

# 24plus PUNKTE

Das Kunden- und Mitarbeitermagazin  
von 24plus logistics network  
The customer's and staff members magazine  
of 24plus logistics network

## 3 欧德24佳物流系统网络 集团公司



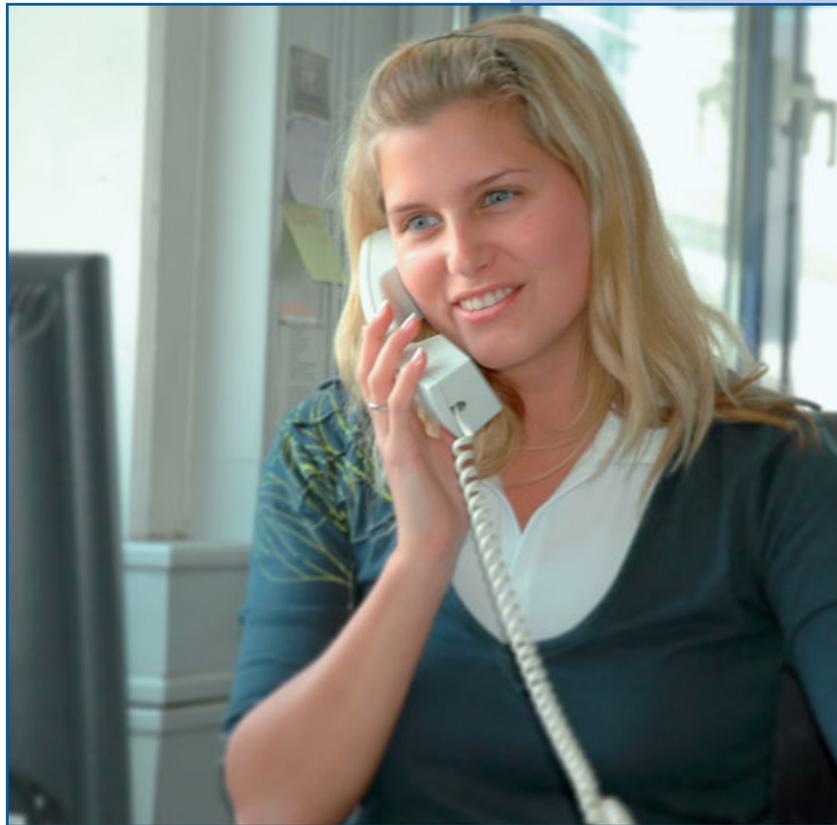
**Europanetz für China**  
Networking for China  
24plus auf der „transport logistic china 2006“  
24plus at "transport logistic china 2006"



**Schöne Aussichten**  
The Future Looks Bright  
Wie die Spedition Gustke im  
strukturschwachen Rostock gute  
Geschäfte macht  
Forwarder Gustke, Rostock: It's not  
always easy



**Cooler Logistik**  
Cool Logistics  
24plus-Partner Spedition Kleine  
für die Europalogistik der Klima-  
geräte von Suntec Wellness GmbH  
zuständig  
24plus-partner Kleine is respon-  
sible for the European distribution  
for Suntec Wellness GmbH's air  
conditioners



**10 Wir können alles ...**  
Swabian Virtues  
... außer Hochdeutsch. 24plus-Gesellschafter Pfefferkorn aus  
Heilbronn ist stark in der internationalen Logistik  
24plus-partner Pfefferkorn, Heilbronn: A leading forwarder in  
international affairs



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

vielleicht ist es Ihnen schon aufgefallen, wenn Sie einem unserer neu beschrifteten Hub-Trailer begegnet sind oder wenn Sie Korrespondenz eines unserer Partner erhalten haben: Ab sofort treten wir unter der Marke 24plus logistics network auf. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Die bisherige Bezeichnung als „24plus Systemverkehre“ wird der zunehmenden Europäisierung und Internationalisierung unserer Mittelstandskooperation nicht länger gerecht. Außerdem entspricht sie nicht mehr dem logistischen Leistungsumfang, den wir anzubieten haben. Der Name 24plus Systemverkehre hat uns zehn Jahre erfolgreich gezeigt, wo wir herkommen. Die neue, international ausgerichtete und die Aktivitäten besser umfassende Marke 24plus logistics network bildet unseren Weg in die Zukunft einprägsam ab. Und: 24plus wird nun auch im Ausland besser verstanden.



Bild: Frye

Dafür sorgt nun auch unsere Zeitschrift. Diese Ausgabe ist die erste, die wir zweisprachig Deutsch und Englisch drucken, denn 24plus hat immer mehr neue europäische Partner und europäische Kunden. Aber es gibt noch einen weiteren Grund für die Zweisprachigkeit. Wir möchten diese Ausgabe auch nach Shanghai mitnehmen, wo wir uns auf der „transport logistic china“ vom 19. bis 22. September 2006 chinesischen Unternehmen präsentieren – als starkes und vertrauenswürdiges Europanez.

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear Company Friends,  
Dear Employees and Partners,

if you have seen our newly lettered hub-trailer or received recent correspondence from one of our partners, you may have already noticed: We now appear under the name “24plus logistics network”. The explanation for this is simple: The previous designation as “24plus Systemverkehre” was no longer fitting for the increasing Europeanization and Internationalization of our mid-sized co-op. In addition, it did not suit the range of logistical services that we have to offer anymore. For the last ten years, the name 24plus Systemverkehre successfully showed us where we came from; the new identity, 24plus logistics network, internationally recognizable and better tailored to our activities, impressively illuminates our path into the future. 24plus is more comprehensive – not only in Germany.

Our company magazine is now a big help too. This issue is the first to be printed

in both German and English. 24plus is steadily gaining new European partners and customers, but there is another reason for two languages: We’ll be taking this issue with us to Shanghai where we will be presenting ourselves to Chinese businesses at the “transport logistic china” from September 19 to 22, 2006 – a strong and trustworthy European network.

Yours Sincerely,

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Das Europanez für China /  
Networking for China

3

Schöne Aussichten: 24plus-Gesellschafter Gustke im Porträt /  
The Future Looks Bright: A portrait of 24plus partner Gustke, Rostock

4

Cool Logistik: 24plus-Partner Spedition Kleine für die Europalogistik der Klimageräte von Suntec Wellness GmbH zuständig /  
Cool Logistics: 24plus partner Kleine is responsible for the European distribution of Suntec Wellness GmbH’s air conditioners

6

2005 Ein Rekordjahr /  
2005, A Record Year

8

Blick in die Produktentwicklung /  
A Look at Product Development

9

Wir können alles ... außer Hochdeutsch. 24plus-Gesellschafter Pfefferkorn aus Heilbronn ist stark in der internationalen Logistik /  
Swabian Virtues: 24plus partner Pfefferkorn, Heilbronn: A leading forwarder in international affairs

10

Happy Birthday, 24plus! Letzter Aufruf fürs Sommer-Event /  
Call for 24plus’ Summer Event

12

IMPRESSUM/IMPRINT

Herausgeber/publisher:  
24plus Systemverkehre GmbH + Co. KG  
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-Unterhaun, Germany  
Tel.: +49 (0) 66 21 92 08-0, Fax: +49 (0) 66 21 92 08-19  
Internet: <http://www.24plus.de>

24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von 24plus logistics network. Erscheinungsweise: viermal jährlich./Published four times a year, 24plusPunkte is given free of charge to the customers, staff, partners and friends of 24plus Systemverkehre.

Redaktion, Projektkoordination, Grafik/Editorial Office, Project coordination, Artwork: H zwo B, Erlangen, Germany  
Druck/Printing: Hoehl-Druck, Bad Hersfeld, Germany  
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Herausgebers./Reprinting – even in part – is permitted but requires the prior permission of the publisher.

