

# 24plus

# PUNKTE

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

6



**Alloin in Frankreich**  
**Alloin France**  
Deutsch-französische Freundschaft  
Franco-German friendship

10



**gts lässt's krachen**  
**Boombastic gts**  
Aus Sachsen kommt das Feuerwerk  
Saxonian fireworks

12



**KLG in Rumänien**  
**KLG in Romania**  
24plus-Partner KLG entdeckt den  
Schwarzmeerhafen Constanta für  
sich  
24plus partner KLG discovers Black  
Sea harbour Constanta Port



3

**Das Beste gut verpackt – Geld in der Kasse**  
**Caring for Cargo – Clever Cash**  
24plus startet mit neuen Produkten Thermo und CASHservice  
24plus starts with new products: Thermo and CASHservice



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

hätten Sie es gewusst? Seit 1986 ist Frankreich ununterbrochen der wichtigste Außenhandelspartner Deutschlands, sowohl ausfuhr- als auch einfuhrseitig. Kein Wunder also, dass unser französischer Systempartner Alloin im Europeanetz von 24plus eine wichtige Rolle spielt. Alloin, seit 2002 an Bord in unserer Kooperation und ein Schwergewicht in der Frankreich-Logistik, wird dieser Rolle gerecht. Unser Partner hat in der Grande Nation ein ebenso dichtes Netz geknüpft wie unsere 45 deutschen Systempartner hierzulande – und die Zentralhubverbindung zwischen Straßburg und Hauneck ist nur einer unter vielen Anknüpfungspunkten zweier starker Netze. Mehr über Alloin lesen Sie auf Seite 6.

Mit Partnern wie Alloin, Lagermax, Natural, Rohlig, KLG oder Universal Express spielt 24plus europaweit in der ersten Liga. Aber auch im Inland verstärken wir uns. Gerade unser starkes Europeanetz gab den Ausschlag, dass sich die Kentner Spedition aus Heidenheim für 24plus entschied. Kentner ist seit dem 1. Oktober Systempartner. Zum neuen Jahr wird auch die Südkraft-Niederlassung in Kempten zu uns stoßen. Ein starkes Netzwerk wie 24plus ist eben immer auch interessant für starke Partner. Diesen Schwung im Netzwerk setzen wir um – im operativen Geschäft für unsere Kunden und in der Produktentwicklung. Vor allem mit unserem neuen Produkt 24plus Thermo sind wir offenbar in eine Nachfrage-lücke gestoßen, die uns den Winter über viele Erfolge bescheren wird. Dies lässt uns optimistisch ins neue Jahr blicken, selbst wenn die Konjunktur durch die höhere Mehrwertsteuer einen Dämpfer erhalten wird. Gemeinsam werden wir diese Probleme meistern.

Mit den besten Wünschen für ein frohes  
Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear business friends,  
dear members of staff,

Did you know that since 1986, France has continuously been the most important foreign trade partner for Germany, both for import and export. So it is no wonder that our French system partner Alloin plays an important role in the European 24plus network. Alloin, part of our corporation since 2002 and a logistics heavy weight in France, fulfils this role. Our partner has built up a network equally as dense as the 45 system partners in Germany – and the central hub link between Strasbourg and Hauneck is only one of many links between two strong networks. You can read more about Alloin on page 6.

With partners such as Alloin, Lagermax, Natural, Rohlig, KLG or Universal Express, 24plus plays in Europe's Champions League. However we are also increasing our strength at home. It was especially due to our strong European network, that Kentner Spedition from Heidenheim decided to join 24plus. Kentner has been a system partner since 1 October. At the beginning of 2007 the Südkraft branch in Kempten will join us. A strong network like 24plus always attracts strong partners. In our network we use this drive, both in the operational business for our customers and in the product development. Above all, our new product, 24plus Thermo, clearly covers a market gap that will ensure success over the winter. This makes us face the new year optimistically, even if the increasing VAT results in an economic slowdown. Together we will master these problems.

Wishing you a Merry Christmas  
and a Happy New Year!

Yours Sincerely,

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Das Beste gut verpackt – Geld in der  
Kasse: 24plus startet mit Thermo und  
CASHService / Caring for Cargo –  
Clever Cash: 24plus starts with  
Thermo and CASHService

Neuer Partner Kentner Heidenheim:  
Von Württemberg in die ganze Welt /  
New partner Kentner: From  
Wuerttemberg to the whole world

Kraft aus Kempten: Neuer Partner  
Südkraft / Southern Strength:  
Suedkraft Kempten becomes new  
24plus partner

Alloin in Frankreich: Deutsch-  
französische Freundschaft / Alloin  
France: Franco-German friendship

Gerbeth besteht alle  
Gefahrgutvorschriften / Gerbeth  
passes all regulations on  
hazardous goods

Leman errichtet Skandinavien-Hub  
nach Vorbild Hauneck / Leman builds  
up Scandinavian Hub based on  
Hauneck

gts lässt's krachen: Aus Sachsen  
kommt das Feuerwerk / Boombastic  
gts: Saxonian fireworks

KLG in Rumänien: 24plus-Partner KLG  
entdeckt den Schwarzmeerhafen  
Constanta für sich / KLG in Romania:  
24plus partner KLG discovers Black  
Sea harbour Constanta Port

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 jähr-  
lich./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: [istockphoto.com](http://istockphoto.com) (groß), Alloin, H zwo B, DP World  
/ Cover: [istockphoto.com](http://istockphoto.com) (large), Alloin, H zwo B, DP World

# DAS BESTE GUT VERPACKT – GELD IN DER KASSE

*24plus startet mit neuen Produkten Thermo und CASHservice*

Bei Eiskälte Stückgüter frostfrei transportieren: Als das Produkt 24plus Thermo konzipiert wurde, dachte 24plus vorrangig an chemische Produkte wie Harze, Farben und Lacke, dazu Wein oder Kosmetika. Kaum aber waren die ersten Kundengespräche geführt, zeigte sich: Andere Branchen melden ebenfalls dringenden Bedarf an temperierten Transporten an. Etwa die Autoindustrie und der Maschinenbau. Dort können Dichtringe bei Frost versprechen. Deshalb müssen sie vor dem Einbau erst langwierig angewärmt werden – eigentlich ein Unding bei der Just-in-time-Philosophie. Sogar Möbelhersteller haben im Winter Probleme mit gefrorenen und daher leicht brechenden Kunststoffverbindungen. Mit Thermo tut sich also ein großer Markt für die Systempartner von 24plus auf. Ein Markt, der von vielen anderen Logistikanbietern gar nicht oder nicht in der gewünschten Qualität bedient werden kann.

