

24plus PUNKTE

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

3



Gute Kontrakte im Osten Good Deals in the East

In Warschau, Budapest,
Prag und Co. wachsen
Growing in Warsaw, Budapest,
Prague and Co.

6



Die beste Party seit zehn Jahren The Best Party in Ten Years

Rückblick auf ein denkwürdiges
Sommerfest
Looking back on a remarkable
event

10



Think local? Act global!

24plus-Partner VS Logistik ist in
Würzburg daheim – und in der
ganzen Welt zuhause
At home in Würzburg and around
the world: 24plus partner VS Logistik



4 Polen-Power Polish Power

24plus-Partner Rohlig bietet Premium-Logistik von inter-
nationalem Format – zu Wasser, zu Lande und in der Luft
Premium logistics on an international scale – 24plus partner
Rohlig in Poland



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

Osteuropa wird ein immer wichtigerer Handelspartner. Die Statistikdaten über den Außenhandel mit Osteuropa kennen nur eine Richtung: nach oben. Und auch die Zahl der Sendungen, die im 24plus-Netz eine osteuropäische Herkunfts- oder Bestimmungsadresse haben, wächst monatlich an. Wir haben deshalb in dieser Ausgabe der 24plusPunkte Osteuropa zum Themenschwerpunkt erklärt und zeigen Ihnen, wie stark unsere osteuropäischen Verbindungen sind. Diese beschränken sich übrigens nicht allein auf Logistiknetze. Auch zwischenmenschlich kommen sich Ost und West näher. Besonders gefreut hat mich, dass unter anderem das Team von Lagermax in Prag unser Mitarbeiterfest am 22. Juli besucht und kräftig mitgefeiert hat.

Apropos Tschechien: Die dortigen Dieselpreise haben heute beinahe das deutsche Niveau erreicht. Dieser exorbitante Dieselpreis verteuert die speditionelle Dienstleistung überall. EU-weit gilt auch die neue Arbeitszeitrichtlinie, die, umgesetzt in deutsches Recht, im neuen Arbeitszeitgesetz die Höchstarbeitszeit des Fahrpersonals auf 48 Wochenstunden begrenzt. Das treibt die Kosten an – und schummeln geht nicht, denn der digitale Tachograf wacht unerbittlich. Zuletzt ist die Anhebung der LKW-Maut von durchschnittlich 12,4 Cent auf 13,5 Cent je Kilometer zum 1. Januar 2007 beschlossene Sache.

An diesen Kostensteigerungen hat die Speditionsbranche selbst keinen Anteil. Aber sie sind unabänderlich – ebenso unabänderlich wie Preisanpassungen, auf die sich unsere Kunden frühzeitig einstellen müssen. Ich weiß, es wäre besser, diesem Editorial einen versöhnlichen Ausklang zu geben. Aber wie sagte schon Luther: „Hier stehe ich, ich kann nicht anders.“

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Yours Sincerely,

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Dear Company Friends,
Dear Employees and Partners,

Eastern Europe is becoming an increasingly important trade partner. The statistical data for foreign trade with Eastern Europe show only one trend: Upwards. The number of shipments in the 24plus network with an Eastern European origination or destination address is rising every month. For this reason, we have decided to focus on Eastern Europe in this issue of 24plusPunkte; to demonstrate the strength of our links to Eastern Europe. This is not just limited to the logistics network; the people from East and West are also being brought closer together. I was especially pleased that also the Lagermax team from Prague visited – and really participated in the fun at – our employee festival on July 22.

Regarding Czech Republic: The costs for diesel are nearly the same as in Germany. This exorbitant diesel price makes forwarding services more expensive at any place. In the whole European Union the new working time law also limits work times for drivers to 48 hours per week. This forces expenses upwards – and cheating is not possible: The digital tachograph is always watching. To top it off, beginning on January 1, 2007, the German motorway toll will be increased from an average 12.4 cents to 13.5 cents per kilometer.

The transport industry has no share in the results from these cost increases. But the costs are inescapable – just as inescapable as the price adjustments for which our customers will have to be prepared. I know, it would be better to end this editorial on a good note, but as Luther said “Here I stand; I can do no other.”

Gute Kontrakte im Osten /
Good Deals in the East

3

Polen-Power /
24plus-Partner Röhlig im Porträt
Polish Power /
A portrait of 24plus partner Rohlig

4

Die beste Party seit 10 Jahren:
Impressionen vom 24plus-
Mitarbeiterfest „24plus Ballfieber“ /
The Best Party in Ten Years!
Impressions from the 24plus
employee party “24plus Ballfieber”

6

Erbauliche Aussichten /
Edifying views

8

Relaunch der Website /
Website relaunched

9

Think local? Act global!
24plus-Partner VS Logistik im Porträt /
Think local? Act global! A portrait of
24plus partner VS Logistik, Würzburg

10

Eine Meldung und ihr Hintergrund /
One Announcement and
its Background

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 logistics network.

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.

Bilder Titel/Images cover: Rohlig, VS Logistik, H zwo B

GUTE KONTRAKTE IM OSTEN

Osteuropa boomt. Die deutschen Ausfuhren 2005 lagen mit 35,8 Milliarden Euro 16 Prozent über dem Vorjahr. Die Einfuhren stiegen um 25 Prozent. In Osteuropa können Industrie- und Handelsunternehmen gutes Geld verdienen. Vorausgesetzt, die Logistik stimmt.

24plus leistet dies: Das Netzwerk ist mit Systempartnern in Polen, Tschechien und der Slowakei sowie den Linien aus dem Osteuropahub Salzburg dicht geknüpft. Jeder Partner kann deshalb seinen Kunden schon heute Distribution und Beschaffung in der Region anbieten.

Zudem steigen immer mehr 24plus-Partner in die osteuropäische Kontraktlogistik ein, indem sie ihren Kunden nach Prag oder Warschau folgen. „Verlagert ein Produzent nach Polen und sein Hauslogistiker führt die Beschaffung in Lodz durch, kann das für beide Seiten von Vorteil sein“, erklärt Prof. Dirk Lohre, Verkehrslogistiker von der Hochschule Heilbronn. Genauso eröffnen sich Chancen, wenn Handelsunternehmen nach Osteuropa expandieren und der Hausspediteur dafür lagert und distribuiert. Zugleich bietet dies Potenzial für den Netzausbau.

Dennoch gibt es auch in diesen Konstellationen Risiken. „Manche treffen Entscheidungen deshalb erst nach langwierigen Analysen

und verlieren Zeit“, berichtet Lohre. Andere marschieren mit dem ersten Kundenauftrag los und holen sich in Osteuropa oft eine blutige Nase.

Gute Startposition für 24plus

Blutige Nasen sind jedoch vermeidbar. Hier kommt das Forschungsprojekt IntPEM ins Spiel, an dem 24plus als Praxispartner mitwirkt. Das vom BMBF geförderte Projekt lotet die Erfolgsfaktoren mittelständischer Speditionen bei der Internationalisierung mit Fokus Osteuropa aus. „Mit IntPEM schaffen wir Voraussetzungen, um Know-how in Sachen Osteuropa und Kontraktlogistik in die Betriebe zu bringen“, so Lohre. „Davon sollen alle 24plus-Partner und ihre Kunden sowie letztendlich der gesamte speditionelle Mittelstand profitieren.“ Das Projekt IntPEM wird maßgeblich an der Uni Duisburg-Essen von Prof. Dobischat, der es auch leitet, und Prof. Borchert durchgeführt. Mehr zu IntPEM erfahren Sie unter www.uni-due.de/int-pem ■



Bild: Ziegler

Herr Prof. Lohre, seit Anfang 2006 erforscht IntPEM die „Internationalisierung im speditionellen Mittelstand“. Zeit für eine erste Bilanz?

