

# HIGHLIGHT

Das Kundenmagazin der **TALKE**-Gruppe > Ausgabe 5/07



*Jubiläum*

**60 Jahre TALKE**

*Netzwerk*

**Joint Venture Kerry-TALKE**

*Praxis*

**PRAXAIR baut Zusammenarbeit aus**

## Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Was ist die angemessene Form unser 60-jähriges Firmenjubiläum zu begehen? Diese Frage haben wir uns in der Geschäftsleitung gestellt und sind zu dem Ergebnis gekommen: In erster Linie sollen die Mitarbeiter Dank und Anerkennung erhalten für ihren wesentlichen Beitrag zum Erfolg von TALKE Logistic Services. Über 850 Mitarbeiter und Familienangehörige aus Deutschland, Belgien, den Niederlanden und Spanien sind der Einladung zum TALKE Family Day gefolgt. Unsere langjährigen Kunden und Partner haben den Erfolg erst möglich gemacht. Für das Vertrauen in TALKE Logistic Services danken wir Ihnen deshalb herzlich!

Zum Jubiläum ziehen wir keine Bilanz mit großem Schulterklopfen. Wir blicken nach vorn und entwickeln uns weiter. Wir investieren nicht nur in geografische Expansion, sondern weiterhin auch in Schulung und Ausbildung, Infrastruktur, IT,

Sicherheit und in weitere Bereiche, von denen wir überzeugt sind, dass sie uns noch leistungsfähiger, effizienter und einfach besser machen.

Im aktuellen Highlight zeichnen wir für Sie lediglich die Stationen der Entwicklung nach, auch mit persönlichen Eindrücken und Einblicken im Interview. Sucht man die verbindenden Elemente zwischen den Anfängen nach dem Krieg und dem heutigen, modernen Logistikkdienstleister TALKE, dann sind dies mit Sicherheit die Innovationsfreude und die Kundenorientierung. Und ich bin überzeugt – diese Eigenschaften werden auch die nächsten 60 Jahre des Unternehmens bestimmen.

Die enge Partnerschaft mit unseren Kunden, suchen wir heute nicht mehr nur auf dem Heimatmarkt. Er bildet immer noch die Basis und ist ein bedeutender Teil unseres Geschäfts. Doch können wir in der aktuellen Ausgabe Ihres TALKE Kun-



denmagazins wieder über zahlreiche Projekte und strategische Weichenstellungen berichten, die der Internationalisierung und Expansion unserer Dienstleistungscompetenz dienen.

Vieles ist also in Bewegung, doch eigentlich bleibt alles wie es ist: Wir sind für Sie da!

Ihr

Alfred Talke

## Inhalt

### News

- Baufortschritt Antwerpen – Bereits vor Eröffnung sind 3.000 Quadratmeter fest vergeben! ..... 3
- Baufortschritt Hürth – Containerdepot Hürth nimmt im Januar Betrieb auf ..... 3
- Sicherheitsvent – „TIPS“ am Lausitzring ..... 4
- Variabel und umweltfreundlich – TALKE intensiviert intermodalen Verkehr mit Highcube-Containern ..... 4-5
- Investition – Containerbereitstellung im 30-Minuten-Takt ..... 5
- Stiftung LIGHT – Neues Kinder- und Jugendzentrum in Wolgograd ..... 6

### Jubiläum

- 60 Jahre TALKE – Stationen ..... 7-8
- TALKE Family Day ..... 7

### Talke-Interview

- „Wir verstehen die Globalisierung vor allem als Chance!“ ..... 9-10

### Praxis

- Vertrag ausgeweitet – Praxair baut Zusammenarbeit aus ..... 11

### Netzwerk

- Südeuropa – Präsenz in Spanien um erste Offsite-Anlage erweitert ..... 12
- Mittlerer Osten – Neuer Partner gewonnen ..... 13

- Joint Venture Kerry-TALKE – Wichtiges Glied in der globalen Versorgungskette ..... 14-15

### Netzwerk

- Fahrermangel – Innovatives Konzept für mehr Personal im Fuhrpark ..... 16-17

### Destination

- Mit dem Zug von Kunming nach Chongqing – Yunnan: Hohe Berge, grüne Reisterrassen ..... 18-21

### Die letzte Seite

- Schnelle Hilfe – Vorsorge mit Defibrillatoren ..... 22
- Impressum ..... 22
- Gewinnspiel ..... 22

Baufortschritt Antwerpen

## Bereits vor Eröffnung sind 3.000 Quadratmeter fest vergeben!

Eigentlich sollte an dieser Stelle über die Eröffnung des neuen Liquid Logistic Centers in Zwijndrecht bei Antwerpen berichtet werden. Aufgrund der immer wieder aufgeschobenen Erteilung der Baugenehmigungen durch die belgischen Behörden konnten die Verantwortlichen jedoch erst im Juni diesen Jahres einen Durchbruch erzielen: Die Baugenehmigung wurde ohne Einschränkungen erteilt. Sogleich begannen die Erdarbeiten mit dem Verlegen der Drainagen. Die Fertigstellung des vollständig auf Liquid Logistics ausgelegten Zentrums ist nun für Anfang Januar geplant. Trotz der unerfreulichen Verzögerungen kann Senior Project Manager Rudi Verbeiren bereits Erfolge des neuen Zentrums vorweisen: „Die Nachfrage auf Kundenseite ist groß: Für 3.000 der im ersten Bauabschnitt 6.000 Quadratmeter fassenden

Lagerfläche haben wir bereits feste Verträge mit namhaften Kunden geschlossen.“ Im Dezember soll nun bereits der Innenausbau der ersten beiden Hallenkomplexe beginnen. Unter anderem gehört dazu die Installation der komplexen Sicherheitssysteme und des für die barcodegestützte Logistik verwendeten Datenfunksystems. Unterdessen unterstützt TALKE bereits lokal ansässige Kunden mit einer mobilen Abfüllstation. Die in einen 20-Fuß-Container integrierte halbautomatische Anlage ist in erster Linie für harmlose Produkte ausgelegt und hat je nach Viskosität eine Kapazität von 6.000 Liter pro Stunde. Von der



Anlieferung bis zur Betriebsbereitschaft vergehen maximal 30 Minuten. Europaweit ist der Abfüllcontainer innerhalb kürzester Zeit einsetzbar. Das macht die Anlage zu einem höchst flexiblen Tool. „Wir bieten unseren Kunden damit die Option, bei Produktionsspitzen effektiv und vor Ort abzufüllen“, so Verbeiren.

■ **Kontakt:**  
rudi.verbeiren@talke.com

Baufortschritt Hürth

## Containerdepot Hürth nimmt im Januar Betrieb auf

Der im Juli 2007 begonnene Bau des neuen TALKE-Containerdepots in Hürth schreitet planmäßig voran. Der Betrieb der Anlage soll im Januar 2008 aufgenommen werden. Das neue Depot dient der Lagerung von Gefahrgütern, wassergefährdenden Stoffen sowie nicht-wassergefährdenden Feststoffen in genormten Containern. Daneben werden auch Leercontainer in der Anlage bevorratet. Auf insgesamt rund 25.000 Quadratmetern können 20-, 30- und 40-Fuß-Container für Feststoffe und verpackte Ware sowie 20- und 30-Fuß-Container für Flüssigkeiten gelagert werden. Die Anlieferung und Abholung der Container erfolgt überwiegend per Straßentransport. Der für die Anlieferung und Abholung genutzte Portalkran ist mit einem Gesamtgewicht von über 350 Tonnen ein wahres Schwergewicht. Modernste Antriebs- und Steuerungstechnik hilft dem „Riesen“ selbst bei maximaler Auslastung des Containerdepots Umschlaggeschwindigkeiten von bis zu 15 TEU (Twenty Feet Equivalent Units) pro Stunde zu erreichen. Insgesamt können im neuen Depot auf 220 Stellplätzen rund 800

Container mit einem Fassungsvermögen von über 18.000 Tonnen gelagert werden. Die Lagerung erfolgt dreilagig im Bereich der Auffangwannen, in dem Flüssigkeiten gelagert werden und vierlagig im Bereich der Lagerfläche. Das neu eingerichtete Technische Service Center und die direkte Verbindung zu den am Standort angebotenen Mehrwertdienstleistungen machen das neue Containerdepot zu einem weiteren wertvollen Bestandteil in der Supply Chain. Den eigenen Standards entsprechend hat TALKE bei der Planung dieses Projekts höchste Sicherheitsmaßstäbe angelegt. So wird jeder Container bei Anlieferung und Abholung auf eventuelle Beschädigungen und Leckagen untersucht. Der Bereich der brennbaren Gefahrstoffe ist mit einer Brandmeldeanlage ausgestattet. Sie ist direkt mit der Kreisleitstelle der Feuerwehr verbunden, sodass dort im Fall des Falles sofort Alarm ausgelöst und reagiert werden würde. Zwei halb automatische Schaumlöschkanonen mit einer Wurfweite von circa 50 Metern sind im Bereich der Klasse-3-Produkte jederzeit für die direkte Brandbekämpfung einsatzbereit. Die Contai-

nerabstellflächen für Gefahrstoffe der Klasse 3, 8 und 9 sind für Produkt- und Löschwasserrückhaltung gemäß WHG geeignet.

■ **Kontakt:**  
jakob.krips@talke.com  
manfred.broich@talke.com

### Einrichtungen des neuen Containerdepots:

- 2 Lagertassen für wassergefährdende Stoffe
- Lagerfläche für Leercontainer und Nicht-Gefahrgüter
- Portalkrananlage zur Ein- und Auslagerung
- Checkstation zur Kontrolle angelieferter Container
- Container-Heizstation
- Container-Kippstation
- Havariewanne (mobil)
- 2 Schaum-/Wasserwerfer
- Schaumlöschzentrale mit Löschwasserbevorratung
- Lagerung von Gefahrgut der Klassen 3, 8 und 9
- Shuttle-Service zum nahen Containerterminal Köln-Eifelort

Sicherheitsvent

## „TIPS“ am Lausitzring



Am Eurospeedway Lausitzring finden am 20. Oktober 2007 die diesjährigen „TIPS“ – TALKES Intensive Personalschulungen – statt.