Technische Basis des Produktes Thermo sind 108 beheizbare Satellitenaufleger des Fahrzeugbauers Kögel, die nun von den deutschen 24plus-Partnern auf der Strecke zum

Zentralhub Hauneck eingesetzt werden. Bei Abholung und Zustellung bekommen frostempfindliche Sendungen Thermohauben aufgesetzt. Weitere Informationen zu Thermo gibt es unter [www.24plus.de](http://www.24plus.de). Klicken Sie dazu einfach auf das Bild von unserem Mädchen im blauen Anorak.

## Karte – Bargeld – Scheck

Ein ebenfalls großer Markt wartet auf die 24plus-Partner mit dem Produkt CASHservice, das etwas später starten wird als 24plus Thermo. Im Unterschied zum bisherigen Nachnahmeprodukt, das lediglich Bar- und Schecknachnahmen umfasste, ist bei CASHservice zusätzlich Kartenzahlung möglich. Limitbetrag sind 25.000 Euro pro Sendung. Der Nutzen liegt auf der Hand: Zulieferer bleiben bei CASHservice nie mehr auf offenen Rechnungen sitzen. Zu CASHservice finden Sie im Download-Center unter [www.24plus.de](http://www.24plus.de) ebenfalls ein Datenblatt. Über den Starttermin werden wir Sie rechtzeitig informieren. ■



Bilder: istockphoto.com, H zwo B

## CARING FOR CARGO – CLEVER CASH

### 24plus starts with Thermo and CASHservice

Frost free transport of LCL-goods when its freezing cold: When 24plus Thermo was developed, 24plus mainly thought of chemical products like resin, paints and lacquer, and in addition wine or cosmetics. However, the first customer talks were hardly finished, when we discovered that other industrial sectors also had an urgent demand for temperature-controlled transport. For instance the auto mobile and mechanical engineering industries. Here washers can become brittle due to frost. Therefore, before assembly, they often have to be warmed up in a long pro-

cedure, which is actually an absurdity considering the just-in-time philosophy. Even furniture manufacturers have problems, in the winter, with frozen plastic joints that easily break. Thermo opens up a large market for the 24plus system partners. A market, which can not be served by many other logistics providers or at least not in the desired quality.

The technical basis of the product Thermo are 108 heatable semi-trailers, from the vehicle manufacturer Koegel, which are now used by the German 24plus partners on the way to the central hub in Hauneck. At both the collection point and the point of delivery, frost-sensitive

consignments are fitted with thermo covers. Further information about Thermo can be found under [www.24plus.de](http://www.24plus.de). Simply click on the picture of a girl in the blue anorak.

## Card – Cash – Cheque

A similarly large market awaits the 24plus-Partners with CASHservice, which will start somewhat later than 24plus Thermo. In contrast to the former cash-on-delivery product, where only cheques and cash were

accepted, card payment is additionally possible with CASHservice. Maximum amount is 25,000 Euro per consignment. Its use is quite clear: with CASHservice there is no need for suppliers to worry any more about outstanding bills. For downloadable information on the CASHservice go to the download section on [www.24plus.de](http://www.24plus.de). We will duly inform you about the start dates. ■

## Seit 1. Oktober ist die Spedition Kentner in Heidenheim neuer Partner im 24plus-Netz

„24plus ist eine der stärksten europäischen Stückgutkooperation in Deutschland“, sagt Dr. Wolfgang Kentner, Geschäftsführer der Kentner Spedition, im Brustton der Überzeugung.

Hinter dem Lob steckt mehr als Schmeichelei. Das Europeanetz war der Grund, weshalb sich Kentner entschied, Systempartner bei 24plus zu werden: „Wir sehen unsere Zukunft in der internationalen Logistik“, sagt er. „Dafür wollen wir das Europeanetz von 24plus nutzen und stoßen als Gegenleistung für unsere Kollegen das Tor zu vielen Märkten auf.“

Der naheliegendste dieser Märkte heißt Ost-Württemberg. In diesem wirtschaftlich kerngesunden Teil des Musterländles mussten die 24plus-Partner bisher weite Wege gehen. Seit dem 1. Oktober ist mit Kentner ein starker Partner vor Ort. In Heidenheim schlagen 200 Mitarbeiter monatlich 13.000 Sendungen um. Mit hohem Exportanteil: Das internationale Geschäft macht 50 Prozent aus. Allein nach Großbritannien gehen jeden Monat 150 Abfahrten.

Zu den Kunden von Kentner zählen die Paul Hartmann AG, der Zeiss-Konzern und die Voith AG, die Papier-, Antriebs- und Energietechnik produziert. „Für Voith manövrieren wir unter Zeitdruck schwere Turbinen und verschiffen Maschinenteile in die ganze Welt“, erzählt Dr. Kentner.

### Outsourcing-Partner

Kentner betreibt in Ost-Württemberg insgesamt 50.000 Quadratmeter Lagerfläche. Der Logistiker übernimmt für Kunden das Versandmanagement mit belegloser Kommissionierung und Lagerhaltung mit SAP-

Integration. Für langfristige Projekte stellt Kentner feste Teams von zehn bis 25 Mitarbeitern ab, um eine hohe Logistikqualität sicherzustellen.

Kentner setzt auf diese Logistikaktivitäten noch eines obendrauf und beschäftigt zwei Bankkaufleute, die für Kunden die Akkreditive abwickeln. Ziel ist es, Logistik und Zahlungsabwicklung aus einer Hand zu bieten und so zu besseren Kosten bessere Ergebnisse zu erreichen.