Lohre: Bislang wurden Fakten gesammelt – zu Osteuropa, zum speditionellen Mittelstand, zur Kontraktlogistik. Jetzt haben wir eine große Datenbank, die wir um Expertenstimmen ergänzen.

Expertenstimmen?

Lohre: Wir sprechen mit Kontraktlogistikern, Osteuropaexperten und Personalentwicklern. Unsere Fragebögen reichen vom jeweiligen Verständnis – Wo beginnt Osteuropa? Was ist Kontraktlogistik? – bis zur Analyse von Märkten und Strategien.

Und wie geht es bei IntPEM weiter?

Lohre: Im September starten Fallstudien bei den 24plus-Partnern KLG, Wolf und Lagermax, wo wir Logistikprojekte in Osteuropa unter die Lupe nehmen. Bald darauf werden erste Seminare zum Thema angeboten. Hier kommt die SLV aus Frankfurt, mit der 24plus schon im Projekt 5C+I sehr gute Erfahrungen machen konnte, ins Spiel.

GOOD DEALS IN THE EAST

Eastern Europe is booming. German exports were, with 35.8 billion Euro in 2005, 16 percent higher than in the previous year. Imports increased by approximately 25 percent. Industrial and trade businesses can earn well in Eastern Europe, assuming that the logistics work. 24plus performs: The network is tightly bound, with system partners in Poland, the Czech Republic and Slovakia as well as shipping lines from the Eastern European hub in Salzburg. Every partner can offer his customers distribution and procurement in the region today. And more 24plus partners are steadily

entering the Eastern European Third Party Logistics business by following their customers to Prague or Warsaw. "When a producer relocates to Poland and his logistics partner conducts procurement in Lodz, it can be of advantage to both sides," explains professor Dirk Lohre, logistics expert from the Hochschule Heilbronn (University of Heilbronn). Such chances also become available when trade companies expand into Eastern Europe and their forwarder becomes responsible for warehousing and distribution. At the same time, this offers potential for extension of the network. There are, however, risks in-

involved with this constellation. "Some make a decision after conducting time consuming analyses and lose time," reports Lohre. Others race into Eastern Europe as soon as they receive the first customer contract – and often end up with a bloody nose.

Good Start Position for 24plus

Bloody noses can be prevented. The research project, IntPEM, where 24plus is involved as a working partner can help. Sponsored by BMBF (German Federal Ministry of Education and Research), the project examines the success factors for mid-sized

forwarders in respect to internationalization with a focus on Eastern Europe. "With IntPEM, we can draw together the information needed to bring know-how in respect to Eastern Europe and Third Party Logistics into the companies," says Lohre. "All of the 24plus partners and their customers as well as the entire mid-sized forwarding business should profit from this." The IntPEM project is principally being conducted at the University of Duisburg-Essen by professor Dobischat, who is in charge, and professor Borchert. Discover more about IntPEM at www.uni-due.de/int-pem. ■

POLEN-POWER

Im Oktober jährt sich der Beitritt unseres polnischen Systempartners Rohlig. Ein guter Zeitpunkt, um wieder einen Blick nach Polen zu wagen.



Bilder: Rohlig (3)

Schon wenige Kilometer hinter der deutsch-polnischen Grenze tauchen die blauen Rohlig-Sattelzüge immer öfter auf der rechten Spur auf. Lange vor Poznan wird klar: Die Rohlig (Poland) Sp z o.o. ist einer der größten Logistiker des Landes. Ein Eindruck, der sich beim Gang durch die neue Anlage verstärkt. Das im Juni 2006 eröffnete Lager bietet 3.000 Quadratmeter Platz für Kommissionierung und Konfektionierung. Etwa zwei Drittel der Fläche sind als Gefahrgutlager zugelassen. „Und wir waren vom ersten Tag an bis zum letzten Stellplatz ausgebucht“, erzählt Przemyslaw Czarnomorski, Leiter Landverkehre in Poznan. In dieser Funktion ist er bei Rohlig auch Ansprechpartner für alle Fragen zu 24plus.

Poznan ist die Rohlig-Drehzscheibe der Deutschlandverkehre. Hier star-

tet täglich der Hubzug ins Zentralhub Hauneck und hierher kehrt er nach etwa 24 Stunden mit den Polen-Sendungen der 24plus-Kunden zurück. Von Poznan aus koordiniert Rohlig dann die Verteilung der Waren. „Wir stellen fast alle Sendungen binnen eines Tages zu – in einem Flächenstaat mit 300.000 Quadratkilometern keine Selbstverständlichkeit“, betont Czarnomorski.

Premiumdienste für die Kunden

Für besonders eilige Sendungen bietet Rohlig europaweite Sonderfahrten. Der Service wird rege nachgefragt, etwa wenn in der Beschaffungslogistik dringend benötigte Ersatzteile geliefert werden sollen. „Mit solchen Premiumdiensten grenzen wir uns von anderen Spediteuren ab“, sagt Czarnomorski. Dabei punk-

tet Rohlig nicht nur mit Höchstgeschwindigkeit. Auch in puncto Sicherheit bietet Rohlig Kunden das gewisse Extra: Wertvolle Güter wie Hightech und Luxusartikel werden auf Wunsch in Sattelzügen mit Video- und Satellitenüberwachung transportiert.

Das Stückgutgeschäft mit all seinen Facetten ist nur einer von vielen logistischen Services im umfangreichen Repertoire von Rohlig.

Ähnlich stark präsentiert sich der Systempartner bei nationalen und internationalen Ganz- und Teilladungen, die über ein Netzwerk fester Partner zugestellt werden. Und auch in den Bereichen Luft- und Seefracht ist Rohlig mehr als firm. Erstere wird über Warschau, Letztere über den Ostseehafen Gdynia abgewickelt. Rohlig übernimmt den Transport und die Versand-

abwicklung und kümmert sich um alle Zollformalitäten.

Logistik grenzenlos

„Unser Ziel ist es, selbst global tätige Kunden komplett von ihrer Logistik zu entlasten“, erklärt Czarnomorski. Internationale Kontrakte gehören am Hauptsitz Piaseczno zum Alltagsgeschäft: Rohlig beschafft, verteilt, lagert, kommissioniert und konfektioniert für LG Electronics, Philips, Lucent und Philip Morris. Dank des eigenen Netzwerks und der Einbindung in die 24plus-Systemverkehre spielt es heute, so Czarnomorski, keine Rolle mehr, ob ein Kunde in Polen, Deutschland oder der Schweiz zuhause ist. „Logistik macht nicht an der Grenze halt. Wer erfolgreich agieren will, muss international trittsicher sein.“ ■

DIE OSTEUROPA-EXPERTEN

24plus-Partner Lagermax hat in der osteuropäischen Kontraktlogistik viele Eisen im Feuer: So ist die Prager Tochtergesellschaft, seit 2005 Knotenpunkt im 24plus-Netz, Hauspediteur vieler Automobilzulieferer und Hersteller. Die Österreicher sind zudem in Rumänien, Bulgarien und allen Ländern des ehemaligen Jugoslawien präsent. Zu den wichtigsten Projekten zählt die Kontraktlogistik für Kranhersteller Palfinger, für den Lagermax in Bulgarien die Supply Chain steuert und Just-in-time-Aufträge abwickelt. „Wir transportieren für Palfinger jede Woche 40 Züge –



15 nach und 25 aus Bulgarien“, so Herbert Weber, der bei Lagermax das Europa-Geschäft verantwortet. Darüber hinaus haben die Niederlassungen auf dem Balkan Kontrakte mit Ford, Volvo, Honda und weiteren Automobilherstellern. Sie übernehmen Pick-and-Pack-Logistik für Metro. Und sie haben sich in vielen Nischen eingenistet, etwa der Beschaffung und Distribution für den Modelleisenbahnhersteller Roco, der Lagermax unter anderem die Lagerung, Kommissionierung und Zollabwicklung in der Slowakei übergeben hat. ■

EXPERTS FOR EASTERN EUROPE

24plus partner Lagermax has many irons in the Eastern European Third Party Logistics fire. The subsidiary in Prague has been a junction in the 24plus network since 2005 and works for many automobile suppliers and manufacturers. The Austrian affiliates are also present in Romania, Bulgaria and all of the ex-Yugoslavian countries. The Third Party Logistics for the crane manufacturer Palfinger, for whom Lagermax controls the supply chain and organizes just-in-time jobs in Bulgaria, belongs to the most important projects. “We transport 40 trailers

for Palfinger every week – 15 to and 25 from Bulgaria,” informs Herbert Weber, responsible for European business at Lagermax. The branch offices in the Balkans have contracts with Ford, Volvo, Honda and other automobile manufacturers. They are responsible for pick-and-pack logistics for Metro, and they have made themselves comfortable in many niches: Procurement and distribution for the model train producer Roco, who has transferred storage, order picking and customs handling in Slovakia to Lagermax. ■

POLISH POWER

In October our Polish associate Rohlig celebrates its first anniversary as a system partner; a good occasion for taking another glance at Poland.

Just a few kilometers beyond the German-Polish border, the blue Rohlig tractor trailer units appear more frequently in the right lane. Long before Poznan it becomes evident: Rohlig (Poland) Sp z o.o. is one of the largest logistics provider in the country. An impression that is strengthened when one visits the new facilities. The warehouse, opened in June 2006, provides 3,000 square meters for order picking and packaging. Roughly two thirds of the area is licensed for hazardous goods storage. "And we were booked to the last slot right from the first day,"

recounts Przemyslaw Czarnomorski, who presides over the Full Trucks Operations in Poznan. He is also the contact person for all questions concerning 24plus.

Only the Best for the Customer

Poznan is the turntable for German transport. The hub-trailer starts for the central hub in Hauneck from here everyday and it is to here that it returns after about 24 hours with 24plus customer shipments for Poland. From Poznan, Rohlig coordinates distribution of the goods. "We

deliver almost all shipments within a day – that's quit a task in a country with 300,000 square kilometers," emphasizes Czarnomorski. For especially urgent shipments, Rohlig offers special runs throughout Europe. The service is in great demand, in procurement logistics when urgently needed replacement parts have to be delivered, for example. "We distinguish ourselves from other forwarders with these premium services," explains Czarnomorski. But Rohlig doesn't just make points with speed; Rohlig also offers customers that extra bit of security: Valuable

goods such as high-tech and luxury articles are transported in tractor trailer units with video and satellite surveillance if desired.

The LCL business with all of its aspects is only one of the many logistical services in Rohlig's repertoire. The system partner presents itself similarly strong for national and international complete and partial loads that are delivered utilizing a network of fixed partners. In the areas of air and sea freight, Rohlig is among Europe's leading experts. The former takes place via the Warsaw airport, the latter through the Baltic sea harbor Gdynia. Rohlig is responsible for transport and dispatching and attends to all customs formalities.

Logistics without Bounds

"It is our goal to completely relieve even globally active customers of the burden of their logistics," explains Czarnomorski. International contracts are routine at headquarters in Piaseczno: Rohlig procures, distributes, stores, order picks and packages for LG Electronics, Philips, Lucent and Philip Morris. Thanks to its own network and the link to 24plus Systemverkehre, it is, according to Czarnomorski, no longer important whether a customer lives in Poland, Germany or Switzerland. "Logistics doesn't stop at the border. If you want to be successful, you have to be internationally indomitable." ■



LOGISTIK NACH MASS

Die Michael Wolf Spedition, Straubing, wagte 2003 mit ihrem Kunden Harman/Becker Automotive Systems den Sprung nach Osteuropa. Harman/Becker fertigt im ungarischen Szekcsfehervar Car-HiFi- und Navigationssysteme. Wolf koordiniert die Supply-Chain des Werks. Der 24plus-Partner beschafft europaweit alle Komponenten, teils über Direktverkehre, teils über das 24plus-Netz. Die Bauteile werden in Straubing kommissioniert und täglich nach Ungarn geliefert, wo Wolf im Gegenzug fertige Autoradios und Navigationssysteme abholt. Die Pro-

dukte kommen ins Lager Straubing und werden dort von den Gebietspediteuren der Autohersteller abgeholt. Überdies vermarktet Wolf eigene Ungarn-Verkehre sowie Beschaffung und Distribution in Tschechien und der Slowakei. „Wir haben mit dem tschechischen Unternehmen Intex das Joint Venture Wolf Intex gegründet“, so Heinz Wolf junior. Größter Kunde ist der Konzern Edscha, der Schließsysteme und Cabrioverdecke fertigt. Wolf übernimmt für Edscha in Tschechien Beschaffung, Distribution und Lagerung und versorgt bedarfsgerecht alle Arbeitsplätze im Werk.

Wolf

TAILORED LOGISTICS

In 2003 the Michael Wolf Spedition, Straubing, headed to Eastern Europe with their customer Harman/Becker Automotive Systems. Harman/Becker manufactures car HiFi and navigation systems in Hungarian Szekcsfehervar. Wolf coordinates the supply chain for the plant. The 24plus partner procures all components throughout Europe; in part through direct forwarding and in part with the 24plus network. The components are order picked in Straubing and delivered daily to Hungary where Wolf picks up car radios and navigation systems on the return

run. The products are brought to the Straubing warehouse and loaded there by the freight forwarders for the automobile manufacturers. Wolf markets its own Hungarian forwarding as well as procurement and distribution in the Czech Republic and Slovakia. "With the Czech company Intex, we founded the Wolf Intex joint venture," reports Heinz Wolf junior. The business' largest customer is the company Edscha that produces locking systems, pedals and convertible tops. Wolf is responsible for procurement, distribution and warehousing for Edscha in the Czech Republic. ■

DIE BESTE PARTY SEIT ZEHN JAHREN



Die beeindruckendste Frisur und eines der schönsten Lächeln.

The most impressive hairstyle and one of the sweetest smiles.