Kernzielgruppe der jährlich an wechselnden Austragungsorten stattfindenden Veranstaltung sind neben den eigenen Berufskraftfahrern, auch die Fahrer der TALKE-Subunternehmer. „Wir freuen uns über jeden Besucher, der sich selbst ein Bild von der Schulung machen möchte,“ betont der TIPS-Verantwortliche Jürgen Krempel.

Zu dem Event, der im vergangenen Jahr auf dem Nürburgring stattfand, werden in diesem Jahr rund 120 aktive Teilnehmer erwartet. Über 20 interne und externe Referenten schulen die Teilnehmer in der eintägigen Veranstaltung theoretisch sowie praktisch. Besonders auf die praktische Vermittlung von Wissen – statt einseitigem Frontalunterricht – legt TALKE bei TIPS seit jeher großen Wert.

Die Themen bewegen sich rund um die Bereiche Sicherheit und Qualität. Zum Programm gehören unter anderem praktische Übungen wie Lkw-, Tankwagen- und Pkw-Sicherheitstrainings, ein Rangierparcours nach den Behaviour Based Safety Guidelines (BBS) oder Brandlöschern. Vorträge und Präsentationen etwa zu Ermüdung und Sekundenschlaf, Demonstrationen am Überschlagssimulator und Gurtschlitten runden die Intensivschulung ab.

TALKE führt die TIPS seit 1985 durch. Seitdem haben weit mehr als 8.000 Berufskraftfahrer daran teilgenommen.

■ **Kontakt:**  
juergen.krempel@talke.com

Variabel und umweltfreundlich

## TALKE intensiviert intermodalen Verkehr mit Highcube-Containern



TALKE DRY BULK LOGISTICS forciert die Nutzung der Schiene im intermodalen Verkehr. Im Mai 2007 kamen die ersten LowLiner-Containerfahrzeuge zum Einsatz. Diese im Vergleich zu normalen Fahrzeugen circa 20 Zentimeter tiefer liegenden Einheiten sind auf die Nutzung von Highcube-Containern ausgelegt. Highcube-Container verfügen über ein um drei Kubikmeter größeres Volumen als herkömmliche Container. Dank dieser Eigenschaften sind auch bei großvolumigen Produkten wie Kunststoffgranulaten Ladegewichte von bis zu 28 Tonnen möglich.

Besonders auf der Nord-Süd-Achse zwischen Rotterdam, Antwerpen,

dem Ruhrgebiet und dem süddeutschen Raum, trägt das intermodale System aktuellen Veränderungen Rechnung. Hatten veränderte EU-Vorschriften zur Arbeitszeitregelung des Fahrpersonals die Laderäume nochmals verknappt und die Versandsituation zu bestimmten Ladefenstern verschlechtert, entzerrt das neue Konzept die Situation spürbar.

Fest an den Terminals stationierte Fahrzeuge machen eine ausgewogene Nutzung aller Ladefenster möglich. An den Empfangsterminals werden die Container bedarfsorientiert zwischengelagert oder dem Kunden direkt zugestellt. Diese variable Bevorratung erlaubt den Verladern, sich noch stärker auf die Bedürfnisse

## Containerbereitstellung im 30-Minuten-Takt

Im Bereich Liquid Logistics hat TALKE im Jahr 2007 – wie im Bereich Dry Bulk Logistics – massiv in neues Equipment und damit in einen deutlichen Service-Ausbau investiert. 20 Edelstahl-Auflieger und 60 neue Edelstahl-Container sorgen dafür, dass sich die Leistungsfähigkeit in diesem Segment noch einmal erhöht. Zusammen mit dem im Bau befindlichen Containerterminal trägt TALKE damit der steigenden Nachfrage im Bereich der Flüssigtransporte Rechnung. „Wir verzeichnen Zuwachsraten, die deutlich über dem Marktniveau liegen. Mit dem neuen Equipment sind wir noch leistungsfähiger und können unter anderem die Prozessabläufe an den Ladestellen, die auch durch die neuen Arbeitszeitrichtlinien der Kraftfahrer noch verschärft wurden, durch maßgeschneiderte Konzepte

entzerren“, erläutert Herbert Stomm, Transport Director Liquids.

Die neuen Container führen zu einer erhöhten Kapazität des variablen Pufferlagers im neuen Containerterminal und bieten die Möglichkeit, erweiterte Mehrwertdienstleistungen wie Abfüllaktivitäten anzubieten. Zudem ermöglichen sie einen weiteren Ausbau der Serviceleistung. Als Beispiel: In einem erfolgreichen Projekt am Standort Hürth sorgt TALKE Logistic Services dafür, dass dem Kunden innerhalb von 30 Minuten ein Container für die direkte Abfüllung aus der laufenden Produktion gestellt wird.

Projekte dieser Art können mit dem nun ausgebauten Equipmentbestand und dem neuen Containerterminal verstärkt angeboten werden.



Im Jahr 2007 hat TALKE bereits 4,3 Millionen Euro in die neuen Container und Auflieger investiert. „Wir werden den Ausbau in diesem Bereich in 2008 in gleicher Höhe fortsetzen“, betont Stomm.

■ **Kontakt:**  
herbert.stomm@talke.com

der weiterverarbeitenden Industrie einzustellen und schnell auf Nachfragen zu reagieren.

Ein weiterer Gewinner beim Einsatz der Highcube-Container ist die Umwelt. Sie profitiert durch den deutlich geringeren Schadstoffausstoß während des Bahntransports.

Modernste Fahrzeugtechnik und der Einsatz von AdBlue leisten ein Übriges. Damit ist TALKE einmal mehr weit vorn, wenn es darum geht, durch Innovationen Vorteile für alle Beteiligten zu schaffen.

■ **Kontakt:**  
ralf.kirion@talke.com



Mit Highcube-Containern kann TALKE schneller auf die Kundennachfrage reagieren

Stiftung LIGHT

## Neues Kinder- und Jugendzentrum in Wolgograd



Hilfe die ankommt: Dankbare Kinder in Wolgograd

Die 2005 gegründete Stiftung „LIGHT – live in greater hope for tomorrow“ – hat sich als gemeinnützige Stiftungsinitiative der TALKE-Gruppe die Förderung von Kindern und Jugendlichen in Osteuropa und die Verbesserung ihrer Lebensbedingungen zum Ziel gesetzt. Über die Fortschritte und aktuelle Projekte, zu denen auch Partner und Kunden von TALKE beigetragen haben, informiert der folgende Artikel.

### Neues Projekt in Wolgograd

In Zusammenarbeit mit dem Caritasverband hat die Stiftung LIGHT im September 2007 ihre Arbeit im russischen Wolgograd aufgenommen. Vorübergehend wurde das Kinder- und Jugendzentrum in Räumen der Kirchengemeinde Wolgograd eingerichtet, um die Arbeit noch vor dem eigentlichen Neubau des Zentrums aufzunehmen. In dieser provisorischen Einrichtung werden in einem ersten Schritt 15 Kinder und ihre Familien intensiv betreut.

Bislang bestimmen Perspektivlosigkeit, Arbeitslosigkeit, Krankheit, Gewalt, Alkohol und Drogen den Alltag der Kinder. Ein besonderes Augenmerk liegt somit auf der Verbesserung der Lebensumstände der Kinder. Die meisten von ihnen sind nicht mehr in der Lage, die Schule zu besuchen und verbringen ihre Zeit auf der Straße. Einige der Familien leben seit Jahren in Flüchtlingsheimen. Es ist notwendig, sie mit den elementarsten Dingen wie Kleidung, Vitaminen und Medikamenten und einer warmen Mahlzeit pro Tag zu versorgen. Hausbesuche sollen die Arbeit mit den Eltern intensivieren und den Kindern das „Zuhause“ erträglicher gestalten. Ge-

spräche mit der Schule, neue Schulbücher und zusätzlicher Unterricht zur Vorbereitung sollen es ihnen ermöglichen, in die Schulen zurückzukehren.

### Kinderzentrum Umilenie entwickelt sich gut

Das erste Projekt in Russland, das Kinder- und Jugendzentrum in Saplavnoje in der Nähe von Wolgograd, zeigt gute Erfolge – nicht zuletzt dank der kontinuierlichen finanziellen Unterstützung durch die Stiftung LIGHT. Inzwischen kommen noch mehr Kinder aus dem Umland in das Zentrum, um an den Aktivitäten teilzunehmen. Vor kurzem wurde auch eine Kleinkindergruppe eröffnet, weil der städtische Kindergarten geschlossen ist.

### Fortbestand des Gymnasiums Tomsk gesichert

2006 stellte die Stiftung LIGHT dem katholischen Gymnasium im sibirischen Tomsk, nördlich von Novosibirsk, Gelder zur Verfügung und sicherte so den Fortbestand der Schule. Die Schulaufsichtsbehörde hatte Lehrmaterialien, Ausstattung und Instandhaltung bemängelt und damit gedroht, den Schulbetrieb einzustellen.

Das Gymnasium nimmt Kinder unabhängig von ihrer Nationalität und Religion auf. Oft leiden sie unter eingeschränkter Gesundheit oder psychischen Traumata. Für die Kinder, denen der Zugang zu einer staatlichen Schule häufig verwehrt bleibt, ist dies in der Regel die einzige Chance auf eine vollwertige Schulbildung mit sozialer Integration und unabhängig von der wirtschaftlichen Situation ihrer Familien.

### TALKE-Mitarbeiter spenden für die Ukraine

Die Stiftung LIGHT hat auf dem TALKE-Gelände in der Firmenzentrale in Hürth eine Sammelstelle eingerichtet, an der TALKE-Mitarbeiter sehr engagiert Sachspenden – Kleidung, Schuhe, Fahrräder, Möbel, Matratzen, Bücher und vieles mehr – abgeben. Regelmäßig nimmt die Ukraine Hilfe in Bernau bei Berlin die Spenden an und stellt sie dem Bedarf der Krankenhäuser, Kinderheime und Schulen entsprechend zusammen. Bereits fünf der Hilfst Transporte, die bis an die Krim gehen, wurden von der Stiftung finanziell unterstützt.

[www.light-stiftung.de](http://www.light-stiftung.de)





60 Jahre TALKE

## Stationen

Mit Pioniergeist und Elan baute Alfred Talke senior nach dem 2. Weltkrieg sein Unternehmen auf. Als er 1947 sein Unternehmen gründete, hätte er sich vermutlich nicht träumen lassen, dass es sich innerhalb von 60 Jahren zu einem der bedeutendsten Dienstleister für die Chemische und Petrochemische Industrie entwickeln würde. Die Stationen in Stichworten:

### 50-er Jahre

Weitblick, Innovationskraft sowie gewissenhaft ausgewähltes und ausgebildetes Personal waren bereits in den Kinderschuhen des Wiederaufbaus Grundprinzipien von TALKE, die entscheidende Wettbewerbsvorteile schufen. Das damalige Firmensignet, die Buchstaben AT, von einem LKW-Reifen zusammengehalten, symbolisierten die Verbundenheit des Unternehmens mit dem dynamischen Verkehrsträger Straße.



### 60-er Jahre

Nach der Entwicklung und Patentierung weiterer Spezialfahrzeuge in den 60-er Jahren richtete das Unternehmen seine Tätigkeiten voll auf den Transport von Säuren und Laugen aus. Von der Kundennachfrage geleitet, erweiterten sich Fuhrpark und Mitarbeiterzahl schnell.

### 70-er Jahre

Der Umzug auf das großzügige Gelände des heutigen Hauptsitzes in Hürth im Jahr 1970 trägt der erfolg-



reichen Entwicklung Rechnung. Niederlassungen in Stade und Ludwigshafen kommen hinzu. Im Hafen Köln-Niehl eröffnet TALKE ein eigenes Logistikzentrum.

### 80-er Jahre

Bereits im Jahr 1985 führt das Unternehmen mit TIPS (TALKES Intensive Personalschulungen) ein Programm zur Schulung der Berufskraftfahrer ein. Weit über 8.000 Personen haben bis heute die TIPS durchlaufen.

1989 realisiert TALKE die Planung, den Bau und den Betrieb einer Logistikplattform auf dem Gelände eines Kunststoffherstellers in Antwerpen – das erste Outsourcing-Projekt in der Petrochemischen Industrie.

Nach dem Tod des Firmengründers Alfred Talke übernehmen die Söhne Armin und Norbert Talke die Unternehmensführung.

### 90-er Jahre

Die Entwicklung von TALKE Logistic Services wird nun verstärkt von Expansion geprägt. So gründet TALKE nach der Wiedervereinigung eine



Niederlassung in Schwarzheide und kauft die Grimmener SpeziTrans. 1995 folgt die Präsenz in Polen.

1997 übernimmt TALKE nach Gründung der Tochtergesellschaft TALKE NEDERLAND B.V. in Moerdijk On-site-Aktivitäten für einen bedeutenden Kunden. Kurze Zeit später wird in unmittelbarer Nähe zur bestehenden Anlage das neue Multiclient-Logistikzentrum in Betrieb genommen und 2005 um ein Containerterminal für Schüttgut erweitert.

### 2000 bis heute

Das 2001 eröffnete Gefahrgutlogistikzentrum in Knapsack ist die modernste Anlage in der TALKE-Gruppe. Höchste Sicherheitstechnik und ein ausgeklügeltes Hallenkonzept sind wegweisend für die Entwicklung folgender Anlagen.

Mit Beginn des neuen Jahrtausends setzt TALKE Meilensteine in Europa und dem Mittleren Osten.

2003 wird in Al Jubail, Saudi-Arabien, mit einem namhaften Polymerhersteller der erste Kunde gewonnen. Mit dem Betrieb der Anlage für 450.000 Tonnen Kunststoffe realisiert TALKE das erste Outsourcing-Projekt in der Region. Knapp zwei Jahre später übernimmt TALKE den Betrieb einer Logistikanlage für einen Kunden im Oman.

Als eines der ersten Unternehmen in Europa führt TALKE die neuen Sicherheits- und Qualitätsbewertungen gemäß dem SQAS (Safety & Quality Assessment System) der Cefic (Conseil Européen de l'Industrie Chimique/European Chemical Industry Council) durch.

Als Anerkennung für das Engagement im Bereich Qualität und Sicherheit sowie für die Leistungen als verantwortungsbewusster Unternehmer erhält Armin Talke Ende 2004 den Deutschen Gefahrtuppreis.

Im Jahr 2005 stellt die Inbetriebnahme der Multiuser-Anlage auf dem Gelände der BASF in Schwarzheide den bisherigen Höhepunkt der Outsourcing-Projekte dar.

Mit der spanischen Gobar Spedition schließt TALKE einen Kooperationsvertrag. Im Januar 2006 nimmt das neu gegründete Joint Venture Global-TALKE seine Arbeit im Bayer-Werk Barcelona auf.

Im Mai 2007 folgt die Inbetriebnahme einer Siloanlage in Tarragona. Im August übernimmt Global-TALKE dort ein 20.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum. Damit baut Global-TALKE in kurzer Zeit die führende Stellung auf der Iberischen Halbinsel deutlich aus.

Im Bereich Dry Bulk Logistics übernimmt TALKE das bisherige Joint Venture Hoyer-TALKE.

In Antwerpen erfolgt Mitte 2007 der erste Spatenstich eines weiteren Logistikzentrums für flüssige Gefahrstoffe auf einer Fläche von 36.000 Quadratmetern.

TALKE gründet eine Repräsentanz in China und findet kurz darauf einen geeigneten Kooperationspartner in dem führenden chinesischen Logistikdienstleister Kerry Logistics.

60 Jahre nach der Gründung des Unternehmens hat TALKE einen beeindruckenden Wandel vom reinen Speditionsunternehmen hin zu einem Fullservice-Chemielogistikdienstleister vollzogen. Die Bedürfnisse der Kunden immer im Auge haltend, sorgen täglich über 800 Mitarbeiter und 750 feste Subunternehmer dafür, die hohen Standards von TALKE Logistic Services in Kundenservice, Qualität und Sicherheit für die Kunden zu gewährleisten.

TALKE Family Day 2007

## Die TALKE-Familie feiert

Über 850 Gäste – Mitarbeiter und ihre Familien – aus Hürth, Ludwigshafen, Stade, Schwarzheide, Antwerpen, Moerdijk sowie Tarragona waren der Einladung von TALKE Logistic Services in die Halle Tor 2 in Köln gefolgt, um das 60-jährige Bestehen des Familienunternehmens zu feiern. Vier Jahre nach dem letzten Sommerfest auf dem Firmengelände fand der diesjährige „TALKE Family Day“ in den Hallen eines alten Sandsteinwerks statt.

In seiner Eröffnungs- und Dankesrede unterstrich Armin Talke den Anteil jedes einzelnen Firmenfamilienmitglieds am Erfolg der 60-jährigen Firmengeschichte. Mit einem Trommelfeuerwerk startete kurz darauf das Unterhaltungsprogramm für

Groß und Klein. Die Performance-Truppe „Drum Conversation“ zog das Publikum mit rhythmischen Trommelschlägen in ihren Bann und animierte die Gäste zum Mittrommeln.

Für die Unterhaltung der fast 200 Kinder sorgte neben Tischkicker, einer Torwand und einem Basketballfeld vor allem der „Kölner Spielcircus“. Er schminkte Gesichter und übte mit den Kids spektakuläre Akrobatikstücke ein, die diese in der eigenen Kindershow den stauenden Eltern präsentierten.

Die kulinarische Exkursion führte durch den Gemüsegarten, an den Barbeque-, Pasta- und Spanferkel-Ständen vorbei, direkt zum Eiswagen. Im Anschluss an das große Schlemmen fesselte das Zauber-Trio „Die Zauderer“ die Gäste mit ihrem Programm aus Comedy und Magie. Für manchen Besucher traf dies

sogar wörtlich zu, wenn sie von den „Zauderern“ auf die Bühne gerufen wurden.

Mit der musikalischen Abendunterhaltung zog der Broadway in die Halle ein. Tyree Glenn jr., weltweit tourender Pionier der Rhythm & Blues-Musik der 60-er Jahre und Sohn des langjährigen Posaunisten von Louis Armstrong, heizte, unterstützt von seiner deutschen Band, mit heißem Rhythm & Blues, Soul, Funk und Jazz ein – runder Abschluss eines ereignisreichen Tages.

Für die TALKE-Familie war der Family Day ein echter Feiertag und ein Ansporn für die weitere, engagierte Arbeit zur Zufriedenheit der Kunden.



## „Wir verstehen die Globalisierung vor allem als Chance!“

Von Alfred Talke senior übernahmen Armin und sein Bruder Norbert Talke im Jahr 1989 die Geschäftsführung von TALKE Logistic Services. Mit Alfred Talke, Sohn von Armin Talke, trägt ein weiteres Familienmitglied Verantwortung in der Geschäftsführung. Im Interview beantworten sie Fragen zum eigenen Werdegang, zu den Herausforderungen und der Zukunft des Familienunternehmens.

