

# 24plus

# PUNKTE

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

3



### Stückgutpreis steigt Price for LCL-goods rises

Vereinigung der  
 Sammelgutspediteure hebt  
 Preisempfehