading management team will always discuss in both directions, since the symbiosis of tradition and innovation has proven itself for many years.

G. LUDWIG: Wir haben aus meiner Sicht den richtigen Zeitpunkt für diesen Wechsel gewählt, um die Inhalte und Werte, die unser Unternehmen ausmachen, weiterzugeben. Das Fundament, aus dem die MBS Gruppe ihre Stärke schöpft, besteht aus unternehmerischer Weitsicht, einem ausgeprägten Verantwortungsbewusstsein für die Mitarbeiter und einem breit gefächerten, innovativen Portfolio. Ich wünsche mir, dass dies auch in Zukunft die entscheidenden Eckpfeiler für das Unternehmen bleiben.

G. LUDWIG: In my opinion we have chosen the right moment for this transition, to pass on the contents and values for which our company stands. The basis from which MBS generates its strength is entrepreneurial foresight, distinct responsibility for the employees and a broad innovative portfolio. I would like to see the company keeping these decisive cornerstones for the future.

MBS CARGO HAMBURG SEIT 10 JAHREN AUF ERFOLGSKURS

MBS CARGO HAMBURG ON THE ROAD OF SUCCESS FOR 10 YEARS



Burkhard Lindenlaub,
Geschäftsführer der MBS
Cargo, feiert mit vielen
Gästen das Jubiläum.

Zehn Jahre ist es nun her, dass der heutige Geschäftsführer Burkhard Lindenlaub und Niederlassungsleiter Thorsten Schmidt mit einem Angestellten das Geschäft der MBS Cargo in Hamburg starteten. Das Team setzte sich dann selbst zu Zeiten der Wirtschaftskrise mit leidenschaftlichem Einsatz durch und überzeugt heute mit einem breit gefächerten Leistungsportfolio.

„Mittlerweile gehören neben der allgemeinen Spedition zeitsensible Transporte und Marinelogistik zu unseren Spezialgebieten. Besonders viel Wert

haben wir in den letzten Jahren auf die innovative Entwicklung eigener IT unterstützender Programme gelegt. Durch den elektronischen Datenaustausch bleiben wir auch in Zukunft wettbewerbsfähig und das weiß der Kunde zu schätzen“, so Lindenlaub anlässlich des Jubiläums.

Mittlerweile sind 15 Angestellte und ein Auszubildender damit beschäftigt, die Logistikleistungen der MBS Cargo Hamburg auf allen Kontinenten in Kooperation mit MBS Niederlassungen und ausgewählten Partnern mit Erfolg abzuwickeln.

Ten years have passed since the present managing director Burkhard Lindenlaub and branch manager Thorsten Schmidt along with only one employee started the business of MBS Cargo in Hamburg. Even during the economical crises the team prevailed with passionate commitment and nowadays offers a broad service portfolio.

Meanwhile time sensitive transports and marine logistics belong to our specialties, besides the general forwarding.

We put a lot of emphasis on the innovative development of own IT based programs. Using the electronical data exchange we will remain competitive in future and our customer appreciates this a lot, Lindenlaub pointed out on the occasion of the anniversary.

Meanwhile 15 full time employees and one trainee are successfully kept busy to handle the logistics services of MBS Cargo Hamburg on all continents, in cooperation with MBS branches and selected partners.



MBS ERHÄLT AUSZEICHNUNG VON ILN

MBS RECEIVES AN AWARD FROM ILN



Jörg Walgenbach,
Geschäftsführer der
MBS Logistics Köln,
nahm die ILN-Aus-
zeichnung als „Größter
Partner Ausgang“ ent-
gegen.

Die ILN GmbH & Co.KG a.A. mit Hauptsitz in Sinzig hat in diesen Tagen die MBS als Kooperationspartner mit dem größten Ausgangsdepot ausgezeichnet.

Das Netzwerk wurde 1998 als Stückgutkooperation ILN – International Logistic Network GmbH & Co. KG gegründet und hat sich seither durch ein besonders effizientes Produktionssystem europaweit etabliert.

Mehr als 210 Stückgutspeditionen gehören dem Netzwerk der ILN Kooperation mit über 24 regionalen Bündelungsplätzen, sogenannten Transshipment-Points an.

The ILN GmbH & Co.KG a.A with its head office in Sinzig has awarded MBS as the cooperation partner with the biggest outbound warehouse.

The network was founded 1998 as general cargo network ILN – International Logistic Network GmbH & Co.KG and since then has established itself to an especially efficient production system throughout Europe.

More than 210 general cargo forwarders belong to the ILN cooperation network with more than 24 regional consolidation places, so called transshipment-points.



SOMMERFEST ZUM 20-JÄHRIGEN FIRMENJUBILÄUM DER MBS FRANKFURT

SUMMER PARTY ON OCCASION OF THE 20TH ANNIVERSARY OF MBS FRANKFURT

Allen Grund zu feiern hatte in diesem Jahr die MBS Kelsterbach: Anlässlich ihres 20-jährigen Firmenjubiläums waren im Juni über 100 Gäste aus nationalen und internationalen MBS-Häusern zum Sommerfest eingeladen. Bei strahlendem Sonnenschein konnte MBS Geschäftsführer Bernd Wilkes in einer kurzen Rückschau die wichtigsten und schönsten Ereignisse des Unternehmens, das im Jahr 1998 gegründet wurde und heute von Monika Geier geleitet wird, be-

leuchten. Zeitgleich dankte er Stefan Wischrath für seine 5-jährige Treue als Geschäftsführer.

Nach dem offiziellen Teil lockte eine Tombola beim Golf Putting mit lukrativen Preisen, und anschließend nutzen die Gäste das unterhaltssame Programm, um in lockerer Atmosphäre Kontakte zu Kollegen und Kolleginnen aus anderen Häusern zu knüpfen oder zu vertiefen. Auch für den Nachwuchs war beim Sommerfest gesorgt: Eine Hüpfburg und Popkornmaschine sorgten dafür, dass keine Langeweile aufkam.

Passend zu den mediterranen Temperaturen an diesem Tag rundete ein italienisches Buffet mit passenden kühlen Getränken das Sommerfest in Kelsterbach ab als Highlight des Jahres – ein voller Erfolg, da waren sich Gastgeber und Gäste einig, und an die Organisatoren gingen ein großes Lob und Dankeschön.



Bernd Wilkes, Geschäftsführer der MBS Speditionsgesellschaft, gratuliert Monika Geier und Stefan Wischrath (beide Geschäftsführer der MBS Logistics Frankfurt) zum 20-jährigen Jubiläum.

There was all reason to celebrate for MBS Kelsterbach: On occasion of the 20th anniversary more than 100 guests from national and international MBS branches were invited to the summer party. In bright sunshine MBS Managing Director Bernd Wilkes lightened up the most important and nicest events of the company, which was founded back in 1998 and is now being lead by Monika Geier. At the same time he expressed his thanks to Stefan Wischrath for his loyalty as managing director during the last five years.

After the official part a raffle at the golf putting attracted people with special prizes. Afterwards the guests took advantage of the enjoyable program to establish or deepen contacts to colleagues from other offices. But the summer party also offered entertainment for the youngest ones: A bouncy castle and a popcorn machine made sure that no one suffered from boredom.

Matching to the mediterranean temperatures an italian buffet with cold beverages rounded off this summer party in Kelsterbach and made it to the highlight of the year – a full success, on which host and guests agreed. A praise and big thank you to the organization team.



24th Shipping off-Road Rally

Auch in diesem Jahr hat MBS Cargo Hamburg wieder die Shipping off-Road Rally an ihrem Ursprungsort in Kelokedara-Panagia-Droushia auf Zypern unterstützt. Der Event ist dort mittlerweile zum absoluten Höhepunkt für die lokale Schifffahrtsindustrie geworden.

Rund 100 Teilnehmer nahmen die weite Anreise auf sich, um an der Veranstaltung teilzunehmen. Ziel der Rallye ist nicht unbedingt das Gewinnen, sondern eher das erfolgreiche Absolvieren der trickreichen Herausforderungen entlang des Weges durch die faszinierende zyprische Natur.

Nach Abschluss des anstrengenden und sehr spannenden Tages entspannten sich die Teilnehmer bei einem genussreichen Grillabend mit anregenden Gesprächen. Schon jetzt freuen sich alle auf die Rally 2019.

A special recurring social event, sponsored by MBS Cargo Hamburg/Germany another time, took place at its place of origin, Kelokedara – Panagia – Droushia of Cyprus. It is more than just a highlight for the local shipping industry of Cyprus.

Around one hundred participants took a long journey from overseas to join this event.

The aim of the rally wasn't just about winning, it was more about completing the route successfully and solving a couple of tricky challenges along the way, all in the surrounding of Cyprus' beautiful nature.