*Armin und Norbert Talke, war es von Anfang an Ihr Wunsch, in das Unternehmen Ihres Vaters einzutreten, oder hatten Sie eigentlich ganz andere Berufswünsche?*

**Norbert Talke:** Wir sind ja quasi über den Spielplatz in das Unternehmen hineingewachsen. Durch die enge Verbindung von Familie und Betrieb hatten wir schon sehr früh einen Einblick in alles, was sich dreht und bewegt. Logischer Schritt war dann für mich die Lehre, eine technische Ausbildung und Studium. Schließlich habe ich bei Lexau in Bremen noch die kaufmännische Praxis in einem internationalen Unternehmen kennengelernt. Danach folgte der Sprung ins kalte Wasser. Meine erste Aufgabe war es, den damals ausgeschiedenen Technischen Leiter zu ersetzen.

**Armin Talke:** Wir haben schon als Jungen unser Taschengeld im Betrieb aufgebessert. Mein Interesse lag schon immer mehr auf der speditionellen Seite. Deswegen auch nach der Lehre bei Rhenus das Studium an der DAV und 1967 der Eintritt ins Unternehmen. Wir hatten also wirklich nie andere Berufspläne.

*Wie ist das bei Ihnen, Alfred Talke, in der nächsten Generation?*

**Alfred Talke:** Auch ich bin mit dem Unternehmen aufgewachsen. Familie und Unternehmen sind bei uns eng verbunden. Da mich eine unternehmerische Tätigkeit schon



Alfred Talke, Armin Talke und Norbert Talke

von jungen Jahren an gereizt hat und mir der Umgang mit Menschen und ein internationales Umfeld Spaß machen, hat sich mein Weg auf natürliche Weise entwickelt. Außerdem sind die Vielseitigkeit der Aufgaben und die Perspektiven im Unternehmen auch nicht leicht zu übertreffen.

*Sie haben nach Ihrer Ausbildung zum Speditionskaufmann im internationalen Umfeld Betriebswirtschaft studiert. Wie sahen Ihre ersten Schritte im Unternehmen aus?*

**Alfred Talke:** Ich wollte in den ersten Jahren die Organisation erstmal von innen kennenlernen und dann auch prägen. Mein Fokus lag zunächst auf IT, Organisation, Controlling, Personal und Kommunikation. Dann entwickelten sich neue Themengebiete, vor allem unsere internationalen Aktivitäten und Tochtergesellschaften. Mittlerweile ist es schwer, Aufgabengebiete und Verantwortung einzugrenzen.

*Was war der Vater, Alfred Talke senior, für ein Mensch?*

**Norbert Talke:** Er war eine absolute Unternehmernatur. Wenn andere etwas nicht konnten, weil es die entsprechende Technik nicht gab, dann hat er es durch Improvisieren möglich gemacht.

**Armin Talke:** Und er hatte immer den absoluten Überblick. Heute würde man das Kontrolle nennen. Er ließ sich sogar die Dispositionspläne in den Urlaub schicken. Darüber hinaus hatte er viele Talente. Unser Vater hatte Ahnung von Spedition, Technik, vom Bauen. Das war auch sein liebstes Hobby. Unsere Mutter war übrigens von Anfang an ebenfalls im Unternehmen. Sie hat in den ersten Stunden die Lieferscheine sortiert, die Rechnungen geschrieben, ihr oblag die gesamte Buchhaltung. Damals wurden ja noch die Mitarbeiter in bar und die Unternehmer mit einem Scheck bezahlt. Schnell kamen da

zehn und mehr Unterschriftsmappen zusammen.

*Worin lag der Erfolg des jungen Unternehmens begründet?*

**Armin Talke:** Die Servicementalität, die unser Vater in das Unternehmen gebracht hat, ist richtungweisend bis heute. Das Unternehmen und unser Serviceangebot sind immer mit den Kunden gewachsen. Wenn ein Kunde kam und hatte ein für andere unlösbares Problem, dann haben wir es für ihn gelöst. Diese Vielseitigkeit haben wir uns bis heute bewahrt. Positiv gefördert hat dies aber auch die Tendenz der Kunden, einen Partner haben zu wollen, der alles können muss.

Einer der ersten war damals die Esso, für die wir ein System entwickelt haben, heißen, flüssigen Bitumen in 25- und 50-Kilogramm-Säcke abzufüllen. Die haben wir nach dem Abfüllen in einem Wasserbecken gekühlt und danach eingelagert. Das war die erste Abfüllanlage.

*Was war die schwierigste Entscheidung, die Sie als Geschäftsführer und Inhaber bisher treffen mussten?*

**Armin Talke:** Wenn man das von unserem heutigen Standpunkt aus betrachtet, würden viele der Entscheidungen, die uns Kopfzerbrechen bereitet haben, heute leichter gefällt werden. Als kleineres Unternehmen hat man aber oftmals nur einen Versuch, um eine Sache anzufassen. Die Verpflichtungen die man als Unternehmer hat, zwingen zu einem gewissenhaften Abwägen von Chancen und Risiken. Ein gutes Beispiel dafür ist unser Projekt in Antwerpen, bei dem wir damals als erstes Unternehmen eine Hochsilanlage auf dem Gelände des Kunden komplett geplant, gebaut und finanziert haben: Damals das größte Projekt in der Firmengeschichte und somit eine schwere Entscheidung für das Unternehmen, heute beinahe unser tägliches Geschäft.

*Worin sehen Sie – neben der erwähnten Servicementalität – die größten Stärken und Werte von TALKE?*

**Norbert Talke:** Wir sind als Familienunternehmen gewachsen. In der engen Verbindung zwischen unseren Kunden, unseren Mitarbeitern und

uns liegt die Stärke des Unternehmens. Die Unabhängigkeit von Finanzmärkten und Beratern, die wir wahren wollen, ermöglicht es uns, unseren Kunden, aber auch unseren Mitarbeitern und Subunternehmern die nötige Sicherheit bei unseren Entscheidungen zu garantieren.

*TALKE hat in den letzten Jahren sehr erfolgreich Partnerschaften geschlossen, um den Kunden Chemielogistik-Dienstleistungen etwa in Südeuropa, im Mittleren Osten oder – jüngstes Beispiel – in Asien bieten zu können. Werden Sie diese Strategie weiter fortsetzen?*

**Alfred Talke:** Das hängt sowohl von den Rahmenbedingungen in den Zielmärkten als auch vom Investitionsbedarf und einer Risikobewertung ab. Grundsätzlich kann dieser Ansatz viele Vorteile bieten und schneller zum Erfolg führen als ein Alleingang. Partnerschaften passen zu unserer Unternehmenskultur. Auch in Zukunft werden dies Partnerschaften mit Dienstleistern sein, deren Kernkompetenzen die von TALKE ergänzen und vice versa.

*Welches sind die größten Herausforderungen in der Zukunft?*

**Armin Talke:** Die größte Herausforderung für TALKE ist die Globalisierung. Wir verstehen sie aber vor allem als Chance. Als Chance, gemeinsam mit den Kunden neue Standorte und Möglichkeiten zu erschließen und unsere Dienstleistungen dort anzubieten, wo sie gebraucht werden. Dabei werden wir die Geschäfte im europäischen Heimatmarkt nicht außer Acht lassen. Sie sind die Basis und noch immer ein bedeutender Bestandteil unseres Serviceangebots.

*Wo sehen Sie das Unternehmen in den nächsten zehn Jahren?*

**Alfred Talke:** Weiterhin als kompetenter und leistungsfähiger Partner der Chemischen Industrie und des Handels. Der Branchenfokus wird sich nicht verändert haben. Vielleicht wird sich unser Dienstleistungsspektrum reduziert, dafür aber die Integration in die Prozesse unserer Kunden erhöht haben. Die Anforderungen unserer Kunden in Europa, im Mittleren Osten und Asien sind nicht deckungsgleich, sondern abhängig vom Reifegrad der ansässigen Chemischen Industrie. Geogra-

fisch werden wir wie immer nah bei unseren Kunden sein und mit deren Anforderungen in neuen Märkten wachsen.

*Sie tragen als Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens mit über 800 Mitarbeitern hohe Verantwortung. Wie schaffen Sie sich Ausgleich?*

**Armin Talke:** Leider habe ich für meine Hobbys viel zu wenig Zeit. Aber in Verbindung mit Reisen sind der Golf- und der Tauchsport die Passionen, in denen ich den Ausgleich zum Alltag finde.

**Norbert Talke:** Bei mir sind es meine Hunde und der Motorsport, die mir den Ausgleich bringen.

*Auch Sie tragen eine hohe Verantwortung, haben einen vollen Terminkalender und sind viel unterwegs. Wie schaffen Sie sich Ausgleich?*

**Alfred Talke:** Abwechslung schafft Ausgleich, auch im beruflichen Leben, durch unterschiedliche Themen, Menschen, Länder, Herausforderungen. Davon einmal abgesehen macht es mir viel Freude, Zeit mit der Familie, Freunden, mit Reisen und in der Natur zu verbringen.

*Wenn Sie die Wahl hätten, sich für einen Tag einen Job im Unternehmen auszusuchen, welchen würden Sie wählen?*

**Armin Talke:** In der Disposition habe ich meine ersten Schritte als Unternehmer gemacht. Wenn es meine Zeit zulassen würde, würde ich sicherlich hier am liebsten einen Tag verbringen.

**Norbert Talke:** Ein einziger Tag würde bei weitem nicht reichen. Am liebsten würde ich von Betrieb zu Betrieb reisen und mehr Präsenz vor Ort zeigen.