Titelbilder: H zwo B (groß), H zwo B, R. Schulz – Ostsee-Zeitung, Pietrek/Cover: H zwo B (large), H zwo B, R. Schulz – Ostsee-Zeitung, Pietrek

## 欧德24佳物流系统网络 集团公司

China ist heute der zweitwichtigste Handelspartner der Europäischen Union und wird derzeit nur noch übertroffen von den USA. Im Jahr 2004 lieferte China Waren im Wert von 130 Milliarden Euro in die EU – mit stark steigender Tendenz. Auch für Deutschland spielt China eine immer größere Rolle. Das Reich der Mitte wird 2007 Deutschlands drittwichtigster Importpartner werden, bis ins Jahr 2010 wird China sogar zum größten Lieferanten der deutschen Volkswirtschaft aufsteigen.

Damit der Welthandel funktioniert, bedarf es einer funktionierenden Logistik – und starker Logistikpartner. Als solcher wird sich 24plus auf der „transport logistic china 2006“ vom 19. bis 22. September in Shanghai den chinesischen Unternehmen präsentieren. Und: 24plus hat vieles vorzuweisen. Über ihre Systempartner ist die Kooperation an allen wichtigen europäischen Übersee- und Flughäfen vertreten und verfügt dort und im Hinterland über 300.000 Quadratmeter eigene Lagerkapazitäten und einen ausgeprägten Kontraktlogistikbereich. Dazu kommt ein Europanez, das eine flächendecken-

de Distribution sicherstellt, aber auch bei der Beschaffungslogistik und Retourenabwicklung wenig Wünsche offen lässt.

„Die China-Logistik wurde noch vor wenigen Jahren fast ausschließlich von den europäischen Abnehmern der Güter gesteuert“, nennt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann die Hintergründe. „Heute aber möchten viele chinesische Unternehmen ihren Kunden in Europa einen Zusatzdienst bieten, indem sie die logistische Abwicklung bis zum Empfänger anbieten. Zusätzlich streben chinesische Hersteller vielfach an, selbst in den europäischen Markt einzutreten. Auch dafür müssen sie Logistikaktivitäten in der Abnehmerregion beauftragen.“ Aus diesen Gründen dehnt 24plus das Leistungsangebot für chinesische Kunden aus und bietet zusätzlich zu klassischen kontraktlogistischen Leistungen wie Kommissionen und Konfektionen, Belabeln und Verpacken weitere Mehrwertdienste wie ein Bestellmanagement über Call Center an. Also alles aus einer Hand – so wie neue Kunden das bevorzugen. ■

## NETWORKING FOR CHINA

Today, China is the second most important trade partner for the European Union and is currently only surpassed by the USA. In 2004, China delivered goods worth 130 billion Euro to the EU – a number that is growing steadily. China is also becoming increasingly important for Germany: By 2007 it will become Germany's third largest import partner and by 2010 China will even rise to become the most important supplier to the German economy.

Working logistics – and strong logistics partners – are needed to keep world trade moving. This is how 24plus will present itself to Chinese companies at the “transport logistic china 2006” in Shanghai from September 19 to 22.

24plus has much to present: With its system partners, the co-op is represented in all important European overseas harbors and airports and

maintains there and in interior locations over 300,000 square meters of its own storage capacities and a strong logistics holding company. In addition, it is a European network that ensures complete distribution while fulfilling all requirements as to procurement logistics and return purchase processing.

“A few years ago, Chinese logistics were controlled almost exclusively by the European buyers of goods,” explains Peter Baumann, executive officer of 24plus. “Today, many Chinese companies want to offer their customers in Europe an extra service by providing logistic processing right to the recipient. In addition, Chinese manufacturers would frequently like to enter the European market themselves. It is then necessary for them to engage logistic activities in the respective region.” For these reasons, 24plus has expanded its range of

## EUROPANETZ FÜR CHINA



### 24plus Services

- Overseas logistics with presence in European sea harbors and airports
- Warehousing logistics with storage and retrieval, order picking, filling, labeling, final assembly
- Distribution logistics as full and partial loads as well as packaged goods traffic with defined standard run times
- Procurement logistics with central job control
- Returned goods management
- Premium services with guaranteed run times
- Premium services for high value consignments
- Call center services with order taking and order acceptance
- Real time Track & Trace reports
- Special tours throughout Europe
- Small goods services through ties to leading parcel services

**Blicken optimistisch in die Zukunft: Manfred Gustke (li.) und Stephan Gustke. Aus einem Zwei-Mann-Betrieb formten Sie nach der Wende ein florierendes 120-Mitarbeiter-Unternehmen**

*Mit Fleiß und einem gehörigen Schuss Pragmatik behauptet sich die Rostocker Spedition Heinrich Gustke äußerst erfolgreich im strukturschwachen Mecklenburg-Vorpommern: Der Zwei-Mann-Betrieb nach der Wende hat sich längst zu einem mittelständischen Vorzeigunternehmen gemausert – mit heute mehr als 120 Mitarbeitern.*



**Optimistic view into the future: Manfred Gustke (l.) and Stephan Gustke. They transformed a two man business into a flourishing 120 employee company after German reunification. (Bild: R. Schulz, Ostsee-Zeitung)**

# SCHÖNE AUSSICHTEN

Stückgut in Mecklenburg-Vorpommern? Für Spediteure kein Zuckerschlecken: An allen Ecken schöne Aussichten für Touristen. Produzierendes Gewerbe? Fehlanzeige. Stephan Gustke, Geschäftsführer des 24plus-Gesellschafters Heinrich Gustke: „Nur vom Stückgut kann hier keiner existieren. Hier ist jeder Verloader mit zwei Paletten Stückgut im Ausgang pro Woche heiß umkämpfter Kunde.“ Für Gustke kein Grund zu lamentieren. „Auch strukturschwache Regionen wollen schließlich versorgt werden und bieten Marktnischen. Da gehen wir ganz pragmatisch ran und versuchen eben, das Maximale rauszuholen. Ich sage immer: Wir sind ein Gemischtwarenladen – mit klassischen Transport- und Speditionsdienstleistungen, mit Lager-, Bau- stoff- und Entsorgungslogistik.“

## Ladungsverkehre

Wichtigstes Standbein sind die eigenen Ladungsverkehre. Zu etwa 90 Prozent setzt die Spedition Gustke

dabei auf eigene Fahrzeuge und eigenes Personal. Stephan Gustke: „Wir sind damit ganz glücklich, dass wir viel mit eigenen Kräften arbeiten. Gerade in der jetzigen Zeit, wo Laderaum auf dem Markt knapp ist.“ Im Ladungsbereich fährt Gustke viel Import, so etwa Papier für Druckereien und Verlage, das in großen Rollen aus Finnland kommt.