Leider auch die Pechvögel der Veranstaltung, die 30 Kollegen des 24plus-Partners Eischeid aus Heiligenhaus. Wegen Stau kamen sie morgens zu spät zum Fußballturnier und konnten am Abend wegen einer Buspanne die Heimreise nicht rechtzeitig antreten. Aber ihre Kollegen zeigten logistische Qualitäten. Sie sorgten für Ausweichquartiere und organisierten für Kollegen, die dringend zuhause erwartet wurden, eine „Sonderfahrt“ nach Heiligenhaus. 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann: „Fußball und feiern bei 35 Grad und zuletzt Kollegen aus der Patsche helfen – das schweißst unsere Truppe zusammen!“ ■



Blut, Schweiß und Tränen: Die größte Schürfwunde geht an das Team von Hermann Weber, Göttingen.

Blood, sweat and tears: The biggest abrasion goes to the team of Hermann Weber, Göttingen.



Den Sieger in der Kategorie „Bester Einzelfan männlich“ stellt F. W. Neukirch aus Bremen.

Winner in the category “Best solo fan, male” is from F. W. Neukirch, Bremen.

Man nehme: Ein rundes Firmenjubiläum, einen Samstag bei gutem Wetter, einen Sportplatz und lade dazu viele nette Kollegen zu einem Fußballturnier ein, zu Bungee-Run, Bullriding und dem Schießen auf eine überdimensionale Torwand. Dafür sorgt ein kleines, aber straffes Organisationsteam. Eine Crew legt Stimmungsmusik auf, abends gibt es in einer Halle erst ein dickes Buffet, dann eine Siegerehrung und zuletzt einen Karaoke-Wettbewerb. So geschehen am 22. Juli in Friedewald, beim Mitarbeiterfest zum zehnjährigen Jubiläum von 24plus. Und heraus kommt ein Tag, an den alle lange denken werden.



Das Team von Lagermax in Salzburg hatte nicht nur die weiteste Anreise. Es trug auch den Sieg beim Fußballwettbewerb „24plus Ballfieber“ davon und wurden von der Euro-Log AG, dem IT-Dienstleister von 24plus, mit Karten für Bayern gegen Dortmund, dem Eröffnungsspiel der Fußballbundesliga-Saison 2006/07, in der Münchner Allianz-Arena belohnt.

The team of Lagermax Salzburg not only had the longest journey, they also won the “24plus Ballfieber” soccer contest and were awarded with tickets for the Bayern [Bavaria]vs. Dortmund soccer game – the opening game of the Bundesliga (German Soccer League) 2006/07 in the Allianz-Arena, Munich – sponsored by Euro-Log AG, the IT service provider for 24plus.



Sieger in der Kategorie „Beste Fan-Gruppe“: Absolut Ascherl, Hamburg.

Winner in the category “Best fan group”: Absolut Ascherl, Hamburg.



Allein der Hüftschwung ...

Hips don't lie...



Für ZZZiegler reichte es leider nur für Platz 2.

Unfortunately, ZZZiegler only reached second place.



Der beste Cowboy.

The best Cowboy.



Bilder: H zwo B (25)

„Ich lebe!“ – Christina Stürmer alias Sabrina Lenz fuhr als Gewinnerin des Karaoke-Wettbewerbs nach Hannover zum Madonna-Konzert.

“Ich lebe!” – Christina Stürmer alias Sabrina Lenz won the Karaoke contest and tickets for the Madonna concert in Hannover.

Die Schönsten

Most beautiful:



Miss „Bayer“



Miss „Eischeid“



Miss „Müller“

Unsere Sponsoren/ Our sponsors:

active logistics GmbH, Koblenz
Euro-Log AG, Hallbergmoos
H zwo B GmbH, Erlangen
Joseph Consulting, Burghaun
Konzept Logistik Nord GmbH, Mainz
Konzept Logistik AG, Mainz
Kratzer Automation AG,
Unterschleißheim
Steuerberater Wittig, Heringen

THE BEST PARTY IN TEN YEARS

Start with a special company anniversary, a Saturday with good weather, a sports field and invite many friendly colleagues to a soccer tournament, bungee-runs, bull riding and kicking at a giant soccer goal. A small but disciplined organizational committee took care of it all. A busy crew put on good music and, in the evening, first a bountiful buffet, then a prize ceremony and finally a karaoke contest. It all took place on July 22 in Friedewald during the 24plus ten year anniversary festival. What remains is a day to talk about for many years to come.

Unfortunately, a day that the unlucky group of 30 from 24plus partner Eischeid from Heiligenhaus will also long remember. Due to traffic jams, they arrived too late in the morning for the soccer tournament and, due to a bus breakdown, couldn't go home on time. But their colleagues demonstrated true logistical qualities: They arranged for alternative quarters and organized a "special transport" for those who absolutely had to get home to Heiligenhaus. 24plus executive officer, Peter Baumann: "Soccer and partying by 35 degrees Celsius, then helping colleagues out of a tight spot – it welds our team together!" ■



Gute Stimmung auf der Tribüne.
Good vibrations on the stands.



Grüßen huldvoll in die Menge:
Natascha Jordan mit Freund.

Tribute to the people:
Natascha Jordan and friend.



Der schönste Mann, Kategorie
„geschminkt“.

The most handsome guy,
category: "with makeup".



Nominiert für den besten Zwei-
kampf: Hunecke Logistik.

Nominee for the best duel:
Hunecke Logistik.



Und hier noch einmal (fast) alle Sieger.

(Nearly) all of the winners.



Ein großer Wurf.

A big shot.



Bestes Rückentattoo, Kategorie
„tief“.

Best back tattoo, category: "low".



Bestes Rückentattoo, Kategorie
„hoch“.

Best back tattoo, category: "high".



Rote Karte für alle Spaßbremsen.

The red card for all party poopers.



In der Kategorie „Bester weiblicher
Einzelfan“ ist diese Dame aus Salz-
burg weit vorn.

In the category "Best solo
fan, female", this lady from
Salzburg is way ahead.



Eindeutig beliebtester Coach: Josef
Lechner von Lagermax Salzburg.

Certainly the most popular coach:
Josef Lechner, Lagermax Salzburg.



Das beste Buffet.

The best buffet.



Ailton stürmt für Lagermax.

Ailton, "Lagermax" forwarder.

Die beste Bank.

The best bench.



ERBAULICHE AUSSICHTEN

Aller guten Dinge sind drei! In der letzten Ausgabe der 24plusPunkte berichteten wir über die Grundsteinlegung für ein neues Logistikzentrum bei 24plus-Partner Ritter in Magdeburg-Rothensee. Brummende Geschäfte haben auch die Pfefferkorn Spedition, Heilbronn, sowie die Spedition Kleine, Grevenbroich, ins städtische Bauamt geführt: 24plus-Partner Pfefferkorn verdoppelte mit einem Hallenneubau (unteres Bild) seine Umschlagfläche auf 4.000 Quadratmeter. Hintergrund der



Bild: Kleine

Investition sind die kontinuierliche Zunahme an Direktverkehren sowie der Ausbau der Europaverkehre des Unternehmens. Die Fertigstellung der neuen Halle erfolgte Anfang September.