**Alfred Talke:** Ich würde meinen Job wählen! Ich fühle mich wohl darin und genieße die Verantwortung. Glücklicherweise kann ich es zumindest teilweise einrichten, zu Tages- oder Wochenbeginn zu entscheiden, welche Themen ich in den Vordergrund stelle. Gern hätte ich mehr Zeit, um durch Abteilungen und Niederlassungen zu gehen, da bekommt man viele Anregungen und Ideen.



Alles im Griff: Fahrer René Bräuer und seine Kollegen sind mit den Sicherheits- und Qualitätsbestimmungen von Praxair bestens vertraut

Vertrag ausgeweitet

## Praxair baut Zusammenarbeit aus

Seit Anfang 2006 ist die TALKE-Tochter SpeziTrans für die Distribution von Zylindergasflaschen von Praxair in Ostdeutschland verantwortlich. Nach einem erfolgreichen Start wird die Zusammenarbeit nun ausgebaut.

Die Praxair GmbH ist Teil des weltweit tätigen „Fortune 300“-Unternehmens Praxair Inc., mit Hauptsitz in Danbury, Connecticut (USA). Praxair Inc. ist das größte Industriegase-Unternehmen in Nord- und Südamerika und eines der führenden weltweit. Das Unternehmen bietet atmosphärische Gase, Prozess- und Spezialgase, hochwertige Oberflächenbeschichtungen sowie zugehörige Dienstleistungen und Technologien an. Seit März 2006 ist die SpeziTrans für die Distribution der Zylindergasflaschen von Praxair in Ostdeutschland verantwortlich. Von den Produktionsstandorten in Berlin, Erfurt und Magdeburg werden die Praxair-Großabnehmer aus der Industrie, aber auch Kleinkunden wie Arztpraxen mit Gasflaschen versorgt.

Nach zahlreichen Fusionen und damit gewachsenen Strukturen in der Logistik hatte Praxair sich im Jahr 2005 zum Ziel gesetzt, die Transportlogistik strategisch neu auszurichten und die Anzahl der involvier-

ten Dienstleister zu reduzieren. Außerdem sollten die Prozesse vereinfacht werden. Bei der Ausschreibung hatte das Konzept der TALKE-Gruppe überzeugt. Der Logistik Manager Package Deutschland von Praxair Industriegase, Bodo Hoppe, erläutert warum: „Uns war vor allem wichtig, dass wir mit der TALKE-Gruppe einen erfahrenen und qualitativ überzeugenden Partner an der Seite haben, der zudem über die entsprechende Netzwerkgröße verfügt, um unseren Anforderungen optimal gerecht zu werden.“

Für die hohen Qualitätsanforderungen von Praxair ist TALKE Logistic Services mit SpeziTrans besonders qualifiziert. Deren Leistungsspektrum ist nämlich auf Spezialtransporte ausgerichtet. Zur Durchführung der Praxair-Transporte hatte SpeziTrans spezielles Equipment angeschafft, insbesondere Zugmaschinen und Anhänger, die das Branding von Praxair tragen. Nach einem erfolgreichen Start kam Ende 2006 der Wunsch von Praxair, die Zusam-

menarbeit auszuweiten, nicht überraschend. Die Transportvolumina in Ostdeutschland wurden ausgeweitet, neue Regionen und Routen kamen hinzu, etwa nach Bayern, Baden-Württemberg oder Schleswig-Holstein. Darüber hinaus betreibt SpeziTrans nun einen Shuttle-Service zwischen den Praxair-Produktionsstätten Berlin und Hürth, der dreimal die Woche verkehrt.

Doch auch die Mehrwertdienstleistungen der TALKE-Tochter sind gefragt: Ab Oktober 2007 übernimmt SpeziTrans ein Umschlags- und Distributionslager von Praxair und ist damit für die Feinverteilung im Raum Dresden zuständig. Mit zwei Fahrzeugen wird SpeziTrans dort tätig sein. Der Standort wird über drei Nachttouren wöchentlich von Berlin aus beliefert. Um die gestiegenen Transportvolumina im vereinbarten Qualitätslevel erbringen zu können, investierte SpeziTrans in insgesamt fünf weitere Fahrzeuge, die nach den Vorgaben von Praxair mit Umwelt- und Sicherheitstechnik ausgestattet sind. Insgesamt umfasst der Fuhrpark für Praxair nun 15 Transportfahrzeuge – eine erfolgreiche Partnerschaft, deren Basis in Zukunft vermutlich weiter wachsen dürfte.

■ **Kontakt:**  
daniel.gutmann@speziTRANS.de

Südeuropa

## Präsenz in Spanien um erste Offsite-Anlage erweitert

Vor eineinhalb Jahren gründete TALKE mit dem spanischen Unternehmen Global Spedition S.L. das Joint Venture Global-TALKE. Nach der erfolgreichen Übernahme eines Werkslogistikprojekts und dem Bau einer Silofarm für Lustran Polymers übernimmt das junge, dynamische Unternehmen jetzt den Betrieb und die Nutzung einer Offsite-Multiuser-Anlage in der Hafenstadt Tarragona.



Die neue Siloanlage in Tarragona; Dr. Stefan Michel, General Manager Lustran Polymers (3. v.r.), Armin Talke (3. v.l.), Alfred Talke (5. v.l.), Mitarbeiter bei der Eröffnung

Global-TALKE hat den Bau einer neuen Silofarm für Lustran Polymers in Tarragona erfolgreich abgeschlossen und konnte die Anlage im Mai offiziell an das Lanxess-Tochterunternehmen übergeben. Die Planung und Errichtung der Anlage lag komplett in der Verantwortung von Global-TALKE und dem TALKE-Geschäftsbereich Logistic Solutions. Die Anlage wurde parallel zum regulären Produktionsbetrieb gebaut.

Die neue Silofarm weist einige Besonderheiten auf. Neben einem komplexen Waschsystem, welches die Kontaminationen des Endproduktes ausschließt, wird erstmals ein hochmodernes Ladesystem eingesetzt. Das IT-gestützte System wird von Global-TALKE erstmalig in Spanien eingesetzt. Über am Auslaufschieber jedes Silos installierte Kameras und mit Hilfe mobiler Computer (PDA) erkennen die Fahrer die Position der Beladeöffnungen und können so die Fahrzeuge punktgenau platzieren. Der Aufstieg auf den Silowagen ist so nicht mehr nötig. Besonderer Vorteil: Neben der erzielten Zeiteinsparung erhöht das System das Sicherheitsniveau der Anlage deutlich.

Dr. Stefan Michel, General Manager bei Lustran Polymers, äußert sich nach Abschluss des Projektes sehr zufrieden: „Diese Anlage in Betrieb zu nehmen, war für uns ein wichtiger Meilenstein in der strategischen Neuausrichtung der Geschäfte von Lustran Polymers. Mit dem Ausbau der bis zu 600 Kubikmeter großen Silos können wir unsere Kunden noch effektiver von Tarragona aus bedienen.“ Armin Talke, CEO der TALKE-Gruppe, sieht mit dem Projekt die Arbeit von Global-TALKE in Spanien bestätigt: „Wir sind davon überzeugt, dass diese Anlage nur ein erster Schritt in der zukünftigen Zusammenarbeit mit Lustran Polymers in Spanien ist. Wir sind sehr daran interessiert, mit unseren kundenorientierten Lösungen auch bei zukünftigen Projekten zu den bevorzugten Ansprechpartnern unserer Kunden auf der Iberischen Halbinsel gehören zu dürfen.“

### Neue Multiuser-Anlage in Tarragona

Das man diesem Ziel bereits ein Stück näher gekommen ist, zeigt die seit dem Markteintritt 2005 kontinuierlich steigende Nachfrage nach den Dienstleistungen der TALKE-

Gruppe in Spanien, Die im August 2007 erfolgte Übernahme der Multiuser-Anlage Tarragona ist in diesem Zusammenhang ein weiterer logischer Schritt im Ausbau der Marktpräsenz. Die Chemielogistikanlage liegt unweit des Eisenbahn-Hubs Constanti und des Hafens von Tarragona. Sie bietet Kunden aus der Chemie, Petrochemie und der Lebensmittelindustrie auf 40.000 Quadratmetern die Basis, um auf individuelle Offsite-Logistiklösungen auf der Iberischen Halbinsel zurückgreifen zu können.

Für die Distributionslogistik steht das dichte Netzwerk von Global in Spanien zur Verfügung. Global wird sich künftig ausschließlich auf die Transportaufgaben konzentrieren, während Global-TALKE alle Logistik-Aktivitäten des Partners in Spanien übernehmen wird. Damit sind auch strukturell die besten Voraussetzungen für eine weitere Expansion mit höchsten Qualitätsmaßstäben geschaffen.

■ **Kontakt:**  
 roberto.akkersmans@talke.com  
 victor.gil@global-talke.com



Gemeinsam mehr Möglichkeiten (v.l.): Abdulrahman Al-Jabr, Armin Talke, Aamer Alireza; Onsite-Logistikzentrum in Sohar

Mittlerer Osten

## Neuer Partner gewonnen

Kurze Zeit nach der Gründung im Jahr 2003 hat sich ALJABR-TALKE bereits zu einem der führenden Chemie-logistik-Dienstleister in Saudi-Arabien entwickelt. Die Nachfrage nach den Leistungen des Unternehmens steigt stetig. Erfolge wie der langfristige Vertrag für die Rundum-Betreuung der Onsite-Logistikanlagen des Kunden Oman Polypropylene LLC. (OPP) in Sohar, Oman, bestätigen die Ausrichtung des Unternehmens.

Damit in nächster Zeit weitere Großprojekte in Angriff genommen werden können, wird das Unternehmen nun auf eine noch breitere Basis gestellt. Als dritter Partner ist die auf industrielle Dienstleistungen spezialisierte Industrial Services Cooperation (SISCO) in die saudi-arabische Tochtergesellschaft von TALKE eingestiegen. Das Unternehmen heißt nun SISCO-ALJABR-TALKE Ltd., in der Kurzform S.A. TALKE.