24plus hat sich also um einen hochqualifizierten Partner verstärkt, der das Netz optimiert und viele Erfahrungen an die Partner weitergeben kann. ■

## **Kentner** VON OST-WÜRTTEMBERG IN DIE GANZE WELT

**“24plus is one of the strongest European LCL-goods corporation in Germany” says a fully convinced Dr Wolfgang Kentner, managing director of Kentner Spedition.**

But this is not just sweet talk. The European network was the reason for Kentner’s decision to join 24plus as a system partner: “International logistics is our future”, he says. “This



In Heidenheim 200 members of staff handle 13,000 consignments a day. The export quota is high: International business amounts to 50 per cent. Great Britain alone receives 150 deliveries a month.

Among Kentner’s customers are Paul Hartmann AG, Zeiss and Voith AG, paper production, drive-engineering and electrical engineering. “For Voith we manoeuvre heavy tur-

care of the dispatch management with electronic commissioning and warehousing with SAP integration. For long-term projects Kentner delegates teams of ten to 25 members of staff, in order to guarantee high logistics quality.

To top all the logistics activities off, Kentner employs two bankers, who complete the letters of credit for customers. The aim is to offer logistics



## FROM EASTERN WUERTTEMBERG TO THE WHOLE WORLD

is why we want to use the European net of 24plus, opening many markets for our colleagues in exchange.”

The closest market is Eastern Wuerttemberg. So far, the 24plus partners had to go a long distance in this economically prospering part of Baden-Wuerttemberg. Since 1 October Kentner is a strong local partner.

Since 1 October Spedition Kentner in Heidenheim has been a new partner in the 24plus network

bins and ship engine parts into the whole world” Dr Kentner explains.

### Partner for outsourcing

Altogether Kentner operates 50,000 square metres of storage space in east Wuerttemberg. For customers the logistics company takes

and handling of payment from one source and also to achieve better results at better costs. 24plus has grown by one more highly qualified partner, which makes the most of the network and can share experiences with other partners. ■

# KRAFT AUS KEMPTEN

*Das Allgäu: Zwischen grünen Bergwiesen winden sich die Deutsche Alpenstraße, die Romantische Straße, die Schwäbische Bäderstraße, die Oberschwäbische Barockstraße und die Mühlenstraße Oberschwaben. Auf den Routen sind neben unzähligen Touristen bald immer mehr 24plus-Sendungen unterwegs. Am 1. Januar 2007 geht die Südkraft Kempten, vielen noch unter der Marke GAT bekannt, als neuer 24plus-Partner ans Netz.*

Die Südkraft Kempten wird zum Jahreswechsel neuer 24plus-Partner werden und ist dann nach Chemnitz, Nürnberg und Karlsfeld bei München bereits das vierte Haus der Microlog-Südkraft-Gruppe in der Kooperation. Wie ihre Schwestern zählt auch die Allgäuer Niederlassung in ihrer Heimatregion zu den stärksten Logistikern: „Das Allgäu ist ein starker Wirtschaftsraum, in dem wir uns vor allem als nationaler Stückgut- und Teilladungsspezialist profiliert haben“, sagt Niederlassungsleiter Christian Hiemeyer. Täglich schlagen die 150 Südkraft-Mitarbeiter

in Kempten über 800 Stückgutsendungen um, Ein- und Ausgang halten sich dabei die Waage. Zweites Standbein ist die Lagerlogistik. Dafür unterhält Südkraft Kempten ein modernes, IT-gestütztes Hochregallager mit rund 4.500 Palettenstellplätzen, in dem auch Kommissionierungsdienste angeboten werden.

Im Transportbereich setzt der neue Partner zum einen auf ein dichtes Netz von 25 Direktverkehren, zum anderen ab sofort auf das europaweite Netzwerk von 24plus. „24plus ist eine starke Kooperation mit sehr hoher Marktakzeptanz und Markt-



**Das Alpsee-Idyll täuscht: Das Allgäu ist ein starker Wirtschaftsraum.**

**The idyll is deceiving: Allgäu is a strong economic area.**

präsenz“, sagt Christian Hiemeyer. „Unser Ziel ist es, im Rahmen der Kooperation besonders unsere Bereiche Beschaffungs- und Distributionslogistik auszubauen.“

Südkraft Kempten ist schon heute für zahlreiche namhafte Unternehmen aus dem Allgäu unterwegs. Zu den Kunden zählen zum Beispiel das Bosch-Werk in Immenstadt, die AGCO-Gruppe – Hersteller der legendären Fendt-Traktoren – sowie mit der ZF Friedrichshafen AG auch

einer der wichtigsten Fertiger von Antriebs- und Fahrwerktechnik. Dazu kommen, und auch Christian Hiemeyer muss ob des Klischees schmunzeln, einige der größten Käsereien der Region. „Der Transport von Milchprodukten ist eine schwierige logistische Aufgabe“, betont er. „Daher setzen wir eine Flotte modernster Kühlfahrzeuge ein, um diese empfindlichen Produkte binnen weniger Stunden zum Adressaten zu bringen.“ ■



**Mit Südkraft Kempten geht ein starker Partner ans Netz. Microlog-Südkraft ist dann mit vier Häusern (Karlsfeld, Nürnberg, Chemnitz und Kempten) bei 24plus.**

**Suedkraft Kempten is a strong partner joining the network. Four companies of Microlog-Suedkraft (Karlsfeld, Nueremberg, Chemnitz and Kempten) will then be part of 24plus. (Bilder: Microlog-Südkraft, istockphoto.com)**

## SOUTHERN STRENGTH

**Allgäu: Between green mountain pastures you find many scenic roads: the Deutsche Alpenstraße (German Alpine Road), the Romantische Straße (Romantic Road), the Schwäbische Baederstraße (Swabian Thermal Bath Road), the Oberschwäbische Barockstraße (Upper Swabian Baroque Road) and the Muehlenstraße Oberschwaben (Mill Road Upper Swabia). Apart from countless tourists on these roads you will find more and more 24plus consignments. On 1 January 2007 Suedkraft Kempten, formerly known as GAT, will join the 24plus net as a new partner.**

At the beginning of the new year, Suedkraft Kempten will join 24plus as a new partner, becoming the fourth company of the Microlog-Suedkraft-Gruppe to join the corporation. Like the sister companies, the Allgäu branch is among the strong-

est logistic companies in its home region. „Allgäu is a strong economic region, in which we have managed to distinguish our company as a specialist for national LCL and part load transport“ says branch manager Christian Hiemeyer. In Kempten 150

members of staff handle over 800 LCL-consignments a day, goods receipt and dispatch are in balance. Warehousing is the second important part. This is why Suedkraft Kempten keeps a modern IT-based high-rack warehouse with around 4,500 palette storage spaces, in which order picking services can be offered as well.

In transportation, the new partner offers a dense network of 25 direct links and now also the 24plus European network. „24plus is a strong corporation with a very high acceptance and strong presence on the market“ says Christian Hiemeyer. „Our aim is to further develop the areas of procurement and distribution logistics as part of the corpor-

ation.“ Suedkraft Kempten is already on the road for many well-known companies from Allgäu. Their customers are for example the Bosch plant in Immenstadt, the AGCO-Gruppe – manufacturer of the legendary Fendt tractors – as well as the ZF Friedrichshafen AG, one of the most important producers of drive- and chassis engineering. Additionally, which also amuses Christian Hiemeyer because of the cliché, some of the region's biggest cheese dairies are among their customers. „Transport of dairy products is a rather challenging logistical task“ he points out, „This is why we use a fleet of the most modern temperature-controlled vehicles, to get these sensitive products to their destination in very little time.“ ■

# DEUTSCH-FRANZÖSISCHE FREUNDSCHAFT



## 24plus und Alloin: Zwei europäische Netze wachsen zusammen

Der französische Systempartner Alloin hat sein nationales Netz in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Das schlägt sich auch im Umsatz nieder: Alloin wächst konstant mit zehn bis zwölf Prozent im Jahr. Für die 24plus Partner noch wichtiger: Das Deutschland-Geschäft von Alloin legt überproportional zu – im Jahr 2006 um ganze 20 Prozent!

„Stimmt, unsere Exporte nach Deutschland haben sich sehr erfreulich entwickelt“, bestätigt Paul van Onna, der bei Alloin die europäischen Landverkehre koordiniert. Neben neuen Kunden, die Alloin für Deutschland gewinnen konnte, hat vor allem ein boomendes Europa-Geschäft zum Wachstum beigetragen: „Der 24plus-Hubzug dient uns als tägliche Verbindung Richtung Polen, Tschechien, Ungarn und Skandinavien. Das können hier nur wenige Spediteure leisten. Dieses Tor nach Europa und das Europeanetz von 24plus sind für uns wichtige Vertriebsargumente.“

### Ebenbürtige Partner

Im Gegenzug ist es für Paul van Onna selbstverständlich, Kooperationspartnern die gleiche Schützenhilfe zu geben: Alloin unterstützt die 24plus-Kollegen beim Aufbau und der Abwicklung ihrer Frankreich-Verkehre – und wirft dafür bereitwillig seine Marktmacht in Frankreich in die Waagschale. Und die ist beachtlich: Das in Villefranche nahe Lyon ansässige Unternehmen verfügt in Frankreich über eine Infrastruktur, die in Ausdehnung und Qualitätsniveau mit der von 24plus in Deutschland vergleichbar ist. Das nationale Netz umfasst 50 Niederlassungen, jedes Jahr kommen zwei oder drei neue hinzu. „Frankreich ist nun einmal auch in der Fläche eine



Grande Nation“, schmunzelt Paul van Onna. „Wir haben zwar längst Flächendeckung. Aber wir sind stets dabei, kleine Lücken zu schließen und Wege zu optimieren.“ Um das Netz am Laufen zu halten, beschäftigt Alloin 2.600 Mitarbeiter, allein 1.300 davon als Fahrer. Rund 1.800 Fahrzeuge sind mit dem schwarzen Schriftzug und dem blauen Globus für Alloin unterwegs.

Der wichtigste Geschäftsbereich der Gruppe sind die nationalen Landverkehre, mit denen Alloin etwa 75 Prozent des Umsatzes

erwirtschaftet. Waren werden in Frankreich binnen 24 oder 48 Stunden per Direktverkehr an die Niederlassungen verteilt. Alloin bietet seinen Kunden aber mehr als nur stabile Laufzeiten. Der 24plus-Partner differenziert sich von seinen Wettbewerbern vor allem durch hohe Qualitätsstandards. „Wir arbeiten nach ISO 9001 und gehören zu den wenigen zertifizierten Gefahrgutexperten in Frankreich“, erzählt van Onna. „Das ist ein zugkräftiges Argument – in unserem Netz sind etwa sieben Prozent der Sendungen als Gefahrgut klassi-

fiziert.“ Auch in der Informationslogistik profiliert sich Alloin als einer der führenden Logistiker in Frankreich: Scans an allen Schnittstellen, Tracking & Tracing über das Internet, dazu Ablieferscans, die den Kunden automatisch per E-Mail zugestellt werden – all das ist im Alloin-Netz seit Jahren eingeführt.

### Deutschland, Spanien, Italien

Neben den nationalen Verkehren unterhält Alloin einen florierenden Bereich für Logistikdienste wie Beschaffung und Warehousing sowie einen rasant wachsenden internationalen Bereich. In Letzterem bündelt die Gruppe ihre Luft- und Seefracht-Aktivitäten sowie die Landverkehre in Europa. Alloin ist täglich in 19 europäischen Ländern unterwegs. Die drei wichtigsten Handelspartner sind Deutschland, Spanien und Italien. Eine Reihenfolge, die nicht in Stein gemeißelt ist, wie Paul van Onna augenzwinkernd erklärt. Denn auch wenn die Deutschlandexporte von Alloin mit 20 Prozent deutlich zugelegt haben, haben sich die Geschäfte mit Spanien und Italien noch besser entwickelt: „Unsere deutschen Kollegen werden sich also anstrengen müssen, um ihren Spitzenplatz auch im kommenden Jahr zu halten.“ ■



Das für 24plus zuständige Team von Alloin in Straßburg (von links): Aline Moebis, Martine Rambaut, Didier Deiss, Corinne Schilb, Philippe Sonntag, Claude Olmscheid

The Alloin-team in Strasbourg responsible for 24plus (from left to right): Aline Moebis, Martine Rambaut, Didier Deiss, Corinne Schilb, Philippe Sonntag, Claude Olmscheid (Bilder: Alloin)

# FRANCO-GERMAN FRIENDSHIP



**A**lloin the French system partner has continuously enhanced its network over the years. This can also be seen in the turn over: Alloin's constant growth amounts to between ten and twelve percent a year. Yet what is even more important for the 24plus partners is that Alloin's German business is growing above average – 20 percent in 2006!