Richtfest für eine neue Logistikhalle feierte am 17. August 24plus-Partner Kleine (oberes Bild). Die in der ersten Ausbaustufe auf 14 Rampen (erweiterbar auf insgesamt 32) ausgelegte Halle, die in zwei Ebenen eine multifunktionale Nutzung erlaubt, ist in Teilbereichen regalerbar und verfügt insgesamt über eine Geschossfläche von 3.700 Quadratmetern. Mit dem Bau einher ging eine Geländeerweiterung um zusätzliche 8.000 Quadratmeter, die als Stell- und Parkfläche für Wechselbrücken und LKW genutzt wird. ■



Bild: Pfefferkorn

EDIFYING VIEWS

All good things come in threes! In the last 24plusPunkte issue we reported on the laying of the foundation for a new logistics center for 24plus partner Ritter in Magdeburg-Rothensee. Booming business has also lead Pfefferkorn Spedition, Heilbronn and Spedition Kleine, Grevenbroich to the building authorities: With construction of a new hall, 24plus partner Pfefferkorn is doubling its turnover area to 4,000 square meters (bottom image). The continuous increase in direct runs and the extension of European runs have encouraged the

company to make these investments. The new hall will be completed at the beginning of September.

24plus partner Kleine celebrated topping-out party for a new logistics hall on August 17 (top image). The hall is equipped with 14 ramps (can be extended to 32) and with two stories enables multifunctional use. It is partially rackable and has a total floor area of 3,700 square meters. The simultaneous expansion of the site with an additional 8,000 square meters provides slots and parking area for trailers and trucks. ■

+++ NEWSTICKER +++

42 Quadratmeter China Vom 19. bis 22. September findet im Shanghai New International Expo Centre (SNIEC) zum zweiten Mal die von der Messe München veranstaltete Fachmesse transport logistic China statt. Erstmals in der 18 Millionen Einwohner zählenden chinesischen Wirtschaftsmetropole mit dabei: 24plus logistics network. Auf 42 Quadratmetern wird sich das Unternehmen unter dem Motto „24plus – Your Gateway to Europe“ der asiatischen Fachwelt vorstellen. Unter dem Dach des Gemeinschaftsstandes des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie werden sich neben der Systemzentrale auch die 24plus-Partner Hunecke, Spedition Kleine, VS Logistik, KLG Europe, Pfefferkorn Spedition sowie die Spedition Ziegler am 24plus-Messestand präsentieren. Klare Ausrichtung des Messeauftritts: die Vermarktung des europäischen 24plus-Stückgutnetzes als Rückgrat für die europäische Distributionslogistik asiatischer Kunden und Partner.



Bild: H zwo B

42 Square Meters in China The transport logistic China trade fair will be held by Messe Munich for the second time in the Shanghai New International Expo Centre (SNIEC) from September 19 to 22. And, for the first time in the 18 million-resident Chinese industrial metropolis: 24plus logistics network. On 42 square meters, the company will present itself to Asian industry as “24plus – Your Gateway to Europe”. In addition to the headquarters, 24plus partners Hunecke, Spedition Kleine, VS Logistik, KLG Europe, Pfefferkorn Spedition and Spedition Ziegler will present themselves at the 24plus booth under the roof of the joint booth for the Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (German Federal Ministries for Economics and Technology). Presentation of the European 24plus LCL network as the mainstay for the European distribution logistics for Asian customers and partners is the clear trade fair objective.

Island anbieten, Europa verkaufen „Warm anziehen! Biehle fährt jetzt bis nach Island. Und nach Dänemark, Polen und Tschechien.“ So prangt es auf den Verkaufsflyern, die 24plus-Partner Biehle Spedition seit einiger Zeit den Postsendungen beilegt. Warum gerade Island? Bernhard Biehle: „Wir nutzen exotische Destinationen als Hingucker und als Beleg, dass die Biehle Spedition nicht nur in der Region oder deutschlandweit aktiv ist, sondern dank des europaweiten 24plus-Netzwerkes für Sendungen in alle Länder Europas ein starker Partner ist.“ Das Konzept geht auf: Seit die Biehle Spedition die einfach und ohne Schnickschnack gestalteten Flyer den eigenen Rechnungen beilegt, kommen merklich mehr Anfragen zu Angeboten rund um die

Europaverkehr. Bernhard Biehle: „Die Interessenten nehmen uns mehr und mehr als leistungsfähigen europäischen Transportdienstleister wahr. Island als Exotendestination dient uns als Beleg für die Leistungsfähigkeit unserer Spedition und des 24plus-Netzes.“ Genauere Informationen zu den Flyern können Sie bei der Biehle Spedition oder per E-Mail unter info@h-zwo-b.de anfordern. Da die Flyer von den Kunden der Biehle Spedition so gut angenommen werden, ist derzeit ein gruppenweiter 24plus-Flyer zum Thema „Polenverkehre“ in Vorbereitung.

Offer Iceland; Sell Europe *“Dress warmly! Biehle now drives to Iceland. And Denmark, Poland and the Czech Republic,“ That’s how it’s displayed on the sales flyers that 24plus partner Biehle Spedition has been recently sending with its outgoing mail. Why Iceland? Bernhard Biehle: “We use the exotic destination as an attention grabber and as proof that Biehle Spedition is not just active in the region or within Germany, but that it is a strong partner for shipments in all of the countries in Europe thanks to the 24plus network.” The concept works: Since Biehle Spedition started adding the plain and simple flyers to their own invoices, there have been decidedly more enquiries as to the services concerning European forwarding. Bernhard Biehle, “The interested customers take us more and more seriously in respect to a high performance European transport service. Iceland as a destination functions as proof of the efficiency of our forwarding company and the 24plus network.” Request more detailed information about the flyers from Biehle Spedition or per e-mail from info@h-zwo-b.de. The flyer has been so well accepted by Biehle’s customers that a 24plus group flyer concerning “forwarding with/and in Poland” is in the works.*

Neuer Partner aus guter Familie *Zum 1. Januar 2007 geht die Südkraft-Niederlassung Kempten als 24plus-Systempartner ans Netz und wird künftig die Regionen Allgäu, Bodensee und Vorarlberg abdecken. Der neue Partner stammt aus einer wohlbekannteren – und erwiesenermaßen starken – Familie: Mit Chemnitz, Nürnberg und Karlsfeld sind drei weitere Südkraft-Niederlassungen schon seit Jahren bei 24plus an Bord. Die Kemptner Stück- und Sammelgut-Experten haben es sich nun auf die Fahnen geschrieben, mit ihren Kollegen von 24plus im Bereich der deutschland- und europaweiten Beschaffungslogistik wachsen zu wollen. Wir blicken gespannt ins Allgäu – und werden Ihnen den neuen Partner in der kommenden Ausgabe der 24plusPunkte ausführlicher vorstellen.*