## Heute ist der Hubzug voll

Beim Stückgut ist man von Beginn an im 24plus-Netz mit dabei. „Neben den Hub-Verkehren zum Nordhub nach Hannover und zum Zentralhub nach Hauneck unterhalten wir Direktverkehre zu den 24plus-Partnern Konz und Kundendorf in Berlin und zu Ascherl in Hamburg“, so Stephan Gustke. „Wie bei allen Wettbewerbern in der Region liegt auch für uns die größte Herausforderung darin, im Sendungsausgang Paarigkeit zum Eingang hinzubekommen. Heute ist der Hubzug nach Hauneck voll. Man muss aber realistisch bleiben: Einen

solchen Sendungsausgang schaffen wir nicht jeden Tag.“

Auf der Nordhub-Linie jedoch ist Vollaustattung mittlerweile an der Tagesordnung. Gustke: „Seit einem Jahr haben wir einen professionellen Verkäufer, das zahlt sich aus.“ Im Rückblick zufrieden ist Stephan Gustke mit der Entscheidung, 1995 im Rostocker GVZ zu investieren, wo man heute 2.225 Quadratmeter Umschlag- und 8.500 qm Lagerfläche unterhält. Auch wenn das GVZ nie die von der Politik avisierte Bedeutung erreichte, fühlt man sich hier, gleich nach der letzten A19-Behelfsausfahrt vor dem Rostocker Überseehafen, gut aufgehoben: „Die Standortwahl der großen Logistiker und Spediteure fiel in Mecklenburg-Vorpommern recht unterschiedlich aus. Für die reine Flächenverteilung mag Rostock durch seine Randlage vielleicht nicht erste Wahl sein. Bei genauerem Hinsehen aber geht viel von dem, was wir im Eingang haben, direkt in den Rostocker Raum beziehungsweise an die Ostseeküste.“

## Investitionen

Nach dem steten organischen Wachstum der vergangenen Jahre macht sich die Spedition Gustke derzeit fit für weiteres Wachstum. Auf der Agenda ganz oben: die Modernisierung der EDV. „Wir investieren derzeit in neue Hardware und eine neue Serverstruktur. Wir führen mit Komalog eine neue Speditionssoftware und mit dem 24plus-Systemlieferanten Kratzer eine neue Scanner-Generation ein. Dispo im Nahverkehr machen wir dann mit Cadis – und das alles wollen wir natürlich integriert unter einen Hut bringen. Wir erwarten uns davon sehr viele Synergieeffekte und Prozessverschlangungen. Die Ortung der Fahrer ist gerade in unserem Flächenland für die Dispo sehr wichtig.“ Um den Zeitplan einzuhalten – bis Ende September soll alles fertig sein – hat man sich um zwei Mitarbeiter verstärkt, damit es danach wieder heißt: Schöne Aussichten für weiteres Wachstum. ■

# THE FUTURE LOOKS BRIGHT

**With diligence and a shot of pragmatism, the forwarder Heinrich Gustke, Rostock, is extremely successful in Mecklenburg-Vorpommern: A two-man company after reunification, they have long since transformed themselves into a model mid-class company with more than 120 employees.**

LCL operations in Mecklenburg-Vorpommern? Not an easy job for forwarders: Beautiful views for tourists around every bend, but producing industries? Certainly not here. Stephan Gustke, president of 24plus-partner Heinrich Gustke: "No one can exist from LCL operations alone here. Anyone with two palletes of outgoing goods per week is a highly contested customer." No problem for Gustke. "Even structurally weak regions require supplies and offer market niches. We take a pragmatic approach and simply try to make the best of it. Like I always say, 'we are a general store: We offer traditional transport and forwarding services as well as storage, building supply and disposal logistics.'"

## Load forwarding

Full load transportation is the company's core business. Approximately 90 percent of Gustke's business is performed utilizing its own vehicles and personnel. Stephan Gustke: "We are very happy that we can work so much with our own sources, especially now when

load space is in such short supply." Gustke transports a great deal of import loads: Large rolls of paper from Finland for printing and publishing houses, for example.

## Hub-trailer full today

Gustke has been on board with LCL operations since the beginning of the 24plus network. "In addition to hub forwarding to the north hub in Hanover and to the central hub in Hauneck, we provide direct forwarding to 24plus partners Konz and Kunzendorf in Berlin and to Ascherl in Hamburg," explains Stephan Gustke. "Like the rest of the competition in the region, the largest challenge for us is to maintain pairing of outgoing and incoming shipments. The hub-trailer to Hauneck is full today, but we have to remain realistic: We don't manage a dispatch like this every day."

A full load on the North hub-line has become routine. Gustke: "For the last year, we've had a professional salesperson. That's been very worth-while." Looking back, Stephan Gustke is satisfied with the decision to invest in the Rostock GVZ ("Güterverkehrszentrum", cargo transport center) in 1995. Gustke now maintains 2,225 square meters handling and 8,500 square meters warehouse space. Even though the center has never reached the expectations of the politicians involved, the location is convenient: right after the last A19 auxiliary exit before the Rostock overseas harbor. "The large logistics



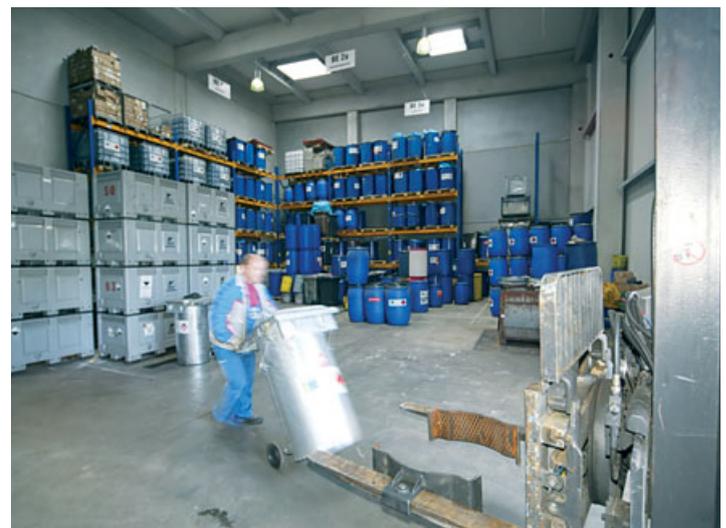
**Did you know?** Mecklenburg-Vorpommern is one of the least heavily populated regions in Germany: Only 2.2 percent of the population lives there – in an area of 6.5 percent of the federal territory. The radius for local distribution is respectively large: In Germany the normal trading area is approximately 50 km, but in Mecklenburg-Vorpommern it can often encompass 200 km. The most important centers are the three cities along the Baltic Sea coast: Rostock – location of 24plus partner Heinrich Gustke – Wismar and Stralsund as well as Schwerin and Neubrandenburg in the interior.

and forwarding companies have selected very differing sites in Mecklenburg-Vorpommern. Being on the outskirts, Rostock is perhaps not the first place of choice purely in view of the land distribution. If you look closely though, you'll see that much of what we receive is shipped directly within the region around Rostock or on the Baltic Sea coast."

## Investments

After the continual organic expansion in the last years, Gustke is getting ready for further growth: High on the agenda is modernization of the IT system. "We are currently investing in new hardware and a new server structure. With Komalog, we are

introducing new transport software and, with 24plus system supplier Kratzer, a new scanner generation. We will use Cadis for dispatching in local forwarding. Of course, we want all of this to be integrated. We expect a great deal of synergy effects and process reductions. Tracking of the drivers is especially important for dispatching in our land area." Two employees have been added to the team in order to stay on schedule – everything should be complete by the end of September. The future looks bright for additional growth. ■



**Stephan Gustke: „Nur vom Stückgut kann hier keiner existieren. Wir sind ein Gemischtwarenladen.“ Einblicke in die Gefahrstoff- und Lagerlogistik bei der Rostocker Spedition Gustke.**

**Stephan Gustke: "No one here can exist from LCL operations. We're a general store." View of the hazardous goods and warehouse logistics at Spedition Gustke, Rostock. (Bilder: Lars Krüger, Jakota Design Group)**

# COOLE LOGISTIK FÜR HEISSE TAGE

*Treibt es Mitteleuropa den Schweiß auf die Stirn, bewahren die Logistiker von 24plus-Partner Spedition Kleine kühlen Kopf und bringen rasche Abkühlung: Seit 2003 ist das Unternehmen Partner der auf steckerfertige Klimageräte spezialisierten Suntec Wellness GmbH in deren Europalogistik.*



Der Mensch ist kein Eichhörnchen. Auf Winterreifen wird erst nach dem ersten Schnee gewechselt; zur Rudelbildung in Bau-, SB- und Elektromärkten bei der Suche nach einem Klimagerät kommt es erst, wenn sich über Mitteleuropa ein Hoch mit Nachttemperaturen über der Zwanzig-Grad-Marke festgefressen hat. Der Zeitpunkt, an dem für die Suntec Wellness GmbH das Geschäft so richtig brummt. Jetzt heißt es, lieferfähig sein – der Wetterbericht gibt den Taktschlag für die Logistik vor.