At the end of an exhausting day, full of adventure followed by an enjoyable barbecue everyone was very much looking forward to the coming event in 2019.



PUBLISHIP LOGISTICS USA AUF BEA IN NEW YORK

PUBLISHIP LOGISTICS USA AT BEA IN NEW YORK

In der Regel ist Publiship Logistics USA alle zwei Jahre mit einem Stand auf internationalen Buchmessen vertreten. Nach Frankfurt, London und Bologna im letzten Jahr, ging es aber gleich in diesem Jahr zur BEA nach New York. Neben den Mitarbeitern aus dem New Yorker Büro, die sich um den Aufbau und die Organisation des Standes kümmerten, halfen die Kollegen aus den Publiship Büros Großbritannien, Singapur, Hong Kong, Australien, Holland, USA und Italien dabei, den Messeauftritt zum Erfolg zu machen.

Während der BEA stand ein großer Container bereit, in dem die Visitenkarten aller Standbesucher gesammelt wurden. Dabei kamen so viele Karten zusammen, dass immer noch an der Auswertung gearbeitet wird.

Schon jetzt kann aber zusammenfassend gesagt werden, dass die Messe ein voller Erfolg für Publiship Logistics USA war - und damit für die Organisatoren und alle Beteiligten der Beweis, dass neben einem guten Konzept vor allen Dingen ein ausgeprägter Teamgeist zählt.

„Wir hatten einen tollen Stand mit lebhaften Gesprächen und konnten viele neue und interessante Kontakte knüpfen. Durch diese Messe haben wir schon jetzt einen neuen Großkunden gewonnen, sprechen gerade weitere potentielle Kunden an und geben zeitnah entsprechende Angebote ab,“ freut sich Carrick Wilkie, Group Sales Director von Publiship Logistics USA über den Messe-Erfolg.



Publiship Logistics vertreten auf der Buchmesse in New York.

Normally Publiship Logistics USA is represented on international book fairs every two years. Following Frankfurt, London and Bologna last year, they headed to the BEA in New York early this year. Besides the colleagues from the office in New York, who cared about setup and organization, other colleagues from the offices in Great Britain, Singapore, Hong Kong, Australia, the Netherlands, USA and Italy helped to make this exhibition appearance a success.

In der Regel ist Publiship Logistics USA alle zwei Jahre mit einem Stand auf internationalen Buchmessen vertreten. Nach Frankfurt, London und Bologna im letzten Jahr, ging es aber gleich in diesem Jahr zur BEA nach New York. Neben den Mitarbeitern aus dem New Yorker Büro, die sich um den Aufbau und die Organisation des Standes kümmerten, halfen die Kollegen aus den Publiship Büros Großbritannien, Singapur, Hong

Kong, Australien, Holland, USA und Italien dabei, den Messeauftritt zum Erfolg zu machen.

During the BEA a big container was available to collect the business cards from all visitors at the stand. In this context so many cards have been collected, that even today the analysis is in progress. But a first summary already reflects the full success of this fair for Publiship Logistics USA – and therefore a proof for the organization team and all participants, that it is all about a good concept and moreover a distinct team spirit.

„We had a great stand with lively talks and made a lot of new and interesting contacts. We even won a new major account through this fair, presently contact additional potential customers and submit according offers in timely manner“, Carrick Wilkie, Group Sales Director Publiship Logistics USA stated delighted about this fair success.



Anna An von MBS Shanghai mit einem Kunden im Verkaufsgespräch.

MBS SHANGHAI AUF CPHI 2018 MIT ÜBER 50.000 BESUCHERN

Im Shanghai New International Expo Center jährte sich vom 20. – 22. Juni 2018 zum achtzehnten Mal die Messe CPhI China. Über 2.500 Aussteller präsentierten auf der wichtigsten Fachmesse der pharmazeutischen Industrie in Asien ihre Produkte wie beispielsweise medizinisches Material und Maschinen zur Herstellung pharmazeutischer Produkte und Laborinstrumente. Zudem wurden neue Entwicklungen im Bereich des Umweltschutzes der pharmazeutischen Industrie sowie der

Logistik von Branchenprodukten gezeigt.

Der asiatische Super-Event der Medizinbranche zog mehr als 50.000 Besucher aus zwanzig Ländern und Regionen rund um den Globus an.

In diesem Jahr nahm das Verkaufsteam von MBS Shanghai bereits zum dritten Mal in Folge an dieser Messe der Superlative teil und nutzte damit eine weitere Gelegenheit, das breit gefächerte MBS-Angebotsportfolio potentiellen Kunden vorzustellen.

MBS SHANGHAI AT CPHI 2018 WITH OVER 50.000 VISITERS

The 18th CPhI China 2018 held at Shanghai New International Expo Center on June 20 - 22, 2018 was a massive success with over 50,000 visitors attending this Asian medical super event, including overseas companies from more than 20 countries and regions.

More than 2,500 exhibitors displayed products. Amongst others medical materials, contract customisation, biopharmaceutics, pharmaceutical machinery,

packaging materials, laboratory instruments and equipment. Furthermore recent developments in pharmaceutical environmental protection and cleanliness plus pharmaceutical logistics were presented.

In 2018 the MBS Shanghai sales team took part in the CPhI China for the third consecutive year, which is an excellent opportunity to show the impressive list of MBS capabilities to potential clients.





ZEHNJÄHRIGES MBS-JUBILÄUM IN CHINA

Während bis 2008 sämtliche MBS-Sendungen von und nach China noch durch lokale Partner erledigt wurden, feilten die Geschäftsführer Bernd Wilkes, Johannes Steckel und Georg Ludwig bereits seit Gründung der MBS Hong Kong im Jahr 2007 an konkreten Plänen zur Expansion in der Volksrepublik China.

Mit der Einstellung von Abraham Tao als Direktor von MBS China begann im Juli 2008

schließlich die strategische Umsetzung dieser Pläne und so entstand das erste Büro von MBS China in Shanghai. Nach einer zweimonatigen Vorbereitungsphase bekam das MBS Shanghai Rep. Office seine offizielle Zulassung und nahm mit einem Team von zunächst sieben Mitarbeitern seine Arbeit auf. Mitarbeiter der ersten Stunde waren damals neben Abraham Tao Allen Zhang und Karen Lu. Daher feiert nicht

nur MBS in diesem Jahr sein zehnjähriges Jubiläum in China, sondern speziell auch diese drei Kollegen.

2009 eröffnete MBS das nächste Büro in Xiamen unter der Leitung von Sophie Liu und schon ein Jahr später gingen die Niederlassungen in Shenzhen und Ningbo an den Start. Das Büro in Shanghai änderte seinen rechtlichen Status von einem Vertretungsbüro zur MBS Logis-

tics (Shanghai) Ltd. als hundertprozentiges Tochterunternehmen der MBS-Gruppe. Seit 2011 werden die Büros in Xiamen, Shenzhen und Ningbo unter dem Dach der MBS Logistics (Shanghai) Ltd. geführt. Im gleichen Jahr kamen Qingdao und Tianjin als weitere Standorte hinzu. Aktuell ist MBS in sechs chinesischen Städten vertreten und unterhält drei weitere Verkaufsbüros in Dalian, Dongguan und Zongshan.



Zu Beginn bot MBS in China ausschließlich das Handling von See- und Luftfrachtsendungen im Auftrag von europäischen MBS-Standorten und externen Kunden an. Seit 2018 verfügt das Unternehmen über ein eigenes Verkaufs- und Produktentwicklungsteam. Damit generiert das Geschäft vor Ort rund 40 Prozent des Gesamtumsatzes.

Darüber hinaus entwickelte MBS China eigene Produkte mit Alleinstellungsmerkmal für Sendungen der pharmazeutischen Industrie sowie in Kühlketten transportierte Sendungen. Seit 2013 baut MBS China die Frachtverladung von China nach Europa per Eisenbahn gemäß der „One Belt One Road“-Initiative der Volksrepublik China weiter aus. Im November 2017 startet der erste wöchentliche Sammelladungsverkehr per Bahn von Shanghai, Ningbo und Yiwu nach Köln.

At the beginning MBS China exclusively offered handling of ocean- and airfreight shipments to European MBS offices and external customers. Since 2018 the company does have an own sales and product development team at demand generating around 40 percent of the total turnaround.

Moreover MBS China developed own products with a unique selling proposition for shipments being transported for the pharmaceutical industry as well as handling of shipments in cool chains. Since 2013 MBS China is working on the development of the freight handling from China to Europe by train, according the Chinese initiative of „One Belt One Road“. In November 2017 a first weekly consolidation traffic by train from Shanghai, Ningbo and Yiwu will head for Cologne.