"That's right, our exports to Germany have developed greatly" confirms Paul van Onna, coordinator for European Operations with Alloin. Apart from new customers that Alloin could gain for Germany, it is booming European business which has significantly contributed to Alloin's growth. "The 24plus hub-trailer serves as a daily link to Poland, the Czech Republic, Hungary and Scandinavia. Only a few forwarders here can provide this. This gateway to Eastern Europe and the 24plus European network are strong selling points."

## Equal partners

In return it is understood that Paul van Onna offers equal support for cooperating partners: Alloin supports its colleagues at 24plus by developing and handling links to France – skillfully using their market power in France as a key tool. And it is remarkable: The company based in Villefranche near Lyon has an infrastructure in France that, in quality and dimension, can be compared to 24plus' network in Germany. The national net includes 50 branches and every year two or three new branches are added. "Well France is a "Grande Nation" in size as well" Paul van Onna says grinning. "We have long reached nationwide coverage. But we are always aiming to close small gaps and optimise our links." To keep the network going, Alloin employs 2,600 members of staff, including 1,300 drivers. Roughly 1,800 vehicles are on the road for Alloin marked with the black letter-blue globe logo.

National land links are the most important business area of the group contributing to 75 per cent of Alloin's total turn over. The goods are forwarded to the branches within 24 or 48 hours using direct links. But Alloin offers more than just reliable delivery times to its customers. The 24plus partner is different from all of its competitors because of its high standards of quality. "We are working according to ISO 9001 and are one of the few certified carriers for hazardous goods in France", explains van Onna. "This is an attractive point – roughly 7 percent of the consignments in our network are classified as hazardous goods."

## Powerful information logistics

Alloin is also distinguished as one of the leading companies for information logistics in France: Scans at all hubs, tracking and tracing via the Internet, additionally scans on reception that are being emailed automatically directly to the customer – all

of this has been part of the Alloin-net for years.

## Germany, Spain, Italy

Apart from the national links Alloin maintains a flourishing area of logistic services like procurement and warehousing logistics, as well as a rapidly growing international area. In the latter, the group ties together its activities in air and sea cargo as well as the European land links. Alloin is daily en-route in 19 European countries. Germany is the most important business partner. Spain comes a close second, and Italy in third place. But this order is not for eternity, Paul van Onna says with a smile. Even though the exports to Germany have grown with a rate of 20 percent, the business in Spain and Italy grew even faster. "If our German colleagues want to keep their top position, they'll have to work hard next year." ■

# CHEMIE-LOGISTIK: SQAS-SIEGEL FÜR GERBETH



Die Liste der Einzelschriften für Spediteure im Gefahrgut- und Chemiebereich ist ellenlang. „Es ist nicht einfach, allen Anforderungen zu genügen“, sagt Hans-Ulrich Lohse, Geschäftsführer des 24plus-Partners Gerbeth in Reichenbach. Lohse aber hat für sein Unternehmen einen Weg gefunden, alle Regelungen auf einmal zu prüfen: SQAS.

Die SQAS-Norm (Safety and Quality Assessment System) wurde unter Federführung der CEFIC (Conseil Européen de l'Industrie Chimique) ausgearbeitet und beurteilt die Qualitäts-, Sicherheits-, Gesundheits- und

Umweltmanagement-Systeme von Logistikdienstleistern. Ein 600 Fragen starker Katalog umfasst alle Vorschriften und Management-Prinzipien für Transportdienstleistungen. Gerbeth hat sich als zweites Unternehmen in Deutschland der Prüfung nach der neuen Norm Transport und Service 2006 unterzogen. Das Unternehmen erreichte einen Erfüllungsgrad von 86 Prozent und ist folglich berechtigt, ein SQAS-Gütesiegel zu führen.

Wer sich dem Vorbild von Gerbeth anschließen möchte, erfragt bei Hans-Ulrich Lohse Einzelheiten unter [u.lohse@gerbeth.de](mailto:u.lohse@gerbeth.de). ■



## CHEMICAL LOGISTICS: SQAS-SEAL FOR GERBETH

The list of regulations for forwarding agencies handling hazardous goods and chemicals is long. "It is not easy to fulfill all requirements" says Hans-Ulrich Lohse, managing director of 24plus partner Gerbeth in Reichenbach. However, Lohse has found a way for his company to check all regulations at once: SQAS.

The SQAS norm (Safety and Quality Assessment System) was worked out under leadership of the CEFIC (Conseil Européen de l'Industrie Chimique) to assess the quality, security, health and environ-

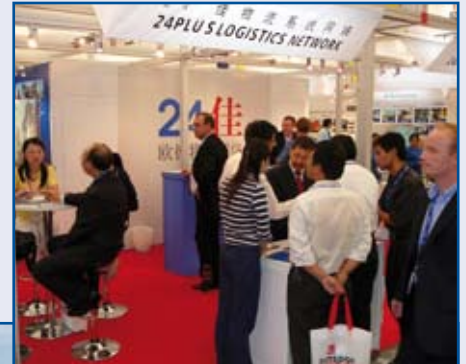
mental management systems of logistics service providers. A catalogue consisting of 600 questions includes all regulations and management principles for transport services. Gerbeth is the second company in Germany that has been examined according to the new norm "transport and service 2006". The company has reached a degree of performance of 86 percent, hence it has the right to bear the SQAS-quality seal. Whoever would like to follow Gerberth's example, can get further details from Hans-Ulrich Lohse: [u.lohse@gerbeth.de](mailto:u.lohse@gerbeth.de) ■

### +++ NEWSTICKER +++

**Es hat Pudong! gemacht** Mit der erstmaligen Teilnahme an der transportlogistic China (Shanghai, 19. bis 22. September) betrat 24plus Messe-Neuland. Ziel des Messeauftritts im Wirtschaftswunderland China: das europäische Stückgutnetz und seine Möglichkeiten in der Europadistribution den Unternehmen aus China vorzustellen. Angesichts der über 250 Kontakte während der vier Messetage war diese Mission ein voller Erfolg. Angetan von dem Rummel auf dem Messestand, legte gar Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee bei seinem offiziellen Messerundgang einen inoffiziellen Stopp bei 24plus ein.