Als Teil einer von der Familie Alireza geführten Unternehmensgruppe verfolgt das börsennotierte Unternehmen SISCO ehrgeizige Pläne wie etwa ein Projekt im internationalen Hafen von Jeddah. Das Investitionsvolumen von 500 Millionen US-Dollar allein für dieses Projekt zeigt, mit welcher Marktstärke SISCO auf der arabischen Halbinsel vertreten ist. Die Transaktion verteilt die Anteile der Eigentümer von je 50 auf 33 Prozent. Mit dem Einstieg des dritten Partners steigert S.A. TALKE das vor-

handene Potenzial besonders für Großinvestitionen. Als erster Schritt wurde das Eigenkapital von zwei auf zwölf Millionen Saudi Rial (etwa 2,4 Millionen Euro) erhöht.

Im Board of Directors, dem Aufsichtsrat von S.A. TALKE, sind die drei Anteilseigner jeweils mit zwei Entsandten präsent. Für TALKE sind dies Armin und Alfred Talke. Richard Heath vertritt das deutsche Unternehmen im Executive Committee, der Geschäftsleitung auf taktisch-strategischer Ebene. Für den Posten des Präsident wurde Riyadh Al-Saad gewonnen, der als Chemieingenieur viele Jahre Erfahrungen in der petrochemischen Industrie, speziell in der Kunststoff- und Düngemittelherstellung, gesammelt hat.

### Multiuser-Anlage liegt im Plan

Das aktuellste Projekt von S.A. TALKE, der Bau der auf Kunststoffe ausgerichteten Multiuser-Anlage in Al-Jubail liegt gut im Plan: Bereits im

Februar 2008 wird die Multi-Client-Anlage im Hafen von Al-Jubail an der Ostküste Saudi-Arabiens betriebsbereit sein. In der ersten Ausbaustufe der Anlage umfasst die überdachte Lagerfläche 12.000 Quadratmeter, weitere 50.000 Quadratmeter stehen als offene Lagerfläche zur Verfügung. 24 Silos bieten Stauraum für 9.500 Kubikmeter Schüttgut. Zusätzlich wird ein Containerdepot gebaut.

S.A. TALKE wird für die Kunden auch den Transfer der Kunststoffgranulate von den Produktionsanlagen in der nahe gelegenen „Industrial City“ zum neuen Logistikzentrum übernehmen. Das geeignete Equipment, einen Silozug sowie eine Container-/Kippchassis-Einheit wird für größtmögliche Flexibilität bei diesen Services sorgen.

Neben der Lagerhaltung wird S.A. TALKE die Produkte auch versandfertig machen und in die vom Kunden vorgegebenen Verpackungsformate bringen. Zu diesem Zweck wird die Anlage mit allen dafür erforderlichen Maschinen ausgestattet, wie Absack- und Palettieranlagen, Big-Bag-Befüllanlagen etc. Mit dem neuen Logistikzentrum ist S.A. TALKE als einziger spezialisierter Kunststoff-Logistiker mit entsprechender Infrastruktur vor Ort und kann so seine führende Stellung in diesem stark wachsenden Markt weiter ausbauen.

■ **Kontakt:**  
richard.heath@talke.com

Joint Venture Kerry-TALKE

## Wichtiges Glied in der globalen Versorgungskette

Im Herbst 2006 eröffnete TALKE Logistic Services die erste Repräsentanz auf chinesischem Boden. In diesem Jahr folgte die Gründung des Joint Venture Kerry-TALKE mit dem in China beheimateten Logistikdienstleister Kerry Logistics. Damit hat TALKE seine Aktivitäten auf dem asiatischen Markt rasch erweitert und für seine Kunden neue Möglichkeiten zur Unterstützung ihrer logistischen Prozesse geschaffen.



Vincent Wong und Richard Heath sehen große Chancen für Kerry-TALKE auf dem chinesischen Markt

Nach wie vor haben Logistikdienstleister in China einige Hürden zu bewältigen, wenn sie sich dort im Chemiemarkt engagieren wollen. Bisher wurden allenfalls die Transporte fremd vergeben. Werkslogistik und Lagerung wurden größtenteils intern abgewickelt. Der Hauptansatzpunkt des Outsourcings ist oftmals der Preis, darunter leiden bisweilen Qualität und Sicherheit.

### Verständnis begrenzt

„Das Verständnis für ein Konzept, in dem die gesamte Logistik ausgelagert

wird, ist noch begrenzt“, sagt Vincent Wong, Joint Managing Director von Kerry Logistics Network. Eine weitere Hürde sind die Genehmigungsprozesse. „Firmen benötigen eine Vielzahl von Genehmigungen für ihre Aktivitäten. Besonders, wenn es etwa um den Transport von Gefahrgütern geht, kann es schwierig werden. Bestimmte Regionen verlangen darüber hinaus eigene Zulassungen und Dokumente“, berichtet Richard Heath, Director Business Development von TALKE Logistic Services.

Mit einem Partner, der die heimischen Verhältnisse kennt und sich aufgrund seiner Erfahrungen sicher im Markt bewegt, ist der Einstieg schneller und leichter zu schaffen. Das kommt den Kunden zugute, die für ihre Chemielogistik in China verstärkt auf TALKE-Services wie in Europa oder dem Mittleren Osten zurückgreifen möchten.

Die Produktionsströme verlagern sich und TALKE schließt China als einen bedeutenden „Player“ der Chemieindustrie in die globale Versorgungskette ein.



Kerry Logistics stellt dem Joint Venture sein starkes Transportnetzwerk in China zur Verfügung

ette für seine Kunden ein. Heath streicht diesen Vorteil besonders heraus: „Angesichts der Entwicklung im Mittleren Osten bietet unser Schritt nach China den Kunden wiederum die Option, die bestmöglichen Konzepte für den Export nach Asien zu nutzen.“

#### **Leistungen ergänzen sich**

Ins Auge fällt, wie sehr sich TALKE und Kerry Logistics in dem, was sie in das gemeinsame Unternehmen einbringen, ergänzen. Auf Seiten von TALKE ist es vor allem das spezifische Know-how in der Chemielogistik, das spezialisierte Transportnetzwerk und nicht zuletzt die Fähigkeit, Logistikanlagen von A bis Z betreuen zu können – von der Planung über die Realisierung bis hin zum Betrieb. Der Geschäftsbereich Logistic Solutions hat hierin viele Jahre lang Erfahrungen in internationalen Großprojekten gesammelt.

Kerry hingegen kennt das China-Geschäft als einheimisches Unternehmen hervorragend und verfügt darüber hinaus über ein globales

Transportnetzwerk, jedoch ohne die speziellen Kenntnisse der Chemiebranche. Kerry bringt zudem die innerchinesische Distribution sowie seine Büros in ganz China ein und unterstützt das Joint Venture mit Backoffice-Leistungen. Die Verbindung beider ergibt eine starke Partnerschaft, von der die Chemische und Petrochemische Industrie profitieren kann.

#### **Aktivitäten begonnen**

„Derzeit verhandeln wir mit großen Industrieunternehmen über einige Outsourcing-Projekte. Das Interesse an diesen Lösungen wächst“, erklärt Wong. Doch nicht nur für Onsite-Aktivitäten will Kerry-TALKE zukünftig gerüstet sein: Deshalb ist das junge Unternehmen derzeit im Begriff, die nötige Infrastruktur für eigene Anlagen aufzubauen und im ersten Schritt Land zur Errichtung von Chemielogistik-Anlagen zu erwerben. „Wir konzentrieren uns in der ersten Phase unserer Expansion auf Ostchina“, ergänzt Vincent Wong. Die eigenen Standorte des Joint Venture werden zunächst als Multi-

user-Anlagen geplant, um einen möglichst hohen Grad an Flexibilität und Kosteneffizienz erreichen zu können. Richard Heath fasst die Strategie von Kerry-TALKE zusammen: „Unser Fokus liegt auf Lagerung und Handling sowie auf den damit verbundenen Mehrwertdienstleistungen, wie etwa der Verpackung oder der Vorbereitung für den Überseetransport. Außerdem bieten wir Lösungen für den Import zum Beispiel von Kunststoffen aus anderen Regionen wie dem Mittleren Osten an, in dem wir mit unserem Joint Venture S.A. TALKE sehr gut positioniert sind.“

Fazit: Kerry-TALKE avanciert zu einem wichtigen Glied in der globalen Versorgungskette von TALKE. Auf die nächsten Entwicklungsschritte darf man gespannt sein.

#### **■ Kontakt:**

kevin.loyens@kerrytalke.com  
vwong@kerrylogistics.com  
richard.heath@talke.com

Fahrermangel

## Innovatives Konzept für mehr Personal im Fuhrpark

Die Schwierigkeiten, geeignete Berufskraftfahrer zu finden, die den steigenden Anforderungen in der Chemielogistik gerecht werden, sind hinlänglich bekannt. TALKE Logistic Services geht das Problem offensiv an – mit einem Ausbildungskonzept, entwickelt zusammen mit der Berufskraftfahrerschule Wilke und der Agentur für Arbeit.

Auch für TALKE Logistic Services ist es zunehmend schwierig geworden, Kraftfahrer zu finden, die die im Unternehmen verlangten Voraussetzungen mitbringen. Das Berufsbild des Kraftfahrers hat sich weiterentwickelt, die Aufgaben sind komplexer geworden, moderne Technik muss bedient und umfangreiche Bestimmungen beachtet werden. Deshalb entspricht heute die Bezeichnung „Fachmann für Transportaufgaben“ weit eher dem Berufsbild als das verniedlichende „Brummi-Fahrer“.