10-YEAR ANNIVERSARY OF MBS IN CHINA



Before 2008 all MBS shipments out of China were handled by local partners. Following the establishment of the MBS Hong Kong office in 2007 Bernd Wilkes, Johannes Steckel and Georg Ludwig decided to set up their own MBS office in China. In July 2008 Abraham Tao joined MBS and Shanghai was chosen as the location for the premises. After a two month long preparation period, MBS Shanghai Rep. Office was registered with an initial team consisting of seven people. Amongst these were Abraham Tao, Allen Zhang and Karen Lu, who have therefore worked for MBS since day one. 2018 not only marks the 10th anniversary of MBS in China but is likewise a jubilee with a zero at the end for these three colleagues.

In 2009, following Shanghai, MBS opened the next Rep. office in Xiamen headed by Ms. Sophie Liu. In 2010 two further rep. offices were opened in Shenzhen and Ningbo. In the same year, MBS Shanghai changed their registration from Rep. office, to MBS Logistics (Shanghai) Ltd. which is a wholly owned subsidiary of the MBS group. In 2011, the Rep. offices in Xiamen, Shenzhen and Ningbo changed their registration from Rep. office to branch office, under MBS Logistics (Shanghai) Ltd. At a later stage in 2011, Qingdao and Tianjin branches were opened. Apart from this, MBS China operates a further three sales offices in Dalian, Dongguan and Zhongshan.

Am 27. Juli lud MBS China VIP-Kunden zu einer kleinen 10-Jahresfeier in das Büro von MBS Shanghai ein. Das Event gab den Kunden einen besseren Einblick in die MBS-Unternehmenskultur und verstärkte das bereits bestehende Vertrauen in das MBS-Team und seine Leistungen.

Einen Tag später waren dann auch Kollegen und deren Familien eingeladen. Sowohl die Erwachsenen als auch die kleinen Besucher hatten so viel Spaß an dem vom MBS-Team organisierten Fest, dass nun künftig geplant ist, regelmäßig Veranstaltungen dieser Art zu organisieren.

On July 27th MBS China invited VIP-customers to a small sized anniversary party into the office of MBS Shanghai. The event was meant to give customers a better insight of the MBS culture and strengthened the trust into the MBS team and its efforts. Just a day later all colleagues with families were invited. Both adults and small visitors had so much fun on the occasion of this happening, organized by the MBS-team and future plans are being made to organize recurring events of this type.





ZEHNJÄHRIGES MBS-JUBILÄUM IN CHINA – 10-YEAR ANNIVERSARY OF MBS IN CHINA

Anlässlich des Jubiläums haben wir die Gelegenheit genutzt und ein Interview mit den drei Kollegen geführt, die bereits seit zehn Jahren für MBS China tätig sind: Abraham Tao, Allen Zhang und Karen Lu.

On the occasion of the anniversary we took the opportunity to conduct an interview with the three colleagues already working for MBS China since ten years: Abraham Tao, Allen Zhang and Karen Lu.

ABRAHAM TAO

MBS: Sie haben Ihre Tätigkeit bei MBS China im Juli 2008 begonnen. In welcher Position haben Sie damals agiert und war es für Sie im Rückblick eine gute Entscheidung, dort anzufangen?

Abraham Tao: Ich bin als Manager des Büros in Shanghai bei MBS eingestiegen und habe nicht damit gerechnet, mit so vielen netten Menschen in Kontakt zu kommen. Es sind durchweg großartige Partner, die für MBS tätig sind und ich habe viel von ihnen gelernt. Sie unterstützen mich dabei, einen guten Job zu machen.

MBS: Also erübrigt sich eigentlich die Frage, warum Sie MBS über zehn Jahre lang treu geblieben sind?

Abraham Tao: In der Tat. Ich bin dem MBS Group Management sehr dankbar, dass ich die Möglichkeit hatte, MBS in China an den Start zu bringen. Wir haben hier das beste Team, das man sich überhaupt vorstellen kann. MBS China ist mittlerweile zu meinem Baby geworden und deshalb möchte ich es auch in Zukunft wachsen sehen.

MBS: Mit dem Umzug in die neuen Büros, die nach Ihren Ideen konzipiert wurden, geht ein weiterer großer Wunsch für Sie in Erfüllung?

Abraham Tao: Oh ja. Ich freue mich sehr darüber, vor allen Dingen wenn ich höre, wie begeistert Kollegen und Besucher sind. Mit dem neuen Büro ist eine Art „zweite Heimat“ für die Kollegen entstanden und das macht mich glücklich.

MBS: You started your engagement with MBS China in July 2008. Which position did you take at this time and looking back, would you consider it a good decision having joined?

Abraham Tao: I started as a manager for the MBS office in Shanghai and would not have assumed to meet so many nice people. Without exception great partners are working for MBS and I really learnt a lot from everyone. They really support me a lot in order to do a good job.



MBS: Therefore it is unnecessary to ask why you are sticking with MBS for more than 10 years?

Abraham Tao: Yes indeed. I am deeply grateful to the MBS Group management, having had the opportunity to get MBS China started. We do have the very best team you could ever imagine. I consider MBS China as my project and therefore want to keep on seeing it grow, now and in future.

MBS: Do you consider the relocation into the new offices, being designed after your ideas, as another wish having come true?

Abraham Tao: Oh yes. I am delighted, especially getting to know how enthusiastic colleagues and visitors react. The new office turned out to be a second home for our colleagues and this really makes me happy.



MBS: Sie haben am 10. November 2008 Ihre Arbeit bei MBS China aufgenommen. In welchem Bereich waren Sie dort tätig?

Karen Lu: Ich war im Customer Service der Seefrachtabteilung angestellt.

MBS: Welche Erfahrungen waren für Sie in den zehn Jahren besonders wichtig und ausschlaggebend dafür, dem Unternehmen solange die Treue zu halten?

Karen Lu: Das liegt an der guten Kommunikation mit Kollegen und Kunden. Das kannte ich vorher nicht in der Art. Insgesamt stimmt hier einfach das Arbeitsklima und das harmonische Miteinander der Kollegen macht das Arbeiten leicht.

MBS: Wie gefallen Ihnen die neuen Büros?

Karen Lu: Die Büroausstattung ist wirklich gelungen und jetzt macht es noch mehr Spaß, in so einem modernen Büro zu arbeiten.

KAREN LU

MBS: You started to work for MBS China on November, 10th in 2008. In which division did you work?

Karen Lu: I was employed as a customer service clerk in the ocean freight department.

MBS: Which experience during the last ten years would you consider the reason to stick with the company for such a long time?

Karen Lu: It is about the good communication between colleagues and customers. This was unknown to me prior to joining. Overall the working atmosphere and the harmonious cooperation of all colleagues makes it easy working.

MBS: What do you think about the new offices?

Karen Lu: The office equipment turned out really well and it is even more fun working in such a modern office.

ALLEN ZHANG

MBS: Auch Sie gehören zu den Mitarbeitern der ersten Stunde und sind seit September 2008 bei MBS China angestellt. In welchem Bereich sind Sie tätig und wie geht es Ihnen heute damit?

Allen Zhang: Ich bin im Customer Service in der Seefrachtabteilung tätig und fühle mich vom ersten Tag an bis heute dort sehr gut aufgehoben.

MBS: Warum sind sie MBS über zehn Jahre treu geblieben?

Allen Zhang: Ich habe dort interessante Aufgaben und mir gefällt die gute Arbeitsatmosphäre, die im Unternehmen und zwischen den Kollegen herrscht.

MBS: You belong to the colleagues of the first hours and have been employed at MBS China since September 2008. In which department do you work and how do you feel with it now?

Allen Zhang: I am working in customer service in the ocean freight department from the first day on and really feel comfortable here.

MBS: Why do you stick to MBS for more than ten years?

Allen Zhang: I do have interesting tasks and I do like the working atmosphere amongst company and colleagues.





NEUES MBS-BÜRO IN SHANGHAI - UNSER NEUES ZUHAUSE



Kontakt / Contact

Abraham Tao

Geschäftsführung Asien-Pazifik

Managing Director Asia Pacific

Tel.: +86 (21) 3633-8277

E-mail:

abraham.tao@mbssha.com



NEW MBS SHANGHAI OFFICE - OUR NEW HOME





Nach Gründung der MBS Shanghai im Jahr 2008 wurde bereits im Mai 2010 das erste Büro in der No. 518 Anyuan Road eröffnet. Der erfreulich rasante Anstieg des Geschäftsvolumens in den folgenden sieben Jahren ließ schnell Bedarf an einer zusätzlichen Bürofläche entstehen. Ein Geschäftspartner informierte das MBS-Team über die Verfügbarkeit von passenden Räumlichkeiten, die von einer alten Textilfabrik in ein modernes Bürogebäude transformiert wurden. Als Abraham Tao das Gebäude zum ersten Mal besichtigte war ihm sofort klar, dass dies die neue Adresse von MBS in Shanghai sein würde. MBS Shanghai zeichnete Ende 2017 einen Fünfjahresver-

trag für die Miete der Büroräume, die Abraham Tao in einen Wohlfühlort für die MBS-Kollegen und Geschäftspartner verwandeln wollte – gleich ob sie hier arbeiten oder zu Besuch sind. Um die Kosten zu senken, entwarf ein Designer zunächst ein 3D-Modell am Computer, was nicht nur dem Budget zu Gute kam sondern auch die Planung wesentlich vereinfachte.