**Pudong! it went** 24plus has entered new territory when first participating in the transport logistic China (Shanghai, 19 to 22 September). Aim of the participation in that economic wonderland fair was to present the European LCL-goods network and its possibilities to Chinese companies. In the light of over 250 contacts in four days this mission was successfully accomplished. Attracted by the crowds around the stand, even the German Federal Minister of Transport Wolfgang Tiefensee made an unofficial short stop at 24plus.





**Pracht heißt jetzt Kühne + Nagel** Seit Anfang 2004 ist die Pracht Spedition + Logistik GmbH eine hundertprozentige Tochter der Kühne + Nagel Gruppe. Zum 1. Oktober 2006 wurde nun auch die Firmierung der Pracht-Niederlassungen an den neuen Eigentümer angepasst. Unser Systempartner in Stadtallendorf firmiert daher ab sofort ebenfalls als Kühne + Nagel (AG & CO.) KG. Mit dem Namen ändert sich auch die Internet-

Adresse – die heißt jetzt [www.kuehne-nagel.com](http://www.kuehne-nagel.com) – sowie die E-Mail-Adressen Ihrer Ansprechpartner (vorname.nachname@kuehne-nagel.com). Alles andere bleibt unverändert: die Anschrift, die Telefonnummern – und die gewohnt tadellose Qualität.



**KÜHNE+NAGEL**

**Pracht is now called Kühne + Nagel** Since the beginning of 2004, Pracht Spedition + Logistik GmbH is a wholly owned subsidiary of the Kühne + Nagel Gruppe. With effect from 1 October 2006 the company name was consequently changed to match the new owner. Our system partner in Stadtallendorf operates now also under the label Kühne + Nagel (AG & CO.) KG. Following the name change the web address also changed – it is now [www.kuehne-nagel.com](http://www.kuehne-nagel.com) – as well as the E-Mail addresses of all your contacts (name.surname@kuehne-nagel.com). All the rest remains unchanged: Address, phone numbers – and the familiar flawless quality.

**Polen auf vier Seiten** Ost-Europa boomt. Damit wird auch das Thema Polen-Verkehre für westeuropäische Verlagerer immer wichtiger. Die 24plus-Partner sind mit ihrem starken polnischen Partner Rohlig bestens positioniert, um in diesem attraktiven Markt mitzuspielen.

Schützenhilfe für erfolgreiche Verkaufsgespräche gibt es jetzt von der Systemzentrale in Hauneck: Die hat im Oktober eine neue, vierseitige Broschüre zum Logistikangebot von Rohlig herausgegeben. Die Broschüre ist auf Deutsch und Englisch erschienen. Die PDF-Dateien können Sie sich im Internet unter [www.24plus.de](http://www.24plus.de) unter der Rubrik Downloads herunterladen.

**Poland on four pages** Eastern-Europe booms. This makes Poland-links more and more important for Middle European shipping

agents. The 24plus partners are well positioned with their strong Polish partner Rohlig, to play an important role on this attractive market. Support for successful sales talks comes from the head office in Hauneck: A new brochure, summarising in four pages the logistics services offered by Rohlig, was published in October. The brochure was published in German and English. The PDF-files can be downloaded in the Internet on [www.24plus.de](http://www.24plus.de) in the download-sector.



## SKANDINAVIEN-HUB: VORBILD HAUNECK

Das 24plus-Hub in Hauneck, im Jahr 2000 eröffnet, ist immer noch einer der effizientesten Zentralhubbetriebe. Die Vorzüge der Hubkonzeption machte sich auch die Leman International System Transport AS beim Neubau ihres Zentralhubs in Taulov zunutze. Wie im 24plus-Zentralhub Hauneck werden Torbelegung und Umschlagsprozesse softwareunterstützt gesteuert. Zudem übernahm Leman das Personaleinsatzplanungssystem und das Leitstandskonzept. Das Hub des dänischen 24plus-Partners, der ganz Skandinavien für 24plus logistics network abdeckt, verfügt über 7.000 Quadratmeter Umschlagfläche und 60 Ladetore. Taulov liegt in der verkehrsgeografischen Mitte Dänemarks an der Brücke zwischen Jütland und Fünen. Das Hub ist zen-

traler Umschlagpunkt für 120 Direktverkehre, darunter die Verkehre mit deutschen und anderen europäischen Systempartnern von 24plus, die Taulov als Skandinavien-Hub einsetzen. „Mit dem Hub bieten wir eigenen Kunden, aber auch den Mitgliedern von 24plus eine höhere Qualität“, berichtet Ran Espensen, Hub-Manager bei Leman. „Wir sind froh, dass wir von 24plus lernen konnten.“



## SKANDINAVIAN HUB: BASED ON HAUNECK

The 24plus hub in Hauneck, which was opened in 2000, is still one of the most efficient central hubs. Leman International System Transport AS also used the advantages of the hub concept when building their central hub in Taulov. As in the 24plus central hub in Hauneck, the gate assignment and handling processes are software-controlled. Furthermore Leman also adopted the attendance and resource availability information system and the control station concept. The hub of the Danish 24plus partner that covers all of Scandinavia for 24plus logistics network,

has more than 7,000 square metres of handling space and 60 loading gates. Taulov is located in the traffic-geographical middle of Denmark on the bridge between Jutland and Fyn. The hub is the central handling point for 120 direct links, including the links to German system partners and different other European system partners of 24plus that use Taulov as Scandinavian hub. „This hub offers higher quality services to our own customers as well as to the members of 24plus“ says Ran Espensen, Leman hub manager. „We are glad that we could learn from 24plus.“

# GTS LÄSST ES ZUM JAHRESWECHSEL KNALLEN

Der 24plus-Gesellschafter aus Burgstädt nahe Chemnitz kennt sich aus mit dem Handling explosiver Güter