### Mensch im Mittelpunkt

Zum Fuhrparkkonzept bei TALKE gehören umfangreiche Maßnahmen innerhalb des Wirkungssystems Mensch – Organisation – Technik.

Das Zusammenspiel dieser drei Elemente gewährleistet, dass die Kunden Dienstleistungen mit den in puncto Qualität und Sicherheit höchstmöglichen Standards erhalten.

Zu diesen Maßnahmen zählen die Fahrzeugausstattung mit Komfort- und Sicherheitssystemen weit über dem gesetzlich Vorgeschriebenen ebenso wie der Einsatz von flexiblen Dispositions- und Kommunikationssystemen für das optimale Zusammenspiel zwischen Disposition und Fahrzeugflotte. Doch entscheidend für den Erfolg im Transportnetzwerk ist der Faktor Mensch, davon ist man bei TALKE überzeugt. Deshalb legt das Unternehmen besonderen Wert auf die Schulung und Ausbildung. Seit 1985 führt es jedes Jahr

ein bis zwei „TIPS“ – TALKES Intensive Personalschulungen – durch (sh. separater Artikel in dieser Ausgabe auf Seite 4).

In einem extern vergebenen Assessment wird zudem kontinuierlich überprüft, ob die Mitarbeiter die Schulungen erfolgreich durchlaufen haben und möglicher neuer Schulungsbedarf ermittelt. Mehr als 400 Assessments nach den Behaviour Based Safety Guidelines der ECTA (European Chemical Transport Association) wurden bereits abgehalten. TALKE hatte diese bereits Ende 2005 als eines der ersten Unternehmen in Deutschland eingeführt.





Dr. Thomas Randhofer

### Praktikum an Arbeitsplatz gekoppelt

Trotz – oder gerade wegen – dieser hohen Ansprüche fehlt auch bei TALKE der Nachwuchs in Deutschland, in Belgien, in den Niederlanden. Das neue Ausbildungskonzept in Deutschland setzt genau da an. In Zusammenarbeit mit der Berufskraftfahrerschule Wilke und der Agentur für Arbeit hat TALKE ein Praktikumskonzept entwickelt, das sich besonders an Langzeitarbeitslose wendet. Das Praktikum hat eine Dauer von zehn Monaten. „In diesem Zeitraum erwerben die Praktikanten neben Führer- und ADR-Schein alle Kenntnisse und Fertigkeiten, die ein

Chemietankwagenfahrer heute benötigt,“ so Fuhrparkleiter Jürgen Krempel, der das System bei TALKE maßgeblich mitentwickelt hat. „Der Praktikumsplatz ist an einen Arbeitsvertrag gekoppelt. Bei erfolgreicher Teilnahme am Lehrgang ist dem Praktikanten also ein Arbeitsplatz sicher,“ so Krempel.

Die Ausbildungsinhalte sind genau auf die wirklichen Anforderungen in der täglichen Praxis ausgerichtet. Schon beim Auswahlverfahren der in Frage kommenden Bewerber ist TALKE involviert. „Wir sind davon überzeugt, dass wir mit dem Einsatz dieses Praktikumskonzepts eine stabile Grundlage für eine zukunftsorientierte Personalentwicklung und langfristige Personalbindung im Fuhrpark geschaffen haben,“ kommentiert Dr. Thomas Randhofer, Leiter Personal & Personalentwicklung, das neue Konzept.

Der erste „Jahrgang“ wird im Oktober den Lehrgang abschließen. Natürlich werden die neuen Mitarbeiter dann in den regulären Schulungen bei TALKE kontinuierlich weiter aus-

gebildet. Mit dem Konzept ist eine innovative Idee in die Realität umgesetzt worden, die nicht nur das Problem der Langzeitarbeitslosigkeit angeht, sondern auch für mehr qualifiziertes Personal im TALKE-Fuhrpark sorgt!

### ■ Kontakt:

juergen.krempel@talke.com  
thomas.randhofer@talke.com



Jürgen Krempel





Fahrt durch das Wumeng-Gebirge

Mit dem Zug von Kunming nach Chongqing

## Yunnan: Hohe Berge, grüne Reisterrassen

Zwei Dutzend Absätze klacken im Stakkato unter olivgrünen Uniformen über den Bahnsteig. Stöckelabsätze. Mit flottem Schritt marschieren junge Frauen am Zug entlang und beziehen vor den Türen Stellung. Pünktlich um 11.40 Uhr rollt der Zug aus dem Bahnhof von Kunming. Die Mädchen stehen stramm und salutieren mit spitzenumhüllter Hand an der Mütze.

Von Kiki Baron, Fotos von Paul Spierenburg

18 Stunden dauert die Fahrt bis zum 1.100 Kilometer entfernten Chongqing, Chinas größter Stadt, wo wir auf ein Schiff zur Yangtse-Kreuzfahrt umsteigen werden. Fahrkarten hatten wir in einem lokalen Reisebüro gekauft. Das kostet zwar mehr als am Bahnhof, erspart jedoch langes Warten in der Schlange vor dem Schalter. Züge für Überlandtouren sind noch immer das wichtigste Verkehrsmittel in der

Volksrepublik und dementsprechend voll. Die beste Wagenklasse mit weichen Liegen ist der sogenannte Softsleeper.

Dank Wirtschaftsboom in China können sich viele Einheimische diese Betten leisten und oft sind sie vollständig belegt. Wir hatten Glück.

### Sensation im Zug

Unser Abteil mit vier Liegen ist alter-

tümlich gemütlich. Vor dem Fenster hängen weiße Klöppelgardinen, die Vorhänge schillern rosa, die Bettdecken himmelblau. Und unter dem Tisch steht eine große Thermosflasche. Alle paar Stunden wird sie mit heißem Wasser aufgefüllt. Tee oder Nescafé sind mitzubringen. Offensichtlich sind wir die Sensation im Zug. Mit Kamera bewappnet stellt sich der Oberschaffner vor. Herr Wang arbeitet nebenbei als Repor-



Traditionelles Kostüm der Frauen des Hani-Stammes aus der Provinz Yunnan

ter für das Kunminger Tageblatt. Warum wir mit der Bahn durch China reisen, will er in gebrochenem Englisch wissen. Unsere Antwort gefällt ihm: Weil es eine optimale Möglichkeit ist, Chinas reizvolle Landschaften bequem zu genießen. Wer wie die meisten Touristen die Volksrepublik mit dem Flugzeug bereist, sieht wenig mehr als Städte, die abgesehen von ein paar Sehenswürdigkeiten eher unattraktiv sind. Herr Wang freut sich über unsere Begeisterung für seine Heimatprovinz Yunnan.

Vor dem Fenster türmen sich spitze, grüne Berge wie ein Heer gigantischer Zipfelmützen. Das Wumeng-Gebirge. Seine Gipfel sind bis zu 3.000 Meter hoch. Langsam schraubt sich der Zug nach oben. Wir tauchen immer häufiger in Tunnel ein und werden – zurück im Tageslicht – mit dramatischen Panoramen belohnt: Gischt sprühende Wasserfälle und enge Schluchten mit Wildbächen in der Tiefe, handtuchschmale Terrassenfelder in vielen Grüntönen, die sich bis zu den Kuppen aufschichten. Reis, Korn und

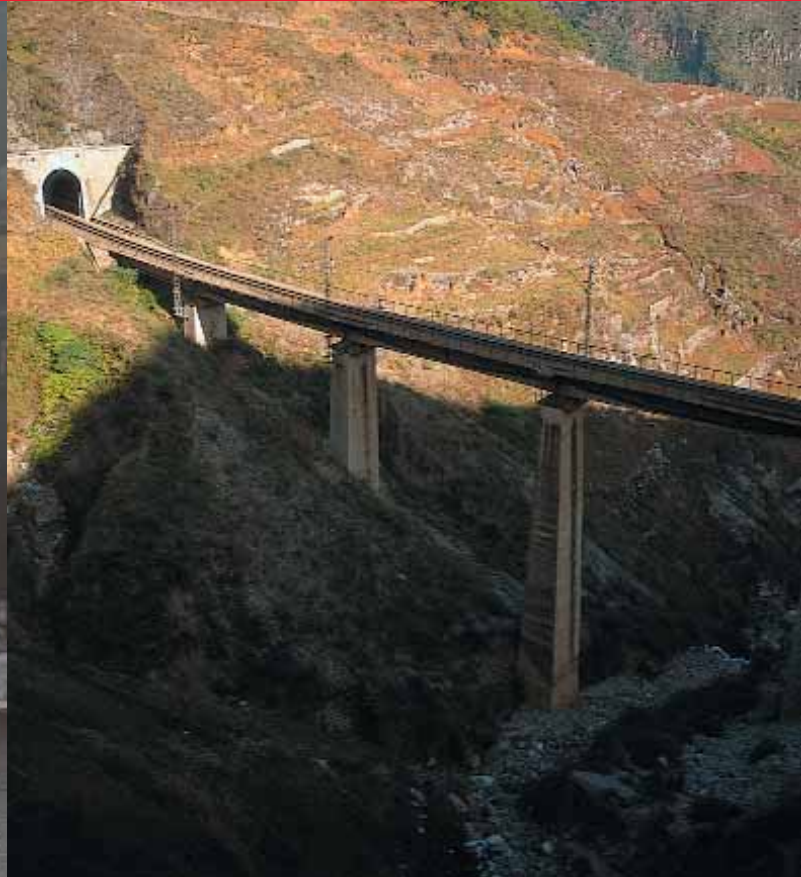
Gemüse werden hier angebaut. Dazwischen kleben Dörflein mit braunen Lehmhütten. Aus der Ferne ähneln die Bewohner in ihren farbenfrohen Trachten bunten Edelsteinen. Es sind überwiegend ethnische Minderheiten, Bergstämme wie Hani, Miao, Yi, Naxi oder Bai, um nur einige der 26 Völker zu nennen, die in den abgelegenen Regionen von Yunnan leben. Straßen sind vom Zugfenster keine zu erkennen, allenfalls schmale Sandwege, über die hin und wieder Pferdekarré zuckeln, oder Herden langhaariger Ziegen.