Nach den Feiertagen des Chinesischen Neujahrs begann die eigentliche Bauphase, inklusive der Integration des ursprünglichen Fabrikgebäudes in das hochmoderne Design der neuen MBS-Niederlassung. Neben den Arbeitsplätzen der Mitarbeiter besteht diese auch aus

einer Fruchtebar zur Erfrischung während der Arbeitszeit, Besprechungsräumen, einem Empfangsbereich und im Stil traditioneller chinesischer Holzhäuser gehaltener Büros der leitenden Angestellten. Auch die Technik einschließlich der Klimaanlage wurde komplett neu aufgebaut.

Zweieinhalb Monaten intensiver Bautätigkeit folgte der Umzug. Die Kollegen waren voller Vorfreude und konnten den „großen Tag“ kaum erwarten. Das neue Büro bietet nicht nur mehr Platz für die Arbeit, sondern auch für die Erholungspausen zwischendurch und nach Büroschluss. So laden beispielsweise ein Essbereich sowie Tisch-

tennis- und Billard-Tische auch nach Ende des Arbeitstages und am Wochenende zum Verweilen mit den Kollegen ein. Die Installation eines kleinen Fitnessbereichs zur Nutzung in den Mittagszeiten und nach Feierabend ist zu einem späteren Zeitpunkt vorgesehen.

Da es in China immer schwieriger wird gutes Personal zu rekrutieren und langfristig an das Unternehmen zu binden, ist die einladende Büroatmosphäre ein bedeutender Faktor, der die Mitarbeiter stolz sein lässt, für MBS zu arbeiten. So sieht das gesamte MBS China-Team auch Dank ihres neuen Firmensitzes in Shanghai mit Zuversicht in die Zukunft.



Only two years after founding MBS Shanghai in 2008 the first office was opened in No. 518 Anyuan Road. Thanks to an exciting increase of business during the next 7 years demand for additional office space arose fast.

A business partner informed the MBS team about availability of fitting space in an old textile plant, which was transformed into a modern office building. The first time Abraham Tao visited the building he already was sure this would become the new address for MBS Shanghai

MBS Shanghai had signed a 5-years rental contract by the end of 2017. Abraham Tao wanted to make this new office a “feel good” place for all the MBS colleagues and partners, who are working at the MBS Shanghai office or visiting the facilities. With a strong focus on cost control, a designer was tasked to create a virtual 3D model, thereby immensely facilitating the planning process of the new location.

After the Chinese New Year holiday, the construction of this new office began. Carefully com-

binning the original structures with the new office design, a food bar area, meeting rooms, new locations for managers in the style of traditional Chinese wooden houses and a welcoming reception area were built. On the technical side a complete new infrastructure was installed, including a new central air conditioning system.

After 2.5 months of hard work, we finally moved into the new premises. All colleagues were very excited and couldn't await the big day. This new office provides more space for work and for

recreation alike, such as a dining area, or ping-pong and billiard tables for a round of games during lunchtime. The installation of a mini gym is planned for the future in order to give the colleagues an opportunity to exercise during lunch-time and after work.

As it is getting more and more difficult to hire and retain good employees in China, a welcoming office atmosphere is regarded as a crucial factor for making them proud to work for MBS. We are all looking forward to the new development and expansion of MBS in China.



DIE NEUE SEIDENSTRASSE

CHINA - EUROPA SCHIENENVERKEHR

Eine Reihe von Eisenbahnverbindungen, quer durch den eurasischen Kontinent, verbinden chinesische Wirtschaftszentren mit zentraleuropäischen Destinationen. So ist beispielsweise bereits heute die Frachtverladung zwischen den Städtepaaren Zhengzhou und München, Chengdu und Lodz, Chongqing und Duisburg, Yiwu und Madrid oder Xi'an und Hamburg möglich. Das dafür erforderliche Schienennetz durchquert die russische Teilrepublik Kasachstan, Weißrussland und Kontinentaleuropa bevor es Großbritannien über den Kanaltunnel erreicht. Es ist Teil eines schnell wachsenden Netzwerkes, das bereits aus 39 Verbindungen zwischen 16 chinesischen Städten und 15 europäischen Zielorten besteht.

Derzeit befahren diese Züge

eine von zwei Hauptrouten, die entweder im Norden Chinas an die russische Transsibirische Eisenbahn anschließt oder im Westen über Kasachstan führt und in Jekaterinburg, an der imaginären Trennlinie zwischen Asien und Europa, in deren Netz übergeht.

Die wirtschaftlichen Basisdaten der transeurasischen Eisenbahnverbindung sind solide. Die Züge reduzieren die Laufzeiten der Frachtsendungen im Vergleich zum Seeschiff um die Hälfte – und dies zu einem Bruchteil der alternativen Luftfrachtkosten. Während der Zug nicht für den Versand sämtlicher Produkte geeignet ist, füllt er doch eine Marktlücke für den Transport hochwertiger Produkte, die möglichst schnell und preisgünstig den Empfänger erreichen sollen, wie etwa Elektro-

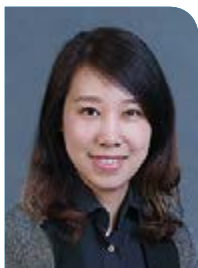
nik- und Modeartikel, Autoteile, Schwermaschinen, hochwertige Agrarprodukte und Frischfleisch.

Während diese transeurasischen Blockzüge ursprünglich ausschließlich aus kommerziellem Ansporn entwickelt wurden, haben sie schnell eine geopolitische Dimension erreicht. Im Jahr 2013 verkündete die Volksrepublik China ihre „Belt and Road Initiative“, die den Ausbau der Transportkorridore zwischen China und ihren wichtigsten 64 Handelspartner-Nationen in Afrika, Asien und Europa zum Ziel hat. Allein für den Ausbau der Handelswege auf der „neuen Seidenstraße“ zwischen dem westlichen China und Osteuropa ist eine Investitionssumme in Höhe von drei Milliarden US-Dollar für neue Verkehrswege, Energie- und Handels-Infrastruktur

geplant. Dem Ausbau des vom chinesischen Staat subventionierten Schienennetzes kommt dabei eine zentrale Rolle zu.

MBS China bietet bereits seit 2013 die Verladung von FCL auf Blockzügen an, die zwischen Zhengzhou und Hamburg verkehren. Mittlerweile wurde das Angebot um andere chinesische Zielorte wie Chengdu, Chongqing, Changsha, Wuhan, Yiwu, Shenyang, Suzhou, Xi'an und Xiamen erweitert. In intensiver Zusammenarbeit mit unserem Partner in Yiwu bietet MBS China seit dem 15. November 2017 auch wöchentliche Sammelgutverladungen auf Blockzügen von Shanghai, Ningbo und Yiwu nach Köln (über Duisburg) an. Ein weiterer Ausbau der Sammelgutverladung über andere Anbieter von Blockzügen wird derzeit intensiv untersucht.

Kontakt / Contact



MBS Shanghai

Kiki He
Leitung Seefracht
Seafreight Manager
Fon: +86 21 3633 - 8281
kiki.he@mbssha.com



MBS Shanghai

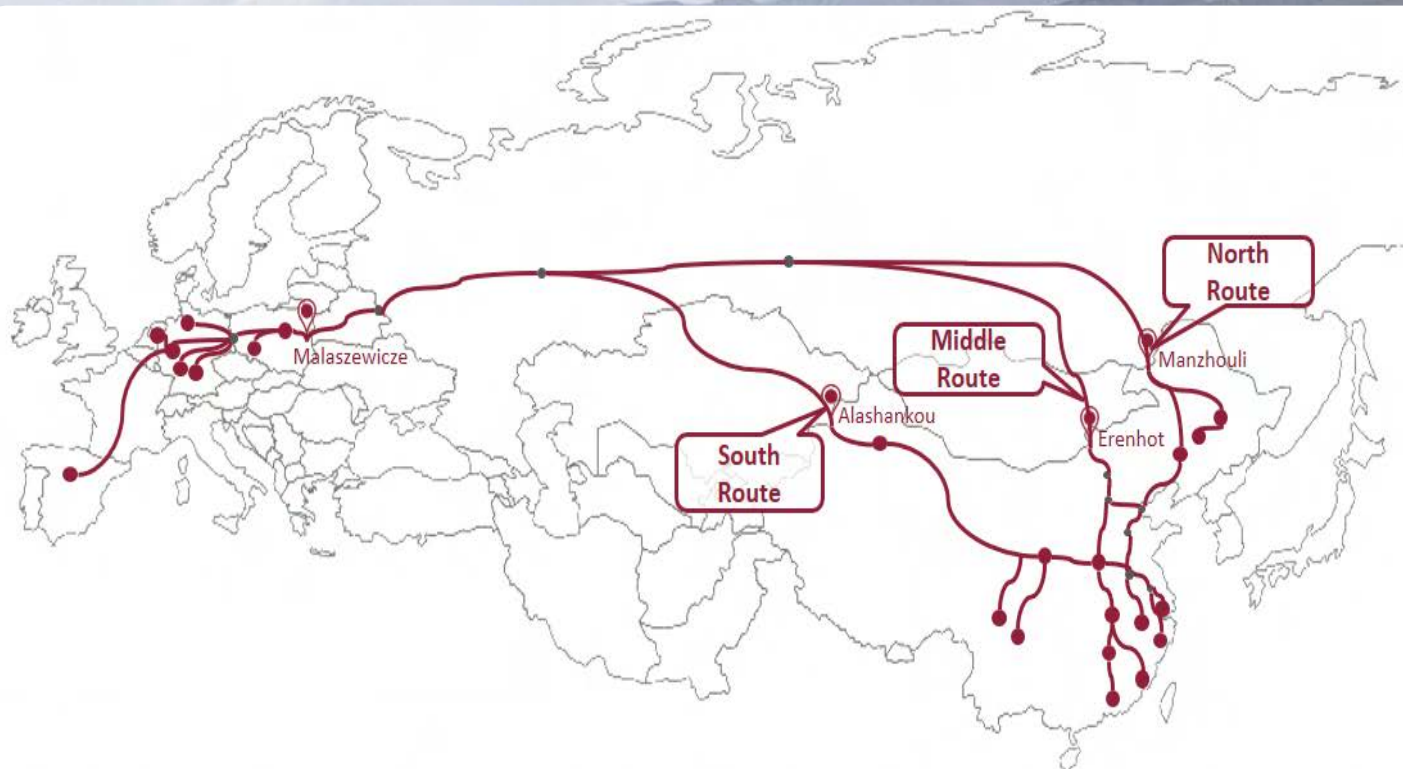
Woody Qu
Marketing
Fon: +86 21 3633 - 8290
woody.qu@mbssha.com



MBS Köln

Andreas Janetzko
Geschäftsführer
Managing Directors
Fon: +49 2203 9338 - 515
andreas.janetzko@mbscgn.de





THE NEW SILK ROAD

CHINA - EUROPE RAIL SERVICES

A number of new rail routes are spanning across Eurasia connecting Chinese business centres with Central European destinations. To mention a few of the available connections, Zhengzhou is now directly connected by rail with Munich, as Chengdu is with Lodz, Chongqing with Duisburg, Yiwu with Madrid, or Xi'an with Hamburg. This rail service, traversing Kazakhstan, a part of Russia, Belarus and the European continent before entering the UK via the Channel Tunnel, is part of a rapidly growing network consisting of 39 railway lines, directly connecting 16 cities in China with 15 European destinations.

Currently, these trains travel along one of two main routes:

one connects in the North of China with the Russian Trans-Siberian railway. The other heads west across Kazakhstan and feeds into the Trans-Siberian at Yekaterinburg, a place well known as the crossing line between Europe and Asia.

The economic fundamentals of this Trans-Eurasian rail service are sound: in comparison to sea transport, these trains reduce the transit times of goods between China and Europe by half, at a fraction of air freight costs. While these trains are not a viable form of transport for all types of products, they fill a gap in the market for high-value goods such as electronics, fashion items, car parts, heavy machinery, premi-

um agricultural goods and fresh meat, which need to be transported as quickly as possible at low cost.

While these direct Trans-Eurasian block trains were initially developed purely for commercial use, they soon took on a geopolitical dimension of their own. In 2013, China announced its "Belt and Road Initiative" (BRI), thereby pledging to invest over a trillion US-Dollars to bolster the development of transportation, energy, and trade infrastructure from the West of China to the East of Europe. The establishment of these railway lines soon became one of its prime objectives, underlined by the fact that the entire network is subsidised by the Chinese government.

MBS China has offered China-Europe block train services since 2013 starting with Zhengzhou – Hamburg. At the beginning MBS focussed only on FCL shipments. At a later stage it was extended to the FCL service by rail to other Chinese cities, for instance Chengdu, Chongqing, Changsha, Wuhan, Yiwu, Shenyang, Suzhou, Xi'an and Xiamen. On November 15, 2017, MBS China started offering weekly consolidation services from Shanghai, Ningbo and Yiwu to Cologne (via Duisburg) after closely working on block train services with our partner in Yiwu. MBS China is still exploring the possibility to open new consolidation services via other block train service carriers.



NEUES BÜRO IN TIANJIN

Seit dem 1. Juli 2018 ist das Büro von MBS Tianjin unter einer neuen Adresse zu finden. Die Lage ist optimal im Xiaobailou Commercial District, Nanjing Road, Heping District gewählt, der sich zu Tianjin's politischem Zentrum und Sitz von Verwaltung, Politik, Handel, Finanzen, Bildung sowie von medizinischen Einrichtungen entwickelt hat.

MBS etablierte das lokale Büro im Jahr 2011 mit einem starken Fokus auf See- und Luftfracht sowie Frachtverladungen per Bahn, projektbezogene Verladungen und OOG (Out of Gauge)-Sendungen mit Übergröße. Dies mit der Absicht, dem Kunden, in Zusammenarbeit mit dem globalen MBS-Netzwerk, die perfekte Lösung für seine individuellen Logistikanforderun-

gen zu bieten.

Tianjin, in früheren Zeiten Ti-entsin geschrieben, ist eine Hafenmetropole im Norden Chinas, in deren Ballungsraum aktuell 15.469.500 Menschen leben. Als eine von vier sogenannten „Regierungsunmittelbaren“ Städten ist Tianjin direkt der chinesischen Zentralregierung unterstellt und genießt somit den Status einer Provinz der Volksrepublik. Tianjin grenzt im Norden an die Hebei Provinz und den Großraum Peking und im Osten an die Bohai-Bucht. Als Teil der Wirtschaftsregion Bohai ist Tianjin die größte Küstenmetropole im Norden Chinas und in Bezug auf die direkte Stadtbevölkerung nach Schanghai, Peking und Guangzhou die viertgrößte Stadt des Landes.



NEW OFFICE IN TIANJIN

MBS Tianjin moved its offices to a new location on July 1st, 2018. The new office is in the Xiaobailou Commercial District, Nanjing Road, Heping District which is Tianjins vibrant municipal, political, trade, financial, education, medical and health center.

Established in 2011 MBS Tianjin focused on sea freight, air-freight, rail freight, project and OOG cargo with the aim of offering its customers a perfect logistic solution.

Tianjin spelled formerly "Tientsin", with a total population of 15,469,500 is a coastal metropolis in northern China and one of the four national central ci-

ties of the People's Republic of China (PRC). It is governed as one of the four direct-controlled municipalities of the PRC and is thus under direct administration of the central government. Tianjin borders on Hebei Province and Beijing Municipality and the coast of Bohai Gulf to the East. As part of the Bohai Economic Rim, it is the largest coastal city in northern China.

In terms of urban population, Tianjin is the fourth largest city in China, after Shanghai, Beijing, and Guangzhou. In terms of administrative area population, Tianjin ranks fifth in Mainland China.



Kontakt / Contact

Axl Liu
Niederlassungsleiter
Branch Manager
Fon: +86 22 5879 - 1328
axl.liu@mbstsn.com



MBS ASIA WEITER AUF ERFOLGSKURS

CHANGE IN MBS ASIA

Neben Deutschland ist MBS Asia die größte Organisation innerhalb der MBS-Gruppe. Das Geschäft begann mit der Etablierung von MBS Hong Kong als dem ersten Büro außerhalb Europas. Am 1. August 2018 übernahm Abraham Tao offiziell die Verantwortung für die Organisation als Geschäftsführer der Region Asien & Pazifik.