Wenn zum Jahreswechsel die Raketen und Leuchtkugeln in den Himmel zischen, denkt Stefan Polster, Geschäftsführer der Südkraft-Tochter gts aus Burgstädt nahe Chemnitz, nicht nur an die guten Vorsätze fürs neue Jahr, sondern auch ans Geschäft. Viele der Kracher und Böller gehen über die Rampen von gts. Die Sachsen erledigen für den Feuerwerksproduzenten Weco Pyrotechnische Fabrik GmbH die bundesweite Distribution der explosiven Ware. Das Feuerwerksgeschäft ist ein gutes, berichtet Stefan Polster: „Das Weihnachtsgeschäft beginnt für uns Spediteure im August. Vor den Festtagen ist das Meiste vorbei. Gerade dann, wenn andere Unternehmen eine Delle in ihrem Stückgutgeschäft haben, starten wir noch einmal voll durch. Bei der Auslieferung der Böller und Kracher, aber auch bei der Abholung der unverkauften Ware nach dem 1. Januar haben wir kräftig zu tun“, so der gts-Chef. Die Logistik der Feuerwerksartikel spielt sich zwar in einem engen jahreszeitlichen

Rahmen ab, ist aber kein ad-hoc-Geschäft. Die Lagerei der explosiven Ware gehört ebenso zum Weco-Auftrag. Rund 800 Paletten mit Feuerwerksartikeln stehen in speziell dafür ausgelegten und zertifizierten Lägern. Im Umschlag rechnet gts für dieses Jahr mit bis zu 1.800 Paletten in den Tagen zwischen Weihnachten und Neujahr.

## Sprengstoff-Experten und Stückgut-Spezialisten

Die Expertise in Lagerung und Handling von explosiven Gütern zahlt sich für gts in mehrfacher Hinsicht aus: Die Feuerwerker von Weco sind treue Kunden. Schließlich kennen sich nur wenige Spediteure mit den behördlichen Anforderungen beim Handling von Sprengstoff so gut aus wie die gts-ler. „Außerdem spricht sich unsere Erfahrung gerade bei anspruchsvollen Logistikdienstleistungen natürlich herum“, berichtet Polster stolz. Das hat Auswirkungen aufs Geschäft: Die Sachsen arbeiten



sowohl im eigenen Lager als auch in der Umschlaghalle im Gewerbegebiet Burgstädt derzeit an der Kapazitätsgrenze. Im kommenden Jahr wird ein Neubau unausweichlich.

Damit wird auch die Verkehrsleistung von gts wachsen. Schon heute ist gts eng in das Stückgutnetz von 24plus eingebunden. gts unterhält derzeit 15 Direktverkehre, weitere sind in Planung. Neben dem Zentralhub fährt gts auch das Nordhub des 24plus-Partners Ritter nahe Hannover täglich an. Auflaufende Überhänge entsorgt gts beinahe ausschließlich über das Zentralhub, fast jeden Tag macht sich ein zusätzlicher Truck auf den Weg nach Hauneck. 130 Tonnen in Ein- und Ausgang werden täglich in Burgstädt umgeschlagen, in Stückelungen von 320 bis 380 Sendungen. Der monatliche Umsatz wuchs 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 25 Prozent. Die Zufrieden-

heit mit den Partnern im 24plus-Netz ist hoch: gts tauscht seine nationalen und internationalen Sendungen vorrangig mit den 24plus-Kollegen aus. „Das wäre nicht der Fall, würde die Qualität nicht stimmen“, spart Polster nicht mit Lob für die Kollegen. Auch die Beschaffungslogistik, die gts europaweit für einige Kunden abwickelt, funktioniert bestens – und lässt auf anhaltendes Wachstum hoffen: „Bei uns zumindest wird die Mehrwertsteuererhöhung nicht so stark durchschlagen“, blickt Polster optimistisch in die Zukunft. „Für uns geht nächstes Jahr der Wirtschaftsaufschwung weiter – wir werden mit unseren Kunden weiter wachsen!“ ■

**gts!**  
CHEMNITZ



**Did you know?** Burgstaedt, location for the 24plus-associate gts, is situated at the south-westerly corner of the industrial triangle Leipzig-Dresden-Chemnitz. Chemnitz, the former Karl-Marx-Stadt, was an industrial stronghold in times of

the former GDR and has again developed into a location with a promising future. Among others a VW engine works, the Union Werkzeugmaschinen GmbH (Germany's oldest existing engine works company), Siemens and also the fashion company Bruno Banani are resident in Chemnitz. Two wheelers have been manufactured in Zschopau, near Chemnitz since 1906. The MZ Motorrad- und Zweiradwerk GmbH build the MZ 1000 S, at present the most powerful motorcycle of the world in its class. The Chemnitz borough of Kassberg is the biggest coherent Art Nouveau quarter in Europe. The town's landmark is the Karl-Marx monument in the city centre, inaugurated in 1971. It was built in a typical socialist style.

## BOOMBASTIC NEW YEAR'S GTS

**The 24plus-associate from Burgstaedt near Chemnitz is an expert in handling explosive goods.**

When fireworks light the sky on New Year, Stefan Polster, managing director of Südkraft subsidiary gts from Burgstaedt near Chemnitz doesn't only think about his New Year's pledges but also about business. Many of the bangers and firecrackers go via the gts-ramps. The Saxons handle the nationwide

distribution of these explosive goods for Weco Pyrotechnische Fabrik GmbH, producers of fireworks. Fireworks business is good, says Stefan Polster. "Christmas business for forwarders like us starts in August. Most of the business is finished before the holidays. Right when most other companies suffer from a decline in demand in their LCL business we accelerate. We are quite busy delivering the bangers and fireworks but also picking up the unsold goods after



**Kracher, Böller und Raketen kommen nach den Weihnachtsfeiertagen in den Handel, nicht verkaufte Ware muss in den ersten Januarwochen wieder zurückgenommen werden. gts hat also genau dann viel zu tun, wenn es andere Unternehmen in ihrem Stückgutgeschäft etwas ruhiger angehen lassen.**

**Bangers, fireworks and rockets come into stores after the Christmas holidays, unsold goods must be taken back in the first weeks of January. So gts are very busy, when all the other companies have to slow down in their LCL business. (Bilder: H zwo B, creativ collection)**

1 January" says the gts-boss. Fireworks logistics is taking place in a tight seasonal period, it nevertheless is no ad-hoc business. Also the storing of these explosives is part of the Weco-deal. Around 800 pallets of firework items are stored in especially fitted and certified warehouses. Handling is expected to amount to 1,800 pallets in the days between Christmas and New Year.