#### Verständigung mit Gesten und freundlichen Blicken

Die Stimme aus dem Bordlautsprecher klingt aufgeregt. Wir verstehen kein Wort. Verständigung ist in China immer noch das größte Problem. Herr Wang taucht vor unserer Abteiltür auf und erklärt mit vielen Gesten, dass Lunch serviert wird. Wir nehmen im Speisewagen Platz und warten. Nichts passiert. Passagiere aus den „harten“ Zugklassen drängen herein, bleiben verdutzt stehen und starren uns neugierig an. Von hinten wird unbarmherzig nach-

geschoben. Herr Wang zückt die Kamera. Kichern und Gewisper von allen Seiten. Die Blicke sind freundlich. Wir müssen zusammenrücken, sonst passen wir nicht aufs Bild. Essen wird aufgetragen. Die Kellnerin verteilt Teller und Stäbchen, Schüsseln und Schälchen mit allerlei wohlduftenden Speisen. Nur bei uns stellt sie nichts ab. Was haben wir falsch gemacht?

Der Oberschaffner grinst verlegen. Dann fällt der Groschen, wir haben noch gar nichts bestellt. Herr Wang bringt mich zum Tisch eins im Speisewagen. Mit wichtiger Miene legt eine uniformierte Frau die Speisekarte vor und hält die Hand auf. Aha, ordern und gleich zahlen. Nur was ist die Frage. Die Schrift können wir nicht lesen. Es beginnt ein Spiel, wie wir es häufiger in chinesischen Lokalen erlebten. Falls jemand zugegen war, der etwas Englisch sprach. Ich tippe auf einige Schriftzeichen. „Was ist das?“ „Gemüse“. „Was für Gemüse?“ Minutenlange Diskussion mit der Kellnerin. „Grünes Gemüse“. „Und das?“ Ich zeige auf die nächste Position. Wieder ewige Aus-



Frauen bieten Reiseproviant im Bahnhof von Liu Pan Shui an; Eisenbahnbrücke im Wumeng-Gebirge

einandersetzungen. „Auch grünes Gemüse“.

Um die Bestellung zu vereinfachen, wähle ich blind und zeige mit abgepreiztem Daumen und Zeigefinger zwei. Alle grinsen. Herr Wang malt zwei Striche auf den Tisch. Ja, zweimal das Gleiche bitte. Ich habe vergessen, dass die Zeichensprache in China anders übersetzt wird. Das Menü kostet umgerechnet etwa sieben Euro. Der Preis beinhaltet „luong-pi pi-jou“, zwei Halbliterflaschen Bier. Soweit reichen meine Chinesischkenntnisse bereits. Die Speisen sehen appetitlich aus und schmecken: Hackbällchen in herzhafter Sauce, Gemüsesuppe, geschnetzeltes Schweinefleisch mit Ingwer und eine Schüssel dampfendem Reis.

### **Karge Berglandschaften und dünne Stelzen**

Am späten Nachmittag hält der Zug im Bergstädtchen Liu Pan Shui. Es

macht keinen besonders einladenden Eindruck. Graue Zweckbauten und rauchende Schloten, Holzhütten mit Wellblechdächern und Müll an den Straßenrändern. Andere Städte Chinas sind uns aufgeräumter in Erinnerung. Frauen mit gestärkter Schürze und Kopftuch schieben Blechkarren mit Reiseproviant über den Bahnsteig. Sie bieten Obst und Kekse feil, Fettgebackenes und Fertigsuppen in Styroporbechern.

Die Berglandschaft präsentiert sich zunehmend karger, unwirtlicher. Anstelle des Grüns treten bizarre Felsen in den Vordergrund. Anhand der Gesteinsschichten lässt sich ablesen, wie tektonische Gewalten sie vor Jahrmillionen aufgebrochen und von der horizontalen in die vertikale Lage befördert haben.

Niederschläge und Erosion wirkten anschließend wie Steinmetze. Die Wände wurden glatt geschliffen und bekamen Löcher, Nasen und Hö-

len. Im berühmten Steinwald von Kunming hatten wir ähnlich eigenartige Felsformationen gesehen.

Den größten Teil des Nachmittags schlängelt sich die Bahn durch die obersten Regionen des Gebirges. Dass die Schienen auf dünnen Stützen ruhen, entpuppt sich erst beim Sonnenuntergang, als sich der Schatten der brückenartigen Trasse unter uns abzeichnet. Etwas mulmig wird einem bei dem Anblick schon. Der Abstand zwischen festem Boden und Zug beträgt schätzungsweise zwanzig Meter. Bislang kannten wir solche Konstruktionen nur aus alten Wildwestfilmen. Eine halbe Stunde später versinkt die Bergwelt im Dunkeln. Sterne glitzern über den Gipfeln. Zeit zum Träumen. Was werden die nächsten Tage in den Schluchten des Yangtse bringen?



## Wissenswert:

### Auskunft:

Fremdenverkehrsamt der  
Volksrepublik China  
Ilkenhansstraße 6  
60433 Frankfurt  
Tel. +49 (0) 69-520135  
Fax +49 (0) 69-528490  
info@china-tourism.de  
www.china-tourism.de

### Tickets:

Karten für die einfache Fahrt erhält man am Bahnhof. Meist erst nach langem Anstehen. Am bequemsten: Man kauft das Ticket über ein lokales Büro von CITS und bucht einen Platz.

„Softsleeper“ sollten mindestens eine Woche vor der Reise reserviert werden. Die Fahrt von Kunming nach Chongqing im klimatisierten Zug kostet umgerechnet ca. 40 Euro.

Schnelle Hilfe

## Vorsorge mit Defibrillatoren

130.000 Menschen sterben jedes Jahr in Deutschland einen weitgehend vermeidbaren Tod durch plötzliches Herzversagen. Von den jährlich Betroffenen überleben heute nur fünf Prozent. Dabei hätten sie eine 75-prozentige Überlebenschance, wenn sie innerhalb von drei bis fünf Minuten reanimiert würden. Nach spätestens fünf Minuten treten die ersten irreparablen Hirnschäden ein. Nach acht bis zehn Minuten ohne Reanimation, gibt es in der Regel keine Chance auf Rettung mehr.

Aus diesen eindrucksvollen statistischen Daten hat man bei TALKE den einzig möglichen Schluss gezogen: Zunächst deutschlandweit führt die TALKE-Gruppe in ihren Niederlassungen Defibrillatoren zur Unterstützung der Herz-Lungen-Wiederbelebung ein. Die Geräte werden

an zentralen Standorten der Niederlassungen installiert. Am größten Standort der TALKE-Gruppe, dem Hauptsitz in Hürth, kommen drei Geräte zum Einsatz.

Damit im Fall des Falles schnell und richtig gehandelt wird, werden im ersten Schritt 20 Mitarbeiter in die Funktionsweise der Defibrillatoren und die erforderlichen Maßnahmen eingewiesen. Zusätzlich durchlaufen alle 83 als Ersthelfer tätigen Mitarbeiter bei der regulären Fortbildung, die alle zwei Jahre stattfindet, eine entsprechende Schulung. Die ausgebildeten Mitarbeiter bilden einen Notdienst, der von 7 Uhr bis 22 Uhr erreichbar ist.

Mit diesem Konzept ist sichergestellt, dass bei TALKE jedem Mitarbeiter, Gast und Besucher bei plötzlichem

Herzversagen sofort und fachmännisch geholfen wird – ein Konzept, das bei relativ geringem Aufwand Menschenleben retten kann.



Vollen Einsatz für das Leben zeigen die Mitarbeiter Anke Fahrendholz und Josef Falterbaum bei der Schulung in Hürth

■ **Kontakt:**  
andreas.goebels@talke.com

## Gewinnspiel

### Wieviele Quadratmeter sind bereits vor der Eröffnung des neuen Logistikzentrums in Antwerpen vermietet?

Mitmachen lohnt sich, es gibt wieder tolle Preise zu gewinnen!

- 1. Preis:** Ein TomTom One XL Regional
- 2. Preis:** Ein Polar Pulsmesser F6
- 3. Preis:** Ein Raclettegrill von Tefal

Senden Sie Ihre Antwort an:  
ALFRED TALKE GmbH & Co. KG  
Max-Planck-Str. 20  
D 50354 Hürth  
Fax: +49 (0)2233 599-160  
E-Mail: [highlightquizz@talke.com](mailto:highlightquizz@talke.com)

Einsendeschluss ist der 31. Januar 2008, bei Postversand gilt das Datum des Poststempels. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinner werden direkt benachrichtigt. Mitarbeiter der TALKE-Gruppe können leider nicht teilnehmen.

### Impressum:

**Herausgeber:**  
ALFRED TALKE GmbH & Co. KG  
Max-Planck-Str. 20  
D 50354 Hürth  
Tel.: +49 (0)2233 599-0  
Fax: +49 (0)2233 599-160  
E-Mail: [media@talke.com](mailto:media@talke.com)  
Internet: [www.talke.com](http://www.talke.com)

**Verantwortlich:**  
Andreas Riem

**Redaktion und Gestaltung:**  
teamtosse. Agentur für Kommunikation  
[www.teamtosse.de](http://www.teamtosse.de)

**Auflage und Druck:**  
2.000, Moeker Merkur Köln

**Bildnachweis:**  
TALKE Logistic Services, S. 1 - 14, 22  
Kerry Logistics, S. 14 - 15  
Paul Spierenburg, S. 18 - 21