Gegenwärtig nehmen Abraham Tao und seine Mannschaft die Herausforderung an, die Ressourcen der regionalen MBS-Organisation für den Aufbau von MBS Asia zu einem schlagkräftigen Team zu bündeln. Abgesehen von ihrer Funktion als Abrechnungszentrum für die gesamte asiatische Organisation, ist MBS Asia Sitz des Entwicklungsteams für asiatische Überseeprodukte. Dies geht einher mit der zentralen Steuerung diverser externer Frachtagenten,

um so eine bessere Risikokontrolle für die MBS-Gruppe zu erreichen. MBS Asia wird diverse Unternehmen als strategischer Partner führen und das nach Industrie, Handel oder Dienstleistung untergliederte Geschäft weiter ausbauen.

Als größte Einheit spielt MBS China eine bedeutsame Rolle in der asiatischen Organisation. Sie verfügt über ein Operations- und Verkaufsteam mit starker Präsenz in verschiedenen chinesischen Regionen. Somit ist MBS China in der Lage, die übrigen MBS Asia-Gesellschaften im Bereich Operations- und Geschäftsentwicklung zu unterstützen.

Als Freihafen und eines der größten globalen Finanzzentren ist Hong Kong einer der wichtigsten Handelsplätze der Region. Zudem ist Hong Kong ein für den Süden Chinas bedeutsamer Umschlagplatz für

Luftfracht. Salice Zhou ist als Managerin für Südchina im nahe gelegenen Shenzhen stationiert und überwacht als stellvertretende Leiterin von MBS Hong Kong deren tägliche Operation und Geschäftsentwicklung. Durch die Kombination der Aktivitäten in Shenzhen und Hong Kong integriert Salice Zhou die Ressourcen der MBS-Gruppe in die Region des Pearl River Deltas, die sich zu, eine der stärksten Wirtschaftsregionen Chinas entwickelt hat.

Die neu gegründete MBS Vietnam ist mit einem kompletten Team in diesem Wachstumsmarkt tätig. Durch den industriellen Wandel, verbunden mit dem Ausbau der Textil-, Schuh- und Mö-

belindustrien, befindet sich Vietnam auf dem Weg zu einem der exportstärksten Länder Asiens, was MBS Vietnam ein enormes Wachstumspotential eröffnet.

MBS Singapore ist gegenwärtig das kleinste asiatische Team. Aber durch die Anlagen und operativen Möglichkeiten des Joint-Venture-Partners Alliance 21 Logistics Pte Ltd. Singapore ist MBS Singapore in der Lage,

das gesamte Portfolio anzubieten. Im Hinblick auf die

strategisch günstige Lage Singapurs in Südostasien wird MBS Singapore künftig eine noch bedeutendere Rolle zukommen.

Die MBS Asia befindet sich auf Erfolgskurs!



MBS Germany and MBS Asia are the largest organisations within the MBS group. MBS Hong Kong was the first office opened outside Europe.

MBS Asia has been run by three managing directors for a total of 11 years when Abraham Tao on August 1st, 2018, formally took over the responsibility as Managing Director of the Asia Pacific region.

Currently he and his staff are taking up new challenges while successfully integrating all local MBS resources to form MBS Asia as a new winning team. Besides its role as central financial operator for the MBS activities in Asia, it is home to the overseas development team for Asia. On one hand, the task force envisages the overseas development of MBS Asia, on the other hand, the central handling of external agents results in a better risk control for the MBS group.

We will combine different companies in MBS Asia in a joint

strategic partnership in order to develop the business together, sorted by industry, by trade or by service.

MBS China plays an important role in the Asian organisation since MBS China is the largest entity in this area, comprising of complete operations and sales teams with a broad coverage of China. Thereby MBS China can support other MBS Asia companies with operations and business development.

MBS Hong Kong, with its experienced operations team was the first office opened for MBS in Asia. Being a Free Port and one of the major global financial centers, Hong Kong is one of the most important trading hubs in the area. Furthermore Hong Kong is an important air cargo hub for Southern China.

Salice Zhou, who is our South-

ern China manager is based in nearby Shenzhen and acts as deputy manager for MBS Hong Kong. She oversees the daily operations and business development.

By combining the activities in Shenzhen and Hong Kong, Zhou integrates the MBS resources in the great Pearl River Delta area which is one of the key economical areas of China.

Newly founded MBS Vietnam operates with a complete team in an emerging market. Due to the industrial transfer to textiles, shoes and furniture manufacturing, Vietnam is on the way to become one of the key export countries in Asia, giving MBS Vietnam a great opportunity of growth.

The smallest team in Asia is currently MBS Singapore. Nevertheless with our JV partner

A21's facility and operational capability, MBS Singapore can provide service. Considering Singapore's strategic geographic location in South Eastern Asia, MBS Singapore will definitely play a more important role in South Eastern Asia in the near future.

We are looking forward to a prolific development of MBS Asia.



Kontakt / Contact

Abraham Tao

Geschäftsführer Asien & Pazifik
Managing Director Asia Pacific

Tel.: +86 (21) 3633-8277

E-mail: abraham.tao@mbssha.com



AZUBIS DER LSG SKY CHEFS KÖLN ZU GAST BEI MBS

Bereits vier Wochen nach unserem Besuch haben wir, die Azubis aus Köln, die Azubis der LSG Sky Chefs Niederlassung vom Köln Bonner Flughafen zu ihrem Gegenbesuch bei uns im Haus begrüßen können. Vorab hatten wir besprochen, welche Abteilungen von wem vorgestellt werden sollten, wer die Azubis auf ihrem Rundgang begleitet und was im Einzelnen erklärt werden sollte – ganz im Sinne einer guten logistischen Planung und Disposition.

Empfangen wurden unsere Gäste in unserem Konferenzzimmer von Barbara Moll als Initiatorin dieses Austauschs, Antonia Luhr aus dem Sekretariat sowie unserem Geschäftsführer der MBS Logistics Jörg Walgenbach, der die LSG Azubis im Namen der Geschäftsführung herzlich begrüßte, etwas über die Geschichte der MBS erzählte und erste Informationen zum Speditionsgewerbe gab.

Nach der lockeren Begrüßungsrunde folgte die Besichtigungstour durch das MBS Gebäude. Besucht wurden das Lager, die Abteilungen Seefracht, Luftfracht, innerdeutsche LKW Transporte, sowie Beschaffungslogistik. In allen Abteilungen arbeiten Azubis unter der fachkundigen Anleitung langjähriger MBS Mitarbeiter gut zusammen und alle beantworteten gerne die Fragen unserer Gäste, die somit interessante und unterschiedliche Einblicke in unsere tägliche Arbeit erhielten.

Am Ende kamen alle wieder im Konferenzzimmer zusammen und man trennte sich mit der Aussicht auf eventuelle weitere Treffen der Azubis.

Von unserer Seite war es sehr spannend, unseren Ausbildungsplatz jemandem vorzustellen und über unsere Arbeit zu sprechen. Alle hatten viel Spaß bei der Sache und freuten sich über diesen schönen abwechslungsreichen Vormittag.

Felix Kaiser, Azubisprecher, 3. Lehrjahr

TRAINEES FROM THE LSG SKY CHEFS COLOGNE VISIT MBS

Just 4 weeks after our own visit as trainees from Cologne, we could welcome the trainees from the LSG Sky Chefs branch at the airport Cologne/Bonn to their return visit in our premises. In advance we decided amongst each other which department would be introduced and who would lead the trainees around the facility and what to tell and explain, fully in terms with good logistical planning.

The receiving of the trainees was held in the conference room by Mrs. Moll, the initiator of this exchange, Mrs. Luhr from the secretariat and our Managing Director for MBS Logistics Mr. Jörg Walgenbach. He heartily welcomed the guests in the name of the management and told them quite a bit about the MBS history and the logistics business in general.

After the relaxed general assembly we started the tour across the MBS building.

Visiting points were the warehouse, ocean freight, airfreight, national groupage and procurement logistics departments. In each of the departments we have trainees working hand in hand under professional guidance of long-time employees. Everyone was keen answering our guests questions, giving them interesting and different views into our daily work.

At last all of us joined in the conference

room again and with a possible trainee reunion for the future in mind the group departed.

From our side it was a very exciting experience to introduce our working place to someone else and talk about our type of work. It was big fun for everyone and we were glad to spend such a diversified morning.

Felix Kaiser,

Spokesperson of Trainees, 3rd training year



DIE NEUEN AUSZUBILDENDEN SIND: THE NEW APPRENTICES ARE:



Die MBS Köln begrüßt drei neue Auszubildenden:
v. l.:
Dawid Suchanski,
Francesco Antonucci
und Dogukan Ilter.



Die MBS Hamburg Cargo begrüßt Madiha Nisar zu ihrer dreijährigen Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement.