#### **Explosive experts and LCL-goods specialists**

The experience in storing and handling explosive goods pays off for gts in many respects: The Weco-pyrotechnics are abiding customers.

Actually only few forwarding agencies know the official requirements for the handling of explosives as well as the gts-guys. "Additionally word about our experience, especially in handling challenging logistics services, is spreading" Polster points out proudly. This of course affects business: The Saxonians are working very close to their capacity limit in their own warehouse as well as in their handling area in the industrial area of Burgstaedt. Next year a new building is inevitable.

This will also enhance the transport service provided by gts. gts is already now very closely integrated into the 24plus LCL network. gts provides 15 direct links, more are in

development. Apart from the services to the central hub, gts also drives, on a daily basis, to the northern hub of the 24plus partner Ritter near Hannover. gts handles accruing backlogs of consignments almost exclusively over the central hub, nearly every day an extra lorry goes en route to Hauneck. 130 tonnes a day are being handled in Burgstaedt, divided into shares of 320 to 380 consignments. The monthly turnover has been growing by 25 percent in 2006 in comparison to the year before. Satisfaction regarding to the partners of the 24plus network is high: gts exchanges national and international consignments mainly with the colleagues of 24plus. "This would

not be the case, if quality was not perfect" Polster is not hesitant to praise his colleagues. Also procurement logistics, that gts takes care of for customers across Europe, works perfectly – and there is hope for lasting growth: "At least the increase in VAT will not have such an enormous impact on our company" Polster looks optimistically into the future. "Next year the economic growth for us will continue – we will grow alongside our customers." ■

## KLK AM HAFEN CONSTANTA



**Der 24plus-Partner KLG hat für sein Rumäniennetz den Schwarzmeerhafen Constanta entdeckt. Das Rumäniennetz steht allen Kooperationspartnern offen.**

**The 24plus partner KLG has discovered the Black Sea harbour Constanta for his Romanian network. The Romanian network is open for all partners of the corporation.**

(Bilder: DP World)



## ES MUSS NICHT IMMER ROTTERDAM SEIN ...

Mit einem flächendeckenden Netz, sechs Niederlassungen und 100 Fahrzeugen zählt die niederländische KLG Europe in Rumänien zu den größten Logistikern. Seit Kurzem bietet der 24plus-Partner für Asien-Importeure einen wichtigen Zusatzservice: die Seefrachtabwicklung im Schwarzmeerhafen Constanta.

„Als Holländer schlagen wir das Gros unserer Seefracht natürlich in Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen und Hamburg um“, sagt KLG-Geschäftsführer Kees Kuijken. „Aber wir haben auch ein Auge für andere

erfolgsversprechende Verkehrsknoten – und Constanta ist uns bei unseren Rumänienaktivitäten auf Anhieb ins Auge gefallen.“ Der größte rumänische Seehafen wurde 2003 vom Betreiber DP World, das „DP“ steht dabei für Dubai Ports, übernommen. Seither hat sich Constanta in ganz Osteuropa als attraktive Empfangsplattform für Sendungen aus Fernost etabliert. „Waren aus China kommen hier über den Suezkanal und das Schwarze Meer vier Tage schneller an als in den Kanal- und Nordseehäfen“, erklärt Kuijken den Constan-

ta-Boom. „Und auch die Distribution in Osteuropa und selbst in Österreich ist viel schneller.“

### Weiße und braune Ware

Zu den ersten Kunden, die in Constanta den Seefracht-Service von KLG in Anspruch nehmen, gehört der rumänische Elektro- und Elektronik-Händler Domo Retail. Dessen weiße und braune Handelsware wird unter anderem in Fernost produziert und gelangt auf dem kurzen Seeweg nach Constanta. „Wir vertei-

len die Produkte ab Hafen an über 100 Geschäfte in ganz Rumänien“, berichtet Kuijken. „Unsere Aktivitäten entwickeln sich ausgezeichnet – und dabei stehen wir ganz am Anfang. Wenn Rumänien 2007 in die EU eintritt, geht es erst richtig los.“

Der Erfolg des niederländischen Partners kommt auch den 24plus-Kollegen zugute: KLG fährt jede Woche bis zu sechsmal nach Bukarest und stellt die Infrastruktur vor Ort auch den 24plus-Partnern für ihre Logistikprojekte in Rumänien zur Verfügung. ■

## IT DOESN'T ALWAYS HAVE TO BE ROTTERDAM...

With a network all over the country, six branches and 100 vehicles the Dutch KLG Europe is among the largest logistics companies in Romania. Only for a short time now, has the 24plus partner for Asia importers offered an important special service: the handling of sea cargo in the Black Sea harbour Constanta.

“Being Dutch, we are naturally handling the majority of our sea cargo in Amsterdam, Rotterdam, Antwerp and Hamburg” says KLG managing director Kees Kuijken.

“Nevertheless we also keep an eye on other promising traffic junctions – and Constanta immediately caught our attention during our activities in Romania.” The biggest sea port in Romania was taken over by DP World – DP meaning Dubai Ports. Since then, Constanta has been established as an attractive point of receipt for consignments from the Far East. “Goods from China arrive here via the Suez Canal and the Black Sea four days before they would arrive in the Channel and North Sea ports” Kuijken offers an explanation for the

Constanta-Boom. “And also the distribution to Eastern Europe and even Austria is much faster.”

### White and brown goods

The Romanian electronics retailer, Domo Retail, is among the first customers to use the KLG sea cargo service in Constanta. His household and entertainment electronics trading goods are partly manufactured in the Far East and arrive in Constanta via the short sea way. “We distribute these products from port to over 100

shops all over Romania”, says Kuijken. “Our activities are developing in a fantastic way – and this is just the start. Once Romania joins the EU in 2007, things will really get going.”

The 24plus colleagues also benefit from the Dutch partner’s success. Up to six times a week KLG drives to Bucharest, also offering the local infrastructure to 24plus partners for logistics projects in Romania. ■