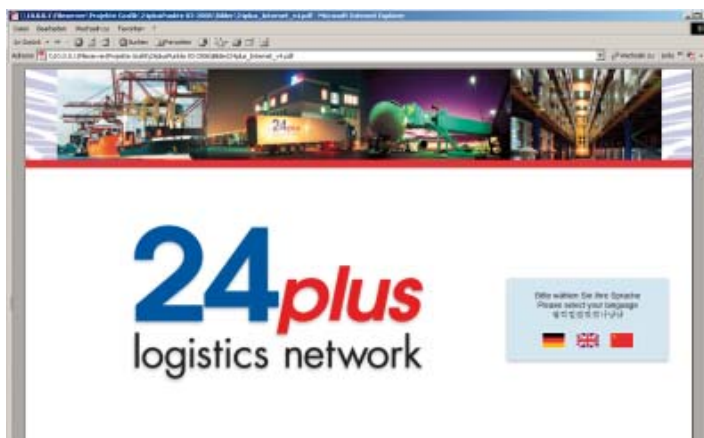
New Partner with Good Pedigree *The Südkraft branch office Kempten will enter the 24plus network as a system partner on January 1 and will cover the Allgäu, Bodensee and Vorarlberg regions (regions in Southern Germany) in the future. The new partner comes from a well known – and verifiably strong – family. With Chemnitz, Nürnberg and Karlsfeld, three other Südkraft branch offices have been on board with 24plus for years. The LCL and groupage experts from Kempten have made it their goal to grow with their 24plus colleagues in the German and European procurement logistics markets. We will keep an eye on Allgäu with anticipation – and we will introduce the new partner more thoroughly in the next issue of 24plusPunkte.*

RELAUNCH DER WEBSITE

Das Internetzeitalter begann für 24plus im Jahr 1998. Als für viele andere Logistikunternehmen das Kürzel „www“ noch eine unbekannte Chiffre war, wagte sich 24plus nach vorne. Seither ist der Webauftritt größer und größer geworden. Das Webdesign und die Übersichtlichkeit aber haben in den vergangenen acht Jahren nicht unbedingt dazugewonnen. Zeit also für einen Neuanfang!

Rechtzeitig zur Teilnahme von 24plus an der transport logistic china vom 19. bis 22. September wird es so weit sein, dass auch die neue Website unter www.24plus.de online geht. Dreisprachig in Deutsch, Englisch – und natürlich auch mit einer Micro-Site in Mandarin-Chinesisch. Die neue Internetpräsenz ist wesentlich einfacher zu aktualisieren als bisher und wird mit einem umfangreichen

Downloadbereich ausgestattet, in dem die Kunden und Interessenten alle Datenblätter zu Produkten und Europapartnern finden. Die 24plus-Punkte wird ebenfalls als PDF-Datei zum Download angeboten – und auf den Porträtseiten der Partner stehen die PDF-Dateien der Porträts zum Download bereit. Das Ansurfen lohnt sich also wieder! ■



WEBSITE RELAUNCHED

For 24plus, the Internet age began in 1998. While the letters “www” were still an unknown code for many other logistics companies, 24plus dared to lunge ahead. Since then, the website has gotten bigger and bigger. The web design and the clarity, however, have not necessarily become better with age. Time for a new beginning!

Just in time for the 24plus appearance at transport logistic china from September 19 to 22. The relaunch under www.24plus.de is to take

place in September; it will be available in three languages: German, English and of course – with a micro-site – in Mandarin Chinese. The new internet presence is much easier to update than the current version and will be equipped with a comprehensive download section. All of the data sheets for current products and European partners will be available to customers and other interested parties here. It will also be possible to download the 24plusPunkte in the pdf format; portraits of the partners will be available as pdf-files in the portrait web pages. Let the surfing begin! ■

VS Logistik Würzburg



Germany alone was yesterday. "Today customers think European or globally," informs Werner Eichelbrönnner, executive officer of 24plus partner VS Logistic, Würzburg. "As a mid-sized company, we want to and can accompany our customers in the international logistics arena – this also applies to the LCL industry. We are already well positioned in this market with the European system forwarders from 24plus. And I think that 24plus also offers the ideal platform to make the existing system forwarding network even more efficient with supplementary logistical services."

"We won't get involved where we have no say in matters." At the same time, VS Logistik is ancient 24plus – one of the initiators and one of the co-ops founding companies. The motivation to actively participate in the building up of a comprehensive LCL network is crystal clear: "Without the affiliation to a system, it is no longer possible to exist. In the mid-nineties

we spoke of a comprehensive German network. Today it is Europe that counts," explains Eichelbrönnner.

High Degree of Flexibility

Zip code 97 something; small towns and villages surrounded by vineyards – and smack in the middle, globalization and the single European market. Not a conventional industrial region; a great deal of administration, universities and vineyards. However, one must not forget the automotive suppliers and machine manufacturers; top "Made in Germany" exports. "Typical medium-sized businesses through and through," that is how Eichelbrönnner characterizes the region of Unterfranken [Lower Franconia]. And a typical medium-sized business through and through also describes VS Logistik: Eichelbrönnner: "Where the big conglomerates aren't flexible enough, we jump in." Successfully: With flexibility and customer orientation together with a range of services that extends far over the standard palette of transport services, VS Logistik has earned an excellent reputation and displays continuous growth. The company now employs approximately 275

China, wir kommen! Joachim Beck, Werner Eichelbrönnner und Thomas Pöll haben mit 24plus große Pläne in der europäischen Distributionslogistik.

China here we are coming! Joachim Beck, Werner Eichelbrönnner and Thomas Pöll have great plans with 24plus.



THINK LOCAL?

people throughout Germany, controls more than 200,000 square meters of its own warehousing and logistics area and achieved an annual turnover of circa 45 million Euro in 2005. Important clientele include, in addition to machine manufacturers and automobile suppliers, the food, chemical and plastics industries. "Especially for these branches we are responsible for inventory management from block storage of bulk goods to a fully automatic high-bay warehouse," declares Joachim Beck, executive officer at VS Logistik.

One-Stop Shopping Made Easy

The high performance and special logistics services that VS Logistik individually provides for its customers are in high demand.

Example construction site logistics: "We deliver parquet and false floors to fitters on-site in a clockwork rhythm; we distribute among the floors and take back returns. We pick the goods right up from production. When it is a standard delivery, we resort to the 24plus network," explains Beck. Example machine transport: "For non-packaged, highly sensitive goods where, with our complete sliding mega-trailers, we do crane lift-ons onto the vehicle, we load entire printing line and bring them to where they are to be used. Or we organize intermodal transport of harbor cranes, over the chain pre-carriage road with an inland ship to the seaport, and there container lift-on

– even with the option fully erected i.e., overseas transport in assembled state."

As "a specialist for niches" VS Logistik has made a name for itself as a service provider for the logistically exacting jobs. The 24plus network comes into play here too. Eichelbrönnner: "Our goal is to enable one-stop shopping for our customers. Connection with an internationally efficient system is important. In the previously mentioned examples, we rely on an intact system for replacement part supply." As expected, the adaptation from "24plus Systemverkehre" co-op to "24plus logistics network" has been positively received in Würzburg. "Logistics is the central pivot for globalization," says Eichelbrönnner. "China. India. Russia. In respect to globalization, we're still standing at the starting line. That's the reason that we are also accompanying 24plus to the transport logistics China. We expect many interesting contacts. I'm sure that we will succeed in presenting ourselves as a strong partner for European distribution logistics." Eichelbrönnner's vision: "With our European partners, we have a link in our central hub for night traffic that is available throughout Europe – and we still have room for expansion. Perhaps for a central European warehouse. One contact, one co-op, one network for all of Europe – that if what makes us interesting at the trade fair and it is also a basis with which we can take over the market." ■



Did you know? In respect to industry, the administrative district Unterfranken [Lower Franconia], located in the Northwest region of the German federal state of Bavaria, is largely characterized by mid-sized companies; many of them extremely specialized and export-oriented. Well

known automobile suppliers and machine manufacturers in the print and packaging industries can be found here. From the shipping agents' point of view, Würzburg, the largest city in the administrative district, is of only secondary importance. Administration, the university and tourism characterize the Main-Franconian metropolis. But, everything comes together in respect to transport with the federal highways A3, A7 and A81 in Würzburg. Würzburg is linked to 15 European countries by the Rhine-Main-Danube canal; with approximately 2 million tons turnover, the new harbor is now the third largest harbor location in Bavaria.