MBS iSHIP

EXPRESSVERSAND LEICHT GEMACHT NEUES MBS-PRODUKT iSHIP

Haben wir in unserer MBS Insight-Ausgabe 2/18 mit dem Thema iShip Ihr Interesse geweckt? Dann wird es Sie mit Sicherheit auch interessieren, wie und wann das neue Produkt zum Einsatz kommt: MBS iShip wird nach eingehender Testphase in wenigen Wochen offiziell an den Start gehen! iShip richtet sich an alle B2B- und B2C-Kunden, die einen optimalen und damit kosten- und zeitsparenden Versandweg für besonders dringende Sendungen suchen.

Die Idee, die hinter iShip steckt, lässt sich auf den einfachen Nenner bringen: Aus kompliziert wird einfach. Wo sich der Kunde noch bis vor Kurzem durch die Websites unzähliger Anbieter von Kurrier-, Express- und Paketdiensten der (KEP)-Branche quälen musste, ist iShip nun zu einer sogenannten „One-Stop-Shopping“-Lösung geworden, die in ihrer Zuverlässigkeit selbst anspruchsvollste MBS-Kunden zufriedenstellt. Über ein passwortgeschütztes Zugangportal auf www.go2mbs.com kann sich der

Kunde auf die iShip-Seite einloggen und dann über eine selbst erklärende Darstellung schnell und bequem den für ihn kostengünstigsten und zeitnah agierenden Anbieter selbst auswählen – die Beauftragung an sich passiert schließlich mit einem einzigen Klick. Da iShip sämtliche Features der KEP-Websites abbildet, ist auch die Sendungsverfolgung kein Problem.

Das Angebotsportfolio wird vom ersten Tag an sämtliche bekannten Anbieter der KEP-Branche umfassen. Für das Login und die Buchung muss noch nicht einmal eine spezielle Software auf dem Kundenrechner installiert werden – ein Internetanschluss genügt völlig. Nach dem Selbstausdruck des obligatorischen Labels über die iShip-Seite wird die Sendung vom gewählten Expressdienst zur gewünschten Zeit abgeholt und zeitnah beim Empfänger zugestellt.

„Neben dem ‚One-Stop-Shopping‘ profitieren unsere Kunden von wesentlich geringeren Kosten, da wir unsere in Rahmenverträgen mit den

Express-Frachttunternehmen vereinbarten Rabatte zum Vorteil unserer Kunden weiterreichen“, erklärt Oliver Hamacher, Leiter der Projektleiter iShip in Köln, die Vorteile des neuen Produkts. Im Gegensatz zu einer individuellen Beauftragung spart der Versender dank iShip also nicht nur kostbare Zeit, sondern auch bares Geld. Auch die Abrechnung der per iShip versandten Sendungen erfolgt für den Kunden transparent und übersichtlich aus einer Hand und direkt von MBS – gleich welche

Expressdienste er für den physischen Transport seiner Sendungen gewählt hat.

Die eigens für MBS entwickelte Software ist ein Zukunftstool, das eine Reihe künftiger Produkte, nicht nur im Bereich des Expressversands, ermöglichen wird.

Wenn Sie mehr über das Produkt iShip und die neue MBS Software erfahren wollen, dann rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns eine Mail – wir freuen uns darauf, Sie zu informieren und auf dem Laufenden zu halten.



NEW MBS-PRODUCT iSHIP

Did our MBS Insight edition 2/18 attracted your interest in the subject of iShip? If so, you might be highly interested to know when and how this product will move into action: In a few weeks time, having passed a thorough trial period, MBS iShip will officially go online! iShip is designed for all b2b and b2c customers, searching for an optimized and therefore cost and time saving solution to forward urgent shipments.

The idea behind iShip is as simple as that: turn complicated into easy. Until recently customers needed to struggle across websites of countless providers of the courier- express- and parcel industry (KEP), whereas

iShip now offers the so called „One-Stop-Shopping“-solution, which even satisfies the most demanding MBS-customers.

Using the password protected access portal on www.go2mbs.com the customer can log in straight to iShip. A self explaining graphic will help to choose the most cost effective and promptly acting service provider. The commissioning itself is just another click. Since iShip displays all features of the KEP-websites even the shipment tracking is all but a challenge. The portfolio will comprise all and every provider from the KEP-industry. Not even a special software is needed to be installed on the customers

computer in order to login and book, an ordinary internet access is sufficient.

Having printed the mandatory labels on the iShip-site the chosen express service provider will pick up the shipment at the desired time and organize a timely delivery to the consignee.

„Besides the „One-Stop-Shopping“ our customers benefit from significantly reduced charges. We arranged master agreements with the express providers and will pass on the agreed discounts straight to our customers“- Oliver Hamacher, Project Manager iShip in Cologne, describes the advantages of the new product.

Unlike an individual booking

the shipper not only saves valuable time, but even more hard cash! In addition the billing of shipments being booked via iShip takes place in a transparent and clear way directly from MBS, out of one hand, for which ever service provider has been chosen for the physical transportation.

This software, specifically developed for MBS, is a clear sustainable tool which even will enable future products, not only in terms of express shipping.

If you would like to discover more about the product iShip and the new MBS software, simply call us or drop an e-mail – we would be glad keeping you informed about the further development.



MBS iSHIP

EXPRESSVERSAND

EXPRESS SHIPPING MADE EASY

The screenshot displays the MBS iSHIP web application interface. The top navigation bar includes the MBS iSHIP logo, a 'Support Center' link, and a 'Welcome' message. The main menu features three tabs: 'WERKZEUGE', 'SENDUNGSVERFOLGUNG', and 'GRUNDLAGE ENTWICKLUNG'. The 'SENDUNGSVERFOLGUNG' tab is active, showing a 'SHIPMENT INFORMATION' section with fields for Account (MBS Kahrbach), Import (NO), and three address types: RECEIVER ADDRESS, SENDER ADDRESS, and PICKUP ADDRESS. The SENDER ADDRESS is selected, showing fields for Company Name (Max Mustermann), Address (Musterstraße 11), Postal Code (51149), City (Cologne), Country (Germany), Phone, E-Mail (max.mustermann@mustermann), and Contact Person. A 'CLEAR' button and a 'Save Address' link are at the bottom. The 'SHIPMENT OPTIONS' section includes fields for Ship Date (10-09-2018), Number Of Packages (1), Package Dimensions (YES), Packaging (Weights(KG), Length(CM), Width(CM), Height(CM)), Total Weight(KG) (5.00), Senders Reference (POB), Receivers Reference, and Description (Choose Description). The 'ADDITIONAL REFERENCE' section has an 'Add' button and a 'DELETE' button. The 'PICKUP' section includes fields for Ready Time (14:00) and Close Time (16:00).

Wir begrüßen herzlich unseren Kollegen Christopher Bettge in Köln



Kontakt / Contact
Christopher Bettge
Produktmanager iShip
Product Manager iShip
Fon: +49 (2203) 9338-360
christopher.bettge@mbscgn.de

- ÜBERSICHTLICH
- SCHNELL
- EINFACH

- CLEAR
- FAST
- EASY

LEICHT GEMACHT



MBS iSHIP

Product	Transport Product	Chargeable Weight(kg)	Time In Transit(days)	Latest Booking Time	Price	Select
MBS Express	UPS Saver	5.00	11-09-2018	08:30	+	11.11* ¹
MBS Express 12:00	UPS Express	5.00	11-09-2018	08:30	+	11.11* ¹
MBS Domestic Express	DHL Domestic Express	5.00	11-09-2018	17:00	+	11.11* ¹
MBS Domestic Express	TNT Express Domestic	5.00	11-09-2018	17:00	+	11.11* ¹
MBS Parcel	UPS Standard Single Piece	5.00	12-09-2018	08:30		11.11* ¹

All delivery dates are supplied by our carriers (see transport product) and must be considered general. * General transit times in workingdays. For accurate transit times, please contact Customer Service.

SAVE SHIPMENT

+ CREATE SHIPMENT

*¹ Musterpreise

- EIN BLICK
- EIN PREIS
- EINE RECHNUNG
- ONE LOOK
- ONE PRICE
- ONE BILL

Kontakt / Contact
Oliver Hamacher
Projektleiter iShip
Project Manager iShip
Fon: +49 (2203) 9338-810
oliver.hamacher@mbscgn.de





WIR BEGRÜßEN HERZLICH UNSERE NEUEN KOLLEGINNEN IN DER MBS-FAMILIE

WE WOULD LIKE TO EXTEND A WARM WELCOME TO ALL NEW COLLEAGUES JOINING THE MBS FAMILY

MBS Hamburg / MBS Hamburg



Alexandra Staudinger

Import/
Import

Tel.: +49 (40) 226319-110

alexandra.staudinger@mbsham.de

MBS KÖLN / MBS COLOGNE



Carina Hlavensky

Logistics Solutions /
Logistics Solutions

Tel.: +49 (2203) 9338-305

carina.hlavensky@mbscgn.de

GEBURT BIRTH

Wir gratulieren Leonore Stein und ihrem Mann Cornelius zur Geburt ihres Sohnes Anton am 26.08.2018 und wünschen der Familie alles Liebe und Gute.