„Von unseren Logistikpartnern verlangt dies sowohl bei den Transporten als auch bei den Lagerkapazitäten ein hohes Maß an Flexibilität“, so Martin Rüther, Geschäftsführer des im rheinischen Langenfeld beheimateten Familienunternehmens. „Unsere Logistikpartner haben es mit einem sehr starken Saisongeschäft zu tun, das sich im Wesentlichen auf die Monate April bis August beschränkt. Während sich in den anderen Monaten nur wenig tut, muss unser Partner in dieser heißen Phase auch schon einmal in der Lage sein, von heute auf morgen 250 Märkte in zwei Tagen mit großen Stückzahlen unserer Geräte zu versorgen. Hält dagegen eine Schlechtwetterperiode länger an, kann es sein, dass er kurzfristig größere Lagerkapazitäten für unsere in Asien, vorrangig in China, gefertigten Geräte bereitstellen muss.“

## Dispo mit Fingerspitzengefühl

19 Tage Seeweg für den Container, dazu mehrere Wochen Vorlaufzeit für die Fertigung – europäische Großwetterlage und Liefermenge aus Asien sind angesichts der Kürze des europäischen Sommers kaum aufeinander abzustimmen. „Wenn die Container in Fernost aufs Schiff gehen, weiß keiner, ob bei der Ankunft in Rotterdam Hoch ‚Carlo‘ oder Tief ‚Carmen‘ das Sagen hat. In diesem Geschäft ist bei der Mengendisposition viel Erfahrung gefragt; zum einen bei den Mengen für die

Grundversorgung, zum anderen bei den Mengen für Aktionsware“, so Martin Rüther. „Als Familienunternehmen, das sich ausschließlich auf steckerfertige Klimageräte konzentriert, können wir sehr rasch und flexibel agieren. Plastisch gesprochen heißt das: Wenn das Schiff in Europa am Horizont auftaucht, müssen wir schnell entscheiden, welche Mengen wo genau hin sollen. Entsprechend müssen auch unsere Logistiker schnell reagieren können.“

## Von der Hand in den Mund

24plus-Partner Spedition Kleine ist dabei mit im Boot und speist die für Deutschland, Benelux, Schweiz, Österreich und Frankreich vorgesehenen Mengen ins 24plus-Europanetz ein. Geschäftsführer Christoph Kleine: „In diesem zeitkritischen Saisongeschäft ist Geschwindigkeit die halbe Miete. Läuft alles nach Plan, lebt man bestandsmäßig von der Hand in den Mund: Wir praktizieren dann ein Cross-Docking, spricht: Wir kommissionieren ohne zwischengeschaltete Lagerhaltung die Ware direkt aus dem Container in die jeweiligen Versandeinheiten. In Spitzenphasen sind es bis zu vierzig, fünfzig Container, die wir in der Woche im Cross-Docking-Verfahren umschlagen.“ Jeder Container enthält bis zu 300 der Suntec

Wellness-Klimageräte; neben der Kommissionierung und Distribution zeichnet die Spedition Kleine auch für logistische Mehrwertdienste wie etwa Belabelungen und Etikettierungen verantwortlich, „so versehen wir für bestimmte Empfänger jedes Produkt mit einer individuellen Auftrags- und internen Artikelnummer“, erläutert Kleine. Das Gros der Ware geht direkt an die Filialen und Märkte, mitunter sind Zentralläger der Kunden zwischengeschaltet.

„Kleine macht für uns die komplette Lagerlogistik, gut 50 Prozent unserer Mengen distribuieren wir auch über Kleine und das 24plus-Netz“, so Suntec Wellness-Chef Martin Rüther als entschiedener Vertreter einer Second-Source-Strategie. Wie wichtig sind für sein zeitkritisches Geschäft Track & Trace und die Auskunfts-fähigkeit von 24plus in der Sendungsverfolgung? Rüther lapidar: „Klar ist unser Geschäft zeitkritisch. Track & Trace ist eine feine Sache. Ich bin aber überfragt, ob wir die Sendungsverfolgung häufig nutzen. Mein Eindruck ist, dass das Qualitätsniveau hoch ist und die von 24plus garantierten Laufzeiten auch immer eingehalten werden. Insofern ist es schön, die Track & Trace-Option zu haben, aber im Tagesgeschäft ist sie für uns wohl nur von nachgelagerter Bedeutung.“



**Did you know?** With 18 million inhabitants, Nordrhein-Westfalen is the most heavily populated and, with 530 inhabitants per square kilometer (Bayern: 176, Mecklenburg-Vorpommern: 74), the most thickly settled of the German states.

Coal and steel industries once made it the industrial heart of the country; for years, now, the region has led the structural change towards service and information businesses. Every fifth person employed in Nordrhein-Westfalen works in the transport and logistics industry today – the highest rate in Germany. Being geographically close to the seaports Rotterdam and Antwerpen plays an important role.

**Keine Zeit verlieren! In der Hochsaison erfolgen Umschlag und Kommissionierung im Cross-Docking-Verfahren direkt vom Übersee-Container auf den LKW**

**No time to lose! During the peak season, it's cross-docking directly from oversea container onto transport unit. (Bilder: Pietrek)**



## COOL LOGISTICS FOR HOT DAYS

**When middle Europeans are sweating, the logicians at 24plus partner for warmer Kleine remain cool and get busy: The company is the European logistics partner for Suntec Wellness GmbH, specializing in plug-in air conditioners, since 2003.**

People don't always plan ahead. We put snow tires on our cars after the first snow and wait until a high pressure system brings night temperatures above 20 degrees before we form packs to search for air conditioners in do-it-yourself and electronics stores. This is the time when business booms for Suntec Wellness GmbH. It's get it out or forget it – the weather report determines the logistics pace.

"This demands high flexibility for transport as well as warehouse capacity from our logistics partners," reports Martin Rüter, president of the family operated business in Langenfeld. "Our logistics partners are dealing with a very seasonal business that is more or less limited to the months from April to August. While little happens in the other months, our

partners have to be able to supply as many as 250 markets with a large number of our instruments within two days when business heats up. If, however, a bad weather front holds on, it may be necessary to quickly organize warehouse capacity for our instruments that are produced in Asia, mainly China."

### Tricky dispatch

19 days at sea for the container with several weeks lead time for production – it is difficult to harmonize large European weather systems and quantity delivered from Asia, especially in view of the short European summer. "When the container is loaded in the Far East, no one knows whether a high or low pressure system will be in control for arrival in Rotterdam. A large amount of experience is required for quantity dispatching in this business; for the basic supply and for special sales," according to Martin Rüter. "As a family operated business that concentrates solely on plug-in air conditioners, we can act quickly and flexibly. In clear words, this means: When the ship appears on the European horizon, we have to

rapidly decide exactly where what quantities are to go. Our logicians have to react just as fast."

### Speed is half the battle

24plus partner Kleine is also on board and brings the quantities intended for Germany, the Benelux countries, Switzerland, Austria and France into the 24plus European network. President, Christoph Kleine: "In this time dependent seasonal business, speed is half the battle. If everything goes according to plan, we live on a shoestring in respect to stock: We practice cross-docking – we order pick the goods directly from the container into the respective shipping units, without intermediary storage. In peak times, we cross-dock forty to fifty containers per week." Each container contains up to 300 Suntec Wellness air conditioners; in addition to order picking and distribution, Kleine is responsible for supplementary logistic services such as labeling. "For some recipients, we provide every product with an individual batch and internal product numbers," explains Kleine. Most of the goods are forwarded directly to

the stores or markets, including intermediary central warehouses for some customers.