ACT GLOBAL!

Deutschland war gestern. „Der Kunde denkt heute europäisch oder global“, weiß Werner Eichelbröner, Geschäftsführer von 24plus-Partner VS Logistik, Würzburg. „Wir als Mittelstand wollen und können unseren Kunden auf dem internationalen Parkett logistisch begleiten – das gilt auch für den Bereich Stückgut. Mit den europäischen Systemverkehren von 24plus sind wir in diesem Markt bereits gut aufgestellt. Und ich denke, dass 24plus auch die ideale Plattform bietet, um das vorhandene Systemverkehrsnetz mit logistischen Mehrwertdiensten noch leistungsfähiger zu machen.“

„Wo wir nicht mitreden können, machen wir nicht mit.“ Das heißt gleichzeitig auch: VS Logistik ist 24plus-Urgestein, zählt mit zu den Initiatoren und damit zum Gründerkreis der Kooperation. Die Motivation, sich am Aufbau eines flächendeckenden Stückgutnetzes aktiv zu beteiligen, ganz klar: „Ohne einen Systemanschluss ist keiner überlebensfähig. Mitte der Neunziger sprachen wir von einem deutschlandweit flächendeckenden Netz. Heute geht es um Europa“, so Eichelbröner.

Flexibler als die Konzerne

PLZ-Gebiet 97; Städtchen und Dörfer umgeben von Weinbergen – und mittendrin in Globalisierung und europäischem Binnenmarkt. Keine klassische Industrieregion; viel Verwaltung, Universität und Weinbau, aber auch: Kfz-Zulieferindustrie und Maschinenbau, ein „Made-in-Germany“-Exportschlager. „Mittelstand durch und durch“, so charakterisiert Eichelbröner die Region Unterfranken. Und Mittelstand durch und durch, das ist auch VS Logistik. Eichelbröner: „Wo die großen Konzerne nicht flexibel genug sind, da steigen wir ein.“ Und das sehr erfolgreich: Mit Flexibilität und Kundenorientierung, gepaart mit einem Leistungsangebot, das weit über die Standardpalette- und expeditioneller Dienste hinausgeht, konnte sich VS Logistik einen hervorragenden Ruf erarbeiten

und verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum. Heute beschäftigt das Unternehmen bundesweit rund 275 Mitarbeiter, bewirtschaftet mehr als 200.000 Quadratmeter eigene Lager- und Logistikflächen und erzielte 2005 einen Jahresumsatz von etwa 45 Millionen Euro. Wichtige Umsatzträger sind, neben Maschinenbau und Kfz-Zulieferindustrie, die Branchen Lebensmittel, Chemie und Kunststoffe. „Insbesondere für diese Branchen erledigen wir die Lagerbewirtschaftung, vom Blocklager für Massengüter bis hin zum vollautomatischen Hochregallager“, so Joachim Beck, Geschäftsführer bei der VS Logistik.

One-Stop-Shopping für Mittelstand

Besonders gefragt sind die logistische Leistungstiefe und die Spezialdienstleistungen, die VS Logistik kundenindividuell erbringt. Beispiel Baustellenlogistik: „In diesem Marktsegment beliefern wir im Uhrzeittakt Monteure auf Baustellen mit Parkett und Doppelböden; wir verteilen bis in die Stockwerke hinein und nehmen von dort Retouren wieder zurück. Die Ware nehmen wir direkt aus der Produktion auf; dort, wo es sich um eine standardisierte Ablieferung handelt, greifen wir auf das 24plus-Netz zurück“, so Beck. Beispiel Maschinentransporte: „Im Bereich nicht verpackter, hoch empfindlicher Ware, wo wir mit unseren komplett



Leitfähiger Fußboden zur Vermeidung elektrostatischer Aufladung, Lüftungs- und Beleuchtungstechnik in ex-geschützter Ausführung, automatische Brandmelde- und CO₂-Löschanlage: Blick ins VS Logistik-Gefahrgutlager für brennbare Flüssigkeiten (VbF AI-AIII und B).

Conductive flooring to prevent electrostatic charges, flame-proof ventilation and lighting technology, automatic fire detectors and CO₂-extinguishing system: View into VS Logistik's hazardous goods warehouse for flammable liquids (VbF AI-AIII und B) (Bilder: VS Logistik 7).

aufschiebbaren Megatrailern Kranverladungen auf den Lkw machen, verladen wir ganze Druckstraßen und bringen sie bis zur Verwendungsstelle. Oder wir organisieren den intermodalen Transport von Hafenkranen über die Kette Vortransport Straße, mit dem Binnenschiff zum Seehafen, dort die Containerverladung – sogar mit der Fully-erected-Option, also dem Überseetransport im montierten Zustand.“

Als „Spezialist in der Nische“ hat sich VS Logistik einen Namen als Dienstleister für logistisch anspruchsvolle Aufgaben gemacht. Und: Das 24plus-Netz kommt auch hier mit ins Spiel. Eichelbröner: „Unser Anspruch ist es, den Kunden ein One-Stop-Shopping zu ermöglichen. Dazu ist ein international leistungsstarker Systemanschluss wichtig. Für ihn greifen wir in den genannten Beispielen in der Ersatzteilversorgung zurück.“

Entsprechend positiv gestimmt verfolgt man in Würzburg den Wandel von der Kooperation „24plus Systemverkehre“ zum „24plus logistics network“. „Logistik ist das zentrale Scharnier der Globalisierung“, so Eichelbröner. „China. Indien. Russland. In Sachen Globalisierung stehen wir erst am Anfang. Deshalb gehen wir auch mit 24plus auf die transport logistics China in Shanghai. Wir erhoffen uns davon viele interessante Kontakte. Ich bin mir sicher, dass es uns gelingt, unser Potenzial als leis-

tungsstarker Partner in der europäischen Distributionslogistik zu vermitteln.“ Eichelbröner hat ein konkretes Bild vor Augen: „In unserem Zentrallager verfügen wir im Nachtverkehr über den Systemanschluss, nicht nur national, sondern europaweit mit unseren europäischen Partnern – und wir haben noch Gelände für Erweiterungen wie etwa ein europäisches Zentrallager. Ein Ansprechpartner, eine Kooperation, ein Netzwerk für ganz Europa – das macht uns interessant und ist ein Pfund, mit dem wir wuchern können.“



Alles dreht sich um den Kunden! 24plus-Partner VS Logistik setzt mit logistischen Mehrwertdiensten erfolgreich auf Wettbewerbsdifferenzierung. Ein wichtiges Standbein des Unternehmens: die Lebensmittelindustrie.

Everything revolves around the customer! With supplementary logistical services, 24plus partner VS Logistik successfully speculates on competitive diversification. An important mainstay for the company: The food industry.