Our congratulations to Leonore Stein and her husband Cornelius on the birth of their son Anton on August, 26th 2018. We wish her family all the best for the future.



Sarah Kaplan

Lagerlogistik Disposition /
Warehouse Logistics Operations

Tel.: +49 (2203) 9338-636

sarah.kaplan@mbscgn.de



Judith Sterz

Abteilungsleiterin Logistics Solutions /
Head of Logistics Solutions

Tel.: +49 (2203) 9338-316

judith.sterz@mbscgn.de

Nachruf

Wir trauern um unseren geschätzten Mitarbeiter, loyalen Kollegen und lieben Freund

Patrick Ott

Vor knapp zehn Jahren hat Patrick Ott seine Tätigkeit bei der MBS Logistics GmbH in Stuttgart aufgenommen. Als Exportleiter hätte er in diesem Jahr, am 1. Dezember 2018, sein 10-jähriges Dienstjubiläum gefeiert. Am 29. August 2018 ist er im Alter von nur 35 Jahren plötzlich und für uns alle unerwartet von uns gegangen.

Damit hat die MBS einen liebenswerten Menschen verloren, der eine große Lücke in seinem Team hinterlässt, das er stets mit freudigem Eifer, Zielstrebigkeit und großem Engagement unterstützt hat. Seine freundliche und hilfsbereite Art wurde von allen sehr geschätzt!

Wir werden Patrick Ott ein ehrendes Andenken bewahren.

Die Geschäftsführung,
Kollegen und Mitarbeiter der MBS Logistics Stuttgart,
sowie die gesamte MBS-Gruppe

Obituary

We mourn our valued employee, loyal colleague and dear friend

Patrick Ott

Almost ten years ago Patrick Ott started working at MBS Logistics GmbH in Stuttgart. As export manager he would have celebrated his ten-year anniversary with MBS on December 1st 2018. Suddenly and unexpectedly he died on 29th of August 2018 at the age of only 35 years.

MBS lost a lovable person, who leaves a big gap in his team which he has always supported with joyful enthusiasm, strength of purpose and great commitment. His kind and helpful nature was greatly appreciated by all.

We will keep an honorable memory to Patrick Ott.

Management,
Colleagues and employees of MBS Logistics Stuttgart,
as well as the entire MBS group



Yazio



Die App Yazio macht ein gesundes, zielgerichtetes und erfolgreiches Abnehmen möglich. Jedoch ist Yazio nicht nur auf das Ziel des Abnehmens beschränkt, sondern eignet sich auch für den Muskelaufbau. Beim allerersten Start der App muss sich der Benutzer zunächst ein Profil erstellen, in dem festgelegt wird, welche Ziele er erreichen möchte. Sobald der Nutzer die aktuellen körperlichen Daten hinterlegt hat, berechnet die App die für die Umsetzung der Ziele notwendige tägliche Kalorienzufuhr.

Den Hauptaspekt stellt das umfangreiche Ernährungstagebuch dar, mit dessen Unterstützung Kalorienzählen sehr einfach und übersichtlich wird. Darüber hinaus, zeichnet sich die App durch ihre benutzerfreundliche und einfache Bedienbarkeit aus. Ob kostenlose Rezepte Ernährungspläne oder eine umfangreiche Auswertung zur Gewichtsentwicklung, Yazio bietet für alle, die Wert auf eine ausgewogene und gesunde Ernährung legen, den idealen mobilen Begleiter.

The Yazio App will make a healthy, target-oriented and successful loss of weight possible. But Yazio isn't limited to achieve a loss of weight, it also suits to build up muscles. When starting the app for the first time the user needs to create a profile in which he defines his targets. As soon as the user has entered his actual physical data, the app will calculate the daily calorie intake, needed to achieve the targets. The main aspect is a comprehensive food diary, supporting an easy and clear counting of calories. Furthermore the App is characterized by an easy-to-use and simple usability. Whether receipts, food plans or an extensive analysis of the weight development, Yazio offers the ideal mobile companion for everyone attaching value to balanced and healthy nutrition.



Maps.me:

Sie sind auf der Suche nach einer guten Navigations-App, mit der man auch ohne Internetverbindung das gewünschte Ziel ganz einfach findet? Dann sind Sie mit Maps.me genau an der richtigen Adresse. Die App setzt dabei auf das freie Material des Projekts „OpenStreetMaps“, das sehr detaillierte Karten liefert. Sobald die App den aktuellen Standort bestimmt hat, wird vom Programm vorgeschlagen, den jeweiligen Kartenausschnitt herunterzuladen.

Neben den üblichen Karten, die man bereits aus diversen anderen Apps kennt, enthält Maps.me weitere Navigationsmöglichkeiten in Form von Sehenswürdigkeiten und Lokaltäten wie bspw. Restaurants, Hotels oder Bahnhöfe. Mittlerweile vertrauen mehr als 100 Millionen Reisende dem mobilen Helfer.

Looking for a good navigation-app, which takes you to destination without an internet access? If so, you are at the right place by using Maps.me

The App is based on the open source material from the "OpenStreetMaps"-project, which offers very detailed maps. As soon as the App has identified the actual location, the program offers to download the respective map section. Besides the common maps, which you know from various other aApps, Maps.me also contains additional navigation possibilities such as places to see as well as restaurants, hotels or train stations. Meanwhile more than 100 million travelers trust this mobile assistant.

EasyPark



Mal eben mit dem Auto in die Innenstadt: Leichter gesagt als getan. Hat man dann endlich einen Parkplatz gefunden, fehlt womöglich das nötige Kleingeld oder der Einkaufsbummel hat länger gedauert als das ursprüngliche gelöste Parkticket zulässt. Dieses Problem gibt's mit App EasyPark nicht mehr.

Der Autofahrer bezahlt die Parkgebühren einfach per Smartphone. Mit Hilfe der Anwendung lassen sich Parkgebühren bargeldlos und minutengenau begleichen. Nach der Installation gibt man einfach die jeweilige örtliche Parkzone an und startet oder beendet per Fingertipp den Parkvorgang. Sollte es dann doch mal länger dauern, lässt sich die Parkzeit ganz einfach online verlängern.

Wenige Tage nach der Anmeldung bekommt der Nutzer eine EasyPark-Vignette, die er von innen an die Windschutzscheibe klebt. Alternativ kann man sich eine vorläufige Vignette ausdrucken, damit der Kontrolleur auch das Autokennzeichen mit der Datenbank abgleichen kann.

Die App funktioniert derzeit in mehr als 30 deutschen Städten und darüber hinaus in Österreich, Dänemark, Norwegen, Finnland, Italien, Spanien und in Schweden.

A short trip downtown: easier said than done. Finally having found a parking space you possibly miss the small change. Or your shopping trip took slightly longer than the validity of the parking ticket. With the EasyPark App this problem has been solved.

The driver simply pays the parking fees using his mobile phone. With the help of the application parking fees can be paid cashless and on the minute. After installation you simply indicate the local parking zone and start or finish the parking procedure by finger tip. Should you need longer than expected, just extend the parking time online. Few days after registration the user receives an EasyPark-sticker, which he applies to the front screen of his car. Alternatively print a temporary sticker, so that the ticket inspector can cross check the license plate with the database. This App presently works in more than 30 cities throughout Germany and furthermore in Austria, Denmark, Norway, Finland, Italy, Spain and Sweden.

MBS PRODUKTE • MBS PRODUCTS



Luftfracht
Airfreight



Seefracht
Seafreight



Landverkehr
Road Transport



Schienenverkehr
Railway



Supply Chain
Management



Kontraktlogistik
Contract Logistics



Projektlogistik
Project Logistics



Lagerlogistik
Warehouse Logistics



Courier-Xpress-
Service



Ship's Spares



Messen & Events
Fairs & Events



Internationale
Umzüge
International
Relocations



Anytime



MBS iSHIP

www.go2mbs.com

IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / Editor

MBS Speditionsgesellschaft mbH
Hansestraße 57 | 51149 Köln
insight@mbscgn.de | go2mbs.com

Redaktion / Editorial

MBS Speditionsgesellschaft mbH
Johannes Steckel
Andreas Janetzko
Daniel Steckel
Jörg Walgenbach
Edlint Einhaus
Katharina Frings
Susi Reifenhäuser
Philipp Richter
Barbara Moll

Redaktion / Lektorat

Antje Felscher
Die Textwerkstatt, Düsseldorf

Wolfgang Borgmann
The Aerojournalist, Oerlinghausen