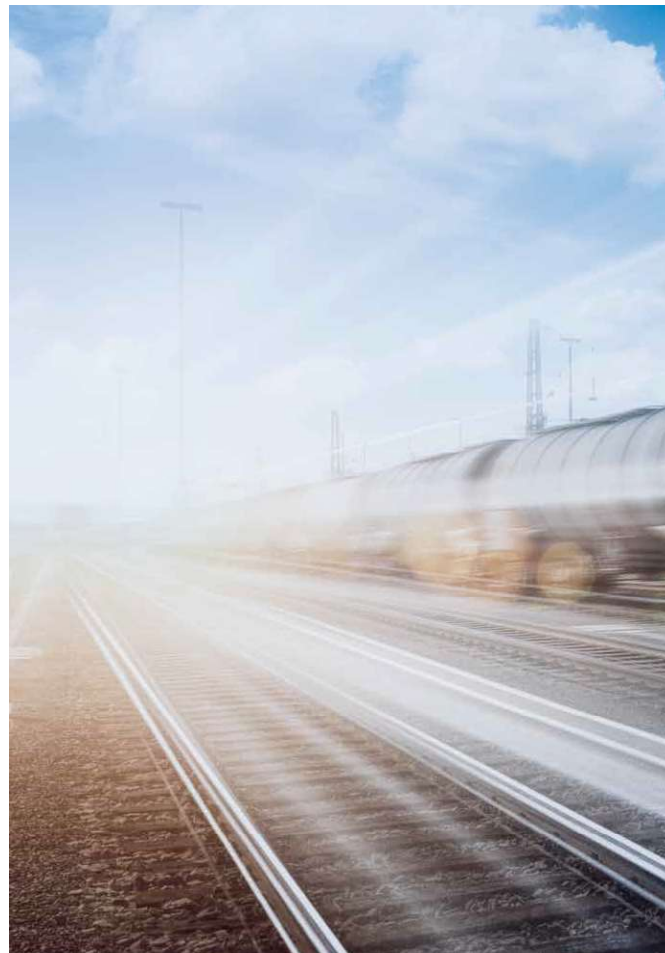


Läuft wie geölt

Was zeichnet eine Pipeline aus? Dass der Durchfluss nicht abreißt. Dieses Bild steht Pate für das Produkt DBrailpipeline. Als branchenspezifisches Leistungspaket für die Mineralölindustrie verbindet es den Bedarf der Branche nach Stabilität und Flexibilität mit einem hohen Maß an Verlässlichkeit und Agilität in der Logistik.

— VARO betreibt in Deutschland 19 Tankterminals mit einer Kapazität von einer Million Kubikmeter.



Was macht ein Geschäftspartner, wenn er sein Gegenüber überzeugen möchte? Seine Hausaufgaben: Wie können Prozesse optimiert werden? Wie wird Pünktlichkeit verbessert? Wie die Verlässlichkeit in Form der Annahmquote gesteigert? Im Mineralölgeschäft sind kurzfristige Spotmengen und großvolumige Transportströme zentrale Themen. Externe Einflussfaktoren wie Konjunktur, saisonale Nachfrageschwankungen oder regionale Ereignisse beeinflussen das Geschäft. Charakteristisch ist: Es kommt gerne anders, als man denkt – die Planungshorizonte sind kurz. Deshalb müssen die Logistikdienstleister Flexibilität unter Beweis stellen: Ressourcen- diversifikation, kurzfristige Machbarkeitsprüfung bei unterjährigen Spotanfragen sowie maßgeschneiderte Lösungen, die konkret an den

Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet sind. „Alle diese Aspekte wurden im Rahmen der Entwicklung von **DBrailpipeline** berücksichtigt und konsequent umgesetzt. Das war eine Teamarbeit zwischen Vertrieb, Produktion und Angebotsmanagements mit einem starken Commitment des Top-Managements für die Branche“, erklärt Janja Pejic-Rost, Projektleiterin für **DBrailpipeline**.

DB Cargo BTT hat jetzt ein Produkt speziell für die Mineralölindustrie entwickelt, um den Anforderungen noch zielgerichteter zu begegnen. **DBrailpipeline** ermöglicht es, Pünktlichkeits- und Annahmquoten mit den Kunden zu vereinbaren. Das Novum ist eine im Hintergrund implementierte neue Planungs- und Durchführungslogik, die auf das volatile Geschäft der Mineralölbranche abgestimmt ist und sich in einigen Pilotprojekten bewährt hat. „Wir haben es

„Im operativen Geschäft bin ich täglich mit unseren Mineralölkunden im Austausch. DBrailpipeline schafft für die Zusammenarbeit eine neue Basis.“

RITA MÖLLER
Transportmanagerin,
Customer Service, DB Cargo



diesmal anders gemacht – erst kamen die Entwicklung und eine Testphase unter dem rollenden Rad. Mit nachweisbaren Ergebnissen stellen wir unser Produkt jetzt dem Markt vor. Alle unsere Mineralölkunden werden bis Jahresende in **DBrailpipeline** überführt und profitieren von den neuen Prozessen“, erklärt Gabriele Jansen-Krekels, Leiterin Mineral Oil, die breit angelegte Veränderung.

Welcome back!

Offen und partnerschaftlich. So beschreibt Senior Account Manager Daniel Röder von DB Cargo BTT die Zusammenarbeit mit Varo Energy (VARO) aus Cham in der Schweiz. VARO ist als Mineralölunternehmen in Westeuropa tätig und betreibt Raffinerien, Lager und Tankterminals. Für 2020 hat sich das Unternehmen für seine Transporte in Bayern unter

anderem für die Zusammenarbeit mit DB Cargo BTT entschieden.

„Die Neuverkehre haben wir von Anfang an in die Prozesse der **DBrailpipeline** implementiert. Ziel war es, das Kundenvertrauen durch Performance zurückzugewinnen. Daneben haben wir auch die Kommunikation neu aufgesetzt“, erklärt Daniel Röder die Veränderung. „Digitale Lösungen ermöglichen uns proaktives Arbeiten. Wir wollen dem Kunden eine Komplettlösung für seine Transporte bieten.“

VARO hat die Vorschläge von DB Cargo BTT auf Herz und Nieren geprüft. Testzüge wurden gefahren und viele Gespräche geführt. „Wir haben schon früher mit DB Cargo zusammengearbeitet“, berichtet Thomas Jetzer, Manager Logistics bei VARO. „Jetzt wurde uns ein ganz neues Konzept vorgelegt, das uns überzeugt hat. Wir haben den Ein-

„Ich habe meinen Kunden gegenüber ein Wertversprechen einzuhalten. Unser Partner DB Cargo BTT liefert Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität. Das ist entscheidend.“

THOMASJETZER
Logistic Manager
VARO Energy Marketing AG

druck, unser Partner hat seine Hausaufgaben gemacht und versteht uns und unser Geschäft. Die positiven Erfahrungen, die wir seit Januar gemeinsam machen, bestätigen das. Anfängliche Herausforderungen wurden schnell gelöst und so können wir uns auf den Ausbau der Zusammenarbeit zum Beispiel im Bereich der Digitalisierung fokussieren. Wir sagen: Welcome back!“ ●



Gabriele Jansen-Krekels,
Leiterin Mineral Oil, DB Cargo BTT
gabriele.jansen-krekels@deutschebahn.com

Janja Pejic-Rost,
Teamleiterin Customer Projects, DB Cargo BTT
janja.pejic-rost@deutschebahn.com

Daniel Röder,
Senior Account Manager, DB Cargo BTT
daniel.roeder@deutschebahn.com