"Kleine is completely responsible for our warehouse logistics, about 50 percent of our distribution is also performed by Kleine and the 24plus network," informs Suntec Wellness president Martin Rüter, a decided advocate of the second-source-strategy. How important is Track & Trace for his time dependent business? Rüter answers succinctly: "Of course speed is critical in our business. Track & Trace is a good thing, but I really can't say whether or not we use it frequently. The level of quality is high and the 24plus guaranteed run times have always been met. It's nice to have the Track & Trace option, but in our business it's not of primary concern." ■

## 2005 EIN REKORDJAHR

24plus ist weiter auf Wachstumskurs. Im Jahr 2005 erzielte die Kooperation in ihrem Netz einen Umsatz von 302,1 Millionen Euro und schlug damit den Gruppenumsatz des Vorjahres in Höhe von 248,3 Millionen Euro um 22 Prozent. Auch die anderen Leistungsdaten lagen 2005 auf Rekordniveau. Das im Vergleich zum Mengenwachstum überdurchschnittliche Umsatzplus führt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann auf den höheren Anteil der Termindienste und der Beschaffungslogistik zurück. Hinzu kommt ein deutliches Wachstum auf den Europaverkehren. Generell würdigt die verladende Wirtschaft zunehmend die Qualität des Netzwerkes der Mittelstandskooperation 24plus. „Dank unseres Management-Informationssystemsystems ist jeder unserer Part-

ner in der Lage, seinem Kunden spezifische und aktuelle Performance-Daten zu liefern“, so Peter Baumann. „Dieses Werkzeug räumt viele Vorurteile aus, die Konzernwettbewerber gerne über die Netzwerkqualität von Mittelstandskooperationen streuen.“ Für das Jahr 2006 erwartet 24plus ein weiteres starkes Umsatzwachstum von 20 Prozent. Deutlich zulegen will die Kooperation in ihren Europaaktivitäten. So gingen zum Jahresende 2005 mit der Spedition Leman in Padborg für Dänemark und Skandinavien und mit Lagermax in Tschechien zwei potente Systempartner ans Netz, deren Verkehre im Jahr 2006 voll umsatzwirksam werden. Weitere Wachstumsimpulse erhofft sich 24plus aus dem Bereich Kontraktlogistik und von neuen logistischen Mehrwertdiensten. ■

### 24plus auf einen Blick

### 24plus at a glance

		2005	2004	Wachstum Increase
Gruppenumsatz	Group turn over	302,1 Mio. €	248,3 Mio. €	+ 22 %
Sendungen	Consignments	6,1 Mio.	5,4 Mio.	+ 13 %
Tonnage	Tonnage	1.587.830 t	1.436.943 t	+ 10,5 %
Umschlag Zentralhub	Handling performance central hub	142.500 t	126.000 t	+ 13 %
Umschlag Regionalhubs Nord (Hannover) und Süd (Meitingen)	Handling performance regional hubs north (Hannover) and south (Meitingen near Augsburg)	42.500 t	32.000 t	+ 33 %
Tonnage Direktverkehre	Tonnage direct service	ca. 1,4 Mio. t	ca. 1,3 Mio. t	+ 8 %

## 2005, A RECORD YEAR

24plus continues to grow. In 2005, the co-op achieved a turnover of 302.1 million Euro in its network topping the group turnover of 248.3 million Euro from the year before by 22 percent. The other performance data for 2005 also reached a record level. 24plus executive officer Peter Baumann attributes the above average turnover, in comparison to the growth in quantity, to the higher fraction of goods transport with guaranteed arrival time and procurement logistics. There is also a clear increase in European forwarding. In general the loading industry increasingly appreciates the quality of the mid-sized co-op 24plus network. "Thanks to our information management system, every partner is able

to supply his customers with specific and up-to-date performance data," informs Peter Baumann. "This tool helps to eliminate the prejudices that the larger competition likes to spread about the quality of mid-sized co-op networks." 24plus expects an additional growth in turnover of 20 percent in 2006. The co-op intends to widely expand their European activities. At the end of 2005, for example, two potent system partners entered the network: Leman forwarders in Padborg for Denmark and Scandinavia and Lagermax in the Czech Republic. They will add their full forwarding turnover in 2006. Additional growth impulses are expected in the areas of contract logistics and new supplementary logistic services. ■

## +++ NEWSTICKER +++

**Der Europa-Abgeordnete** Ein neues Gesicht in der 24plus-Systemzentrale: Seit Mai 2006 komplettiert Europa-Koordinator Volker Jahnke das Team in Hauneck. Der gelernte Speditionskaufmann und staatlich geprüfte Betriebswirt der DAV (Deutsche Außenhandels- und Verkehrsakademie, Bremen) bringt trotz seiner erst 30 Jahre viel Erfahrung als Europalogistiker und Speditionsleiter mit. Sein Know-how wird Jahnke künftig einsetzen, um die Internationalisierung von 24plus weiter voranzubringen: Zu seinen Aufgaben gehört es, Kontakte zu möglichen Partnern in Europa zu knüpfen und die Gesellschafter beim Ausbau ihrer Europaverkehre zu unterstützen. Er wird europäische Kunden betreuen, Tarife kalkulieren und mittelfristig die Strukturierung der Gateverkehre in Angriff nehmen. Viel Arbeit also, aber für den gebürtigen Nordhessen trotzdem ein Traumjob: „Das Europa-Geschäft einer Kooperation zu koordinieren ist eine hochinteressante Aufgabe – und ganz nebenbei kriege ich den ganzen Kontinent zu sehen!“



**European representative** A new face in the 24plus system headquarter: European coordinator Volker Jahnke joined the team in Hauneck in May 2006. As a learned forwarding businessman and a licensed member of the DAV (Deutsche Außenhandels- und Verkehrsakademie, Bremen, German Export and Shipping Academy, Bremen), he brings a great deal of experience as a European logician and shipping manager in spite of his only 30 years. Jahnke will utilize his know-how to assist 24plus with future internationalization: Establishing contacts with possible partners in Europe and lending support to our partners for the expansion of their European forwarding are among his responsibilities. He will supervise European customers, calculate rates and tackle the structuring of gateway forwarding. A lot of work, but still a dream job for Jahnke: "The coordination of the European dealings of a co-op is an extremely interesting challenge – being able to see the whole continent is an additional bonus!"

**Seminar Arbeitszeitvorschriften** Interessierte Zuhörer fand die Schröder Spedition am 18. Mai. Der 24plus-Partner aus Porta Westfalica hatte seine Kunden zu einer Informationsveranstaltung zum Thema „Arbeitszeitvorschriften in der Spedition und Logistik“ eingeladen. Hintergrund: Das seit Anfang 2006 gültige Arbeitszeitgesetz begrenzt die Wochenarbeitszeit auf 48 Wochenstunden, mit gravierenden Folgen für die Spedition und ihre Kunden. Wahrscheinlich ab April 2007 ist eine weitere Verschärfung im Anmarsch, dann treten europaweit neue Vorschriften zu Lenk- und Ruhezeiten in Kraft. Martin Schröder, Geschäftsführer der Schröder Spedition: „Bei dieser Neuregelung müssen auch Verloader sicherstellen, dass die mit einem Spediteur vereinbarten Beförderungszeitpläne nicht gegen die verordneten Lenk- und Ruhezeiten verstoßen. Unser Seminar konnte bei unseren Kunden viele Informationslücken schließen.“

**Ein Sattelzug voll Wissen** Im März beteiligten sich 24plus-Gesellschafter Biehle und Kunzendorf an einem besonderen Projekt: Biehle transportierte gratis 40.000 Schulbücher für den Religionsunterricht – eine Spende der Auer Verlag GmbH an das Erzbistum Berlin – vom Verlagsort Donauwörth in die Hauptstadt. In Neukölln nahmen die preußischen Protestanten der Kunzendorf Spedition das katho-

lische Know-how aus Bayern in Empfang und verteilten es in einer ihrer Lagerhallen kostenlos an die Pädagogen katholischer und öffentlicher Schulen. Religionslehrer und Gemeindepfarrer aus allen Ecken des Erzbistums reisten gerne zur Bücherkollekte an – und so war die Halle pünktlich zum Ende der Aktion wie leergefegt.