EINE MELDUNG UND IHR HINTERGRUND



General Cargo More Expensive in September

General cargo. The "tariff for general cargo transport" will be raised by 3.6 percent on September 1. This decision has been made by the members of the "Vereinigung der Sammelgutspediteure im BSL (Versa)" (General Cargo Transporters Union in BSL). It is the opinion of the union, characterized by medium-sized businesses, that the current market and cost situation cannot tolerate further delay. DVZ (Leading German logistic newspaper, Issue July 13, 2006)

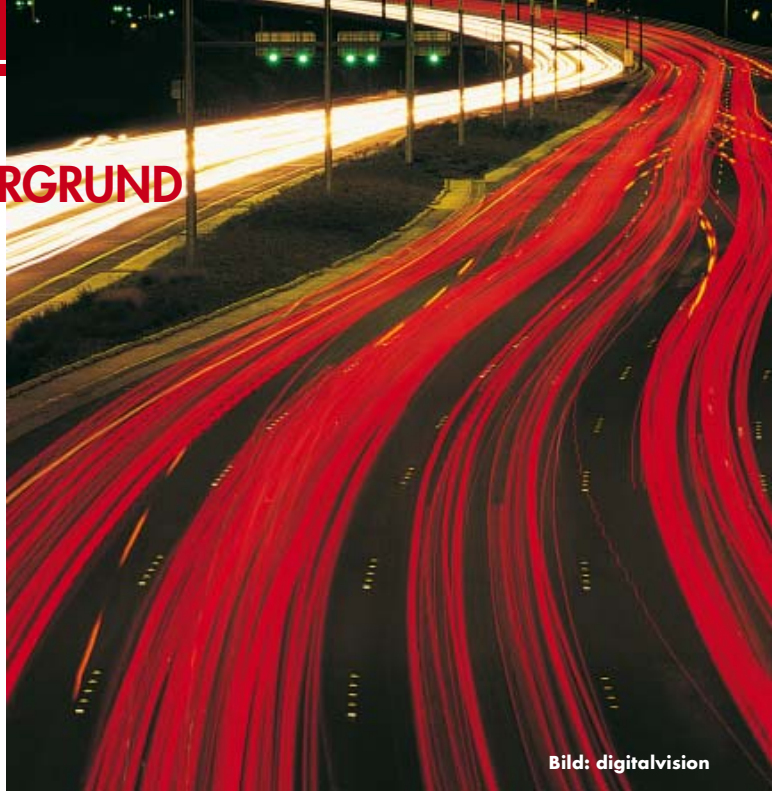


Bild: digitalvision

Im zweiten Quartal legte die deutsche Volkswirtschaft ein deutliches Wachstum an den Tag. Gegenüber dem ersten Quartal stieg das Bruttoinlandsprodukt um 2,4 Prozent. Deutschland zeigt damit eine höhere Wachstumsdynamik als die USA.

Endlich, nach Jahren der Stagnation ist auch der Verbrauchermarkt angesprungen, die Konsumenten kaufen wieder ein.

Das ist die gute Nachricht. Die weniger gute ist die, dass der gesamtwirtschaftliche Aufschwung im Logistikmarkt einen immensen Lademangel hervorgerufen hat. Obwohl derzeit alles fährt, was fahren kann und darf. Die Folgen sind unausweichlich: Spediteure müssen heute Transportdienstleistungen weit aus teurer einkaufen als noch vor Monaten.

Verschärft wird der Laderaum-mangel durch das Arbeitszeitgesetz, das die Wochenarbeitszeit auf 48 Stunden begrenzt, die nur für einen kurzen Zeitraum überschritten werden darf. Konnten die Fahrer früher noch in guten Zeiten viele Stunden schieben und diese in weniger guten Zeiten wieder abfeiern, versperrt nun ein Gesetz marktnahe Arbeitszeitregelungen. Selbst die Terrorabwehr wirkt sich auf die Preise im Transportmarkt aus. Staatliche und versicherungsrechtliche Auflagen erfordern immer neue Investitionen in Überwachungsanlagen und andere Sicherheitstechnik; dazu müssen die Mitarbeiter geschult werden. Sogar der Palettenpreis ist im Höhenflug, weil bei hohen Ölpreisen immer mehr Holz verfeuert wird.

Die Vereinigung der Sammelgutspediteure im BSL (Versa) hat als Reaktion auf die gestiegenen Kosten beschlossen, den „Tarif für den Spediteursammelgutverkehr“ zum 1. September 2006 um 3,6 Prozent anzuheben. Nachzulesen ist dies auch in der Meldung der Deutschen Verkehrs-Zeitung vom 13. Juli 2006.

Hinzu kommen Steigerungen beim Dieselpreis, die jeder täglich an der Tankstelle erleben kann – und die Anhebung der LKW-Maut zum Jahreswechsel. Versa-Geschäftsführer Ingo Hodea findet in einer Presseerklärung klare Worte: „Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Maut und die seit dem letzten Jahr immens gestiegenen Dieselpreise in unserem Tarif noch gar nicht antizipiert sind, weil diese Kosten getrennt über die Mautgebührentabelle für den Spediteursammelgutverkehr und das Instrument der Dieselpausen mit den Auftraggebern abgerechnet werden.“

Was bleibt?

Die Freude am Wachstum in der deutschen Volkswirtschaft – und die Möglichkeit der Verladerkunden, sich rechtzeitig auf die steigenden Preise einzustellen. ■

The national economy in Germany displayed noticeable growth in the second quarter. Compared with the first quarter, the gross domestic product increased by 2.4 percent; enabling Germany to show higher growth dynamics than the USA. After years of stagnation, the consumer market has finally received a jump start – consumers are buying once again.

That is the good news. Unfortunately, the overall economic boom in the logistics market has led to an immense lack of loading capacity even though everything that can drive and is allowed to drive is out there on the highway. The consequence is ines-

vestments in surveillance systems and other security technology, for which employees must also be trained. Even the price for palettes is skyrocketing because the high oil prices lead to more wood being burned.

The "Vereinigung der Sammelgutspediteure im BSL (Versa)" (General Cargo Transporters Union in BSL) has decided to raise the "tariff for general cargo transport" by 3.6 percent as of September 1 in reaction to the increased costs. This can be read in the news release in the July 13, 2006 issue of the leading German logistic newspaper DVZ.

In addition, the price of diesel is going up, as we can see every day at

ONE ANNOUNCEMENT AND ITS BACKGROUND

capable: Forwarders must now pay more for transport services than was necessary months ago.

The situation has been aggravated by the fact that the law for working time now limits the working week to a maximum of 48 hours that may only be exceeded for a short amount of time. While previously drivers could work overtime when it was busy and take time off when it was quieter, now a law forbids this market-linked work time adjustment. Even terror prevention affects the prices in the transportation industry. Restrictions stipulated by the government and insurance continuously require new in-

the service station – and then an increase in the motor way toll at the beginning of the new year. Ingo Hodea, executive officer at Versa finds the right words in a press release: "One must remember that the toll and diesel costs that have gone up immensely in the last year have not even been anticipated in our tariff, because these costs are settled separately with the client using the toll charge table for general cargo transport and the instrument of the diesel clause." What remains? The pleasure of growth – and the shipping customers' ability to prepare for the price increases before they happen. ■