**24plus wortwörtlich** Der 24plus-Gesellschafter Kunzendorf Spedition, Berlin, hat seinen Nahverkehrsfuhrpark erneuert und dafür symbolträchtige 24 neue Mercedes-Benz Atego beschafft. Das „plus“ liefern sie auch gleich mit, in Form der Fahrzeugbeschriftung. Drei der fixen Kunzendorfer sind im 24plus-Look auf den Straßen der Bundeshauptstadt unterwegs. Bei der feierlichen Übergabe durch Mercedes-Benz bot das Olympiastadion die eindrucksvolle Kulisse. Das Motto der fixen Kunzendorfer ist ebenfalls olympisch: Für die Zweitplatzierten beim 24plus-Qualitätsaudit 2005 gilt aber nicht das bescheidene „Dabei sein ist alles“, sondern das ambitionierte „Höher, Schneller, Weiter“. Mit dem neuen Fuhrpark kein Problem!



**Qualität, die zählt** Auch 2005 zogen die 24plus-Qualitätsmanager Ludger Rumker und Steffen Renner mit einem dicken Audit-Katalog von Spedition zu Spedition und prüften jeden Betrieb auf Herz und Nieren. Auf die Plätze 1 bis 3 schafften es – dicht gedrängt – vier 24plus-Partner. „Beim Hundertmeterlauf spräche man von Hundertstelsekunden, so haarscharf war es,“ sagt Rumker. Platz 1 sicherte sich die **Spedition Kunzendorf** in Scheuditz (links im Bild Niederlassungsleiter Martin Elser mit Peter Baumann und Aufsichtsrat Kees Kuijken). Platz 2 teilen sich Kunzendorf, Berlin, und Lode, Waldkraiburg. Der dritte Platz ging an gts aus Burgstädt bei Chemnitz. Aus Sicht der Qualitätsmanager besonders



erfreulich: Die Gesamtheit der Gesellschafter hat sehr gut abgeschnitten. Die Plätze 4 bis 6 lagen nur 0,1 Prozent hinter dem Dritten, die Punktzahl aller bestandenen Audits betrug über 90 Prozent. „Unser Qualitätsniveau ist hoch wie nie – in allen Betrieben“, so Ludger Rumker.

**Ritter baut: Grundsteinlegung** Magdeburg entwickelt sich zur Warendrehscheibe zwischen West und Ost. Auch bei 24plus-Gesellschafter Ritter gehen die Geschäfte in Sachsen-Anhalt so gut, dass die alte Anlage aus allen Nähten platzt. Am 15. Juni legte Ritter den Grundstein für ein neues Logistikzentrum: Die Anlage in Magdeburg-Rothensee wird im Herbst ans Netz gehen und bietet dem 40-köpfigen Team viel Platz für Beschaffung und Distribution. Auf 8.500 Quadratmetern entstehen eine Logistikhalle mit 2.500 Quadratmetern Lagerfläche sowie ein Verwaltungsgebäude mit 900 Quadratmetern. Hinzu kommen 4.600 Quadratmeter befestigte Freifläche. Die Kosten des Bauvorhabens liegen bei geschätzten 2,6 Millionen Euro.



## BLICK IN DIE PRODUKTENTWICKLUNG

### Ab 2007: Thermo und Cash-Service

Wenn im Winter die Landschaft mit einem frostigen Eispanzer überzogen ist, wird der normale Stückguttransport für temperaturempfindliche Güter problematisch. Im strengen Winter frieren wasserlösliche Chemikalien und Weine ein und sprengen ihre Behältnisse, aber auch bei geringerer Kälte können Suspensionen ausflocken. Um auch diese Produktgruppen bei extremer Witterung wohlbehalten zum Empfänger zu bringen, entwickelt 24plus derzeit das neue Produkt „24plus Thermo“. Dazu wird im kommenden Jahr die gesamte Hubflotte auf neue Thermo-Auflieger umgerüstet. Nah-

verkehrsfahrzeuge erhalten für die erste und letzte Meile wärmedämmende Thermohauben. Ebenfalls in Vorbereitung für das kommende Jahr ist das Produkt 24plus Cash-Service. Es erweitert die bisher bereits mögliche Bar- und Schecknachnahme um eine Bankkartenzahlung. Dazu werden die Nahverkehrsfahrzeuge der 24plus-Flotte mit mobilen EC-Terminals ausgestattet. Fachleute einzelner 24plus-Depots bereiten derzeit in einer Arbeitsgruppe die Konzepte und die Ausschreibung des erforderlichen Equipments vor. Die Produkte sind im zweiten Halbjahr 2007 verfügbar. ■



#### Der übernächste Winter kommt bestimmt – und damit 24plus Thermo

Many winters will certainly follow – and so will 24plus Thermo. (Bild: cc vision)

## PRODUCT DEVELOPMENT

When the landscape is sleeping under a frosty winter blanket, the normal LCL transportation of temperature sensitive goods becomes a problem. In hard winters, water soluble chemicals and wines freeze, causing their containers to burst, but even moderately cold temperatures can cause suspensions to precipitate. In order to deliver this group of products in good condition, regardless of the weather, 24plus is now working on the development of the new product: 24plus Thermo. In the coming year, the entire hub-fleet will be retrofitted with the new thermal trailers. Local forwarding transport units will be equipped with heat-

insulated hoods for pickup and delivery.

The new product 24plus Cash-Service is also being prepared for launch in the coming year. It extends the already available ability to accept cash and checks by including debit card payments. The local forwarding transport units in the 24plus fleet will be equipped with mobile EC (debit card) terminals. In individual 24plus depots, a team of specialists is now preparing the concepts and invitations for bids for the necessary equipment.

The products will be available in the second half of 2007. ■

# WIR KÖNNEN ALLES.

*Außer ... – na, was wohl? Richtig: Hochdeutsch. Dass mehr als nur ein Körnchen Wahrheit dran ist an Deutschlands beliebtester Länderkampagne, beweist die Heilbronner Spedition Pfefferkorn. Mit schwäbischer Präzision und Gründlichkeit stemmt man auch hochkomplexe Logistikprojekte.*

Schaffe, schaffe ... – und Kehrwoche klar geregelt? Eilt das Vorurteil der Wirklichkeit voraus – oder ist's umgekehrt? Mit dem Klischee des Schwaben kann Günter Gruber, Prokurist beim 24plus-Gesellschafter Spedition Pfefferkorn, jedenfalls bestens leben: „Erstens ist was dran; und zweitens ist es unterm Strich ein Wettbewerbsvorteil!“, so Gruber schmunzelnd. Niedrigste Arbeitslosenquote in Deutschland, die höchste Patentquote unter den Bundesländern; die Statistik spricht eine klare Sprache. Pro Baden-Württemberg.

Und wo viel g'schafft wird, gib'ts bei Spedition und Logistik jede Menge zu tun. „Beim Stückgut unterhalten wir derzeit 34 Direktverkehre innerhalb Deutschlands, bedienen damit alle wichtigen Wirtschaftszentren direkt. Hinzu kommt die Anbindung an das Haunecker 24plus-Zentralhub“,

so Gruber. Rund 900 Sendungen gehen täglich im Stückgut raus, etwa 500 Sendungen verzeichnet die Spedition im Eingang. Auch hier spiegelt sich die Stärke der Wirtschaftsregion wider. „Wir haben auf das anhaltende überproportionale Wachstum reagiert und verdoppeln derzeit unsere Umschlagfläche auf 3.800 Quadratmeter“, so Gruber.

## Export wird wichtiger

Immer wichtiger wird für viele der Pfefferkorn-Kunden die Exportkomponente. Entsprechend aufmerksam verfolgt und unterstützt der Heilbronner Partner die Ziele von 24plus in der Europapolitik: „Europa ist die richtige Größeneinheit, in der man bei den Systemverkehren heute denken muss“, so Gruber. Tägliche Direktverkehre nach Polen, Österreich und

in die Schweiz sowie zum 24plus-Osteuropa-Hub nach Salzburg stehen bei den Heilbronnern längst auf dem Fahrplan. Ob beim Stückgut, den Ladungsverkehren oder in der Beschaffungs- und Distributionslogistik: Generell ist es Ziel der Spedition Pfefferkorn, der mittelständischen Kundschaft ein One-Stop-Shopping zu ermöglichen.

Ein wichtiger Trumpf in der Hand ist die hohe Logistikkompetenz. Günter Gruber nennt Beispiele: „Wir unterhalten in unserer Gruppe seit 1992 für Audi ein Konsignationslager, in dem wir Produktionsmaterial für in- und ausländische Lieferanten vorhalten. Die Materialanforderung durch die Audi-Endmontage erfolgt über Standleitung pro einzelnen Behälter; wir sprechen hier von 4.000 Behälterbewegungen pro Tag. Seit beinahe zwei Jahrzehnten machen

wir Just-in-Sequence-Kommissionierungen für die Automobilindustrie, bei denen die Anlieferung in Spezialbehältern in der Verbaureihenfolge direkt ans Montageband erfolgt.“ Oder Beispiel Neuwagenkauf: „Der Kunde bestellt Winterräder am Fahrzeug oder zu seinem Händler; wir kommissionieren aus 30 Varianten unter Berücksichtigung von Hersteller, Typ und Laufrichtung die Räder und verpacken und versenden entweder an das Ausliefercenter oder an den Händler“, so Gruber weiter.

Aber damit nicht genug. Der Logistiker ist auch als Druckdienstleister der Automobilindustrie aktiv. Hintergrund: Auf Grund unterschiedlicher Ausstattungsvarianten bei Neuwagen ergeben sich für ein Fahrzeugmodell schnell mehrere hundert Varianten an Info-Etiketten, seien es Hinweise zum Reifendruck, zum



## The Swabian virtues of precision and thoroughness come to play in this highly complex logistics project.

Work, work, work ... – Just one of the preconceptions foreigners have about the Swabians? Günter Gruber, Swabian and authorized representative for 24plus partner Pfefferkorn has no problem living with the cliché. “There is some truth in the idea and it is an advantage over the competition,” grins Gruber. With the lowest unemployment rate in Germany and the largest number of patents among the federal states, the statistics are clear. Baden-Württemberg comes up positive.

There is a lot of work to do in the shipping and logistics industry where

so much is accomplished. “For general cargo, we currently employ 34 direct forwarding lines within Germany, directly serving all of the important economic centers. We also have a link to Hauneck’s 24plus central hub,” reports Gruber. Approximately 900 general cargo shipments go out every day; about 500 shipments are received by the forwarder. This also illustrates the strength of the economic region. “Our reaction to the lasting super-proportional growth has been to double our handling area to 3,800 square meters,” informs Gruber.

## SWABIAN VIRTUES

The export component is becoming increasingly important for many of Pfefferkorn’s customers. The partner from Heilbronn follows and supports the goals of 24plus with respect to European politics with the corresponding intensity: “Europe is the right size for our plans as to our LCL system,” according to Gruber. Daily direct shipping to Poland, Austria and Switzerland as well as the 24plus East European hub in Salzburg has become routine for the company in Heilbronn. For general cargo, full load forwarding or procurement and distribution logistic: It is Pfefferkorn’s

goal to enable one-stop-shopping for the middle sized customer.

High logistic competence is an important factor. Günter Gruber names some examples: “In our group, we have maintained a consignment warehouse for Audi since 1992 with production materials for domestic and foreign suppliers. Material requests by Audi final assembly are conducted via dedicated line for each container; we’re talking about 4,000 container movements daily. For about the last twenty years, we’ve been making just-in-sequence order picking for the automotive industry, whereby drop-off is conducted in special containers in sheeting order directly to the assembly line.” Or, take new car orders, for example: “The customer orders winter tires on

Kraftstoff oder aber Warnhinweise. „Wir erzeugen diese Schilder individuell pro Fahrzeug“, so Gruber. „EDV-seitig werden die dazu erforderlichen Daten direkt in unser Laserbeschriftungsgerät eingegeben. Pro Wagen drucken wir einen dokumentenechten Bogen mit allen Etiketten, die anschließend im Werk sukzessive ins Fahrzeug eingeklebt werden. Ein klassisches Beispiel, wo unsere Null-Fehler-Strategie gefordert ist.“

### Ohne Verkehrsnetz steht Logistik nur auf einem Bein

Solch komplexe Dienstleistungen sind es auch, die man am 24plus-Stand auf der „transport logistic china 2006“ (Shanghai, 19. bis 22. September) vorstellen wird. „Ich denke, im 24plus-Verbund können sich hier für uns attraktive Ge-



schaftschancen ergeben. Denn ohne ein leistungsstarkes Transportnetz steht die Logistik nur auf einem Bein. Mit dem 24plus-Netzwerk im Hinter-

grund sind wir in der Lage, chinesische Partner mit einer leistungsstarken Distributionslogistik in Europa zu unterstützen“, so Gruber. ■



**Ein traditionell starkes Standbein der Spedition Pfefferkorn ist die Chemieindustrie. Für die Logistik steht ein 4.800 Quadratmeter großes Speziallager für Chemikalien sowie 9.500 Quadratmeter zugelassene Lagerfläche für feste, nicht brennbare Chemikalien zur Verfügung**

The chemical industry is traditionally a major stay for Pfefferkorn. For its logistics, it maintains a 4,800 square meter special warehouse for chemicals as well as 9,500 square meters of storage area licensed for non-flammable chemicals. (Bilder: H zwo B [6], Pfefferkorn)

the vehicle or to his handler, we order pick the tires from 30 variations, taking manufacturer, model and running direction into consideration then package and send them to the distribution center or the handler,” explains Gruber.

But that’s not all: The logistician also provides printing services for the automotive industry. Why? Due to the many different optional component versions for new cars, there may be several hundred variations in the information labels – information as to tire pressure, fuel or even warning labels. “We generate these labels individually for each vehicle,” explains Gruber. “The necessary data is entered directly into our laser lettering device. For each wagon, we print a sheet with all of the labels

that are subsequently placed onto the vehicle in the assembly works. A classic example of where our zero defect strategy is required.”

### Logistics systems rise and fall with the forwarding network

It is just this kind of complex service that will be presented at the 24plus stand at the “transport logistic China 2006” (Shanghai, September 19 to 22). “I think 24plus can help us to attractive business possibilities, because logistics systems rise and fall with the transportation network. With the 24plus network behind us, we are in the position to support Chinese partners with high performance distribution logistics in Europe,” emphasizes Gruber. ■



**Did you know?** Based before the gates of Heilbronn in Baden-Württemberg, Pfefferkorn is located in one of the fastest growing economical regions in Germany. Consignments for the general cargo business originate mainly from mid-sized companies. Machine manufacturing and the automotive supply, pharmaceutical and chemical industries dominate. Important industrial centers in the collection area for Pfefferkorn include the area around Stuttgart with its automotive industry as well as the Rhine-Main region with Mannheim and Ludwigsburg as important locations for the pharmaceutical and chemical industries. By the way: It’s not just the industrial production that’s interesting around Heilbronn – they also produce excellent wine in the area!

## Jetzt vormerken: Am 22. Juli ist 24plus-Sommerfest

Im Jahr 2006 wird 24plus zehn Jahre alt. Der runde Geburtstag wird gebührend gefeiert: bei einem großen Sommerfest, zu dem alle Mitarbeiter, Dienstleister, Lieferanten und Partner herzlich eingeladen sind.

Das Sommerevent findet am 22. Juli 2006 am Sportplatz Friedewald bei Hauneck statt. Ein buntes Rahmenprogramm für Groß und Klein, für Sportskanonen und Sportmuffel, für Gesangstalente und Mächtegergestirne lässt keine Langeweile aufkommen.

Nur eines von vielen Highlights: Ballfieber, das Kleinfeld-Fußballturnier von 24plus. Vier Feldspieler, ein Torwart, zwei Halbzeiten à acht Minuten – na, haben Sie vier Kollegen, die sich mit Ihnen aufs Feld wagen? Besucher, die keine Lust auf brasilianischen (oder deutschen?) Ballzauber haben, können beim Bull-Riding und Bungee-Run tolle Preise gewinnen, beim Barbecue schlemmen oder abends auf der Karaoke-Party zeigen, ob in ihnen ein Superstar steckt.

Übernachtet wird in kleinen Zelten auf der benachbarten Wiese. Wer auf das feste Dach über dem Kopf nicht verzichten will, findet unter [www.10Jahre24plus.de](http://www.10Jahre24plus.de) andere Übernachtungsoptionen – und mehr Infos. ■

# HAPPY BIRTHDAY, 24PLUS!

Note it now: July 22 is 24plus summer fest

1996 24plus geht in Frankfurt an den Start. 32 Betriebe legen sich ins Zeug, um Flächendeckung sicherzustellen.

1998 Die ersten „24plusPunkte“ erscheinen. Titelgeschichte: das neue Logistikzentrum von Kleine.

1999 Der Beginn der gläsernen Spedition: 24plus führt flächendeckende Ablieferscans ein.

2000 Im Hub Hauneck gehen erstmals die Tore hoch. In der ersten Nacht werden 320 Tonnen umgeschlagen.

2000 Mit VTE in Venlo – heute KLG Europe – stößt der erste Europa-Partner zu 24plus. Heute ist die Kooperation in neun Ländern vertreten und erschließt 38 weitere über Gateverkehre.

2002 Mit der Teilnahme am EU-Förderprogramm „EQUAL 5C+I“ zeigt 24plus: Qualifizierung und Personalentwicklung sind im Mittelstand keine Fremdworte.

2003 Um durchgängige Qualität sicherzustellen, absolviert 24plus die Verbundzertifizierung nach DIN ISO 9001.

2006 Aus „24plus Systemverkehre“ wird das international klangvollere „24plus logistics network“. Trotz der vielen Erfolge wird das Zehnjährige bodenständig gefeiert: Im Juli gibt es ein Fest für die Mitarbeiter, die Gesellschafter werden auf der Gesellschafterversammlung im Herbst offiziell antostoen. ■



1996 24plus startup in Frankfurt. 32 companies pull together to ensure coverage.

1998 First “24plusPunkte” published. Title story: The new logistics center at Kleine.

1999 Begin of the “transparent” forwarder. 24plus introduces electronic proof of delivery throughout the network.

2000 Gates open for first time in Hauneck hub. 320 ton turnover in the first night.

2000 VTE in Venlo – KLG Europe today – first European partner to join 24plus. Today, the co-op is represented in nine countries and includes 38 additional gate forwarders.

2002 24plus participation in EU development program “EQUAL 5C+I” shows: Qualification and personnel development are well known in mid-sized companies.

2003 To ensure universal quality, 24plus completes group certification according to DIN ISO 9001.

2006 “24plus Systemverkehre” now sounds more international: “24plus logistics network”. In spite of many successes, 24plus keeps its feet on the ground for its 10 year birthday party: There is a festival for the employees in July and the partners officially celebrate at the partner’s meeting in the fall.

24plus is 10 years old in 2006 and this birthday with a zero will be suitably celebrated: A large summer festival is planned and all employees, staff, suppliers and partners are invited.

The summer event is to take place on July 22, 2006 at the Friedewald sport ground in Hauneck. A colorful, exciting program for young and old is planned: for sportsmen and women and the anti-sportspeople, for talented and not-so-talented singers; there’s something for everyone. One of many highlights: What else, but a 24plus small soccer tournament – four players on the field plus a goal keeper, two eight minute half times – Na? Do you have four colleagues that are fit for fun? Visitors who have lost interest in Brazilian (or German?) ball handling can win terrific prizes at Bull-Riding and Bungee-Running, enjoy the Barbecue or show what they can do at the evening Karaoke-Party.

Small tents on the neighboring field will provide overnight comfort. For those of you who prefer a warm bed to a hard sleeping bag, other options can be found under [www.10Jahre24plus.de](http://www.10Jahre24plus.de) along with additional information. ■

### Die kleinste Kooperation von 24plus

Wie sehr schon frühere Mitarbeiterfeste von 24plus zur gegenseitigen Verständigung unter Kollegen beigetragen haben, zeigt die Geschichte von Nancy Wolf und Timo Möhlmann. Eigentlich wollte Timo Möhlmann von der Ludwigsburger Niederlassung der Spedition Kunzendorf jemand ganz anderen erreichen, als er bei der Spedition König in Frankfurt anrief. Dass stattdessen Nancy Wolf, die er vor ein paar Tagen auf einem Mitarbeiterfest von 24plus kennen gelernt hatte, am Apparat war, fand er aber gar nicht schlimm. Die konnte sich noch gut an ihn erinnern und so stand einer netten Plauderei nichts im Wege. Das erste Date fand – nicht unpassend für zwei Speditoren – auf einem Rasthof vor Frankfurt statt. Schnell war klar: Das ist was Ernstes. Nach kurzer Fernbeziehung zog Nancy nach Ludwigsburg und wurde zur Kunzendorferin, am 13. August 2004 wurde sie außerdem Frau Möhlmann. Übrigens sorgt auch die „kleinste 24plus-Kooperation“ für Expansion: **Seit 18. Oktober 2004 gehört Sohnmann Maurice zur Familie. (Bild: privat)**



### 24plus mini co-op partner

Former employee parties served to facilitate mutual understanding and communication among the 24plus colleagues. The extent to which some of the colleagues cooperated is illustrated by the story of Nancy Wolf and Timo Möhlmann. Timo Möhlmann at the Ludwigsburg branch office of Kunzendorf forwarding was trying to reach someone very different when he telephoned with König forwarding in Frankfurt. In fact he was surprised but not disappointed when he reached Nancy Wolf, whom he had just met a few days ago at a 24plus employee party. She also remembered him well and an enjoyable little chat broke up daily routine. The first date took place – as is fitting for two forwarders – at a rest area near Frankfurt. It quickly became clear that this was serious business. After a short long-distance relationship,

Nancy moved to Ludwigsburg to become a member of Kunzendorf. On August 13, 2004 she also became Mrs. Möhlmann. The recent subsequent shipment of the “smallest 24plus cooperation” has ensured expansion of the family co-op: **Son Maurice joined the Möhlmann family on October 18, 2004. (Photo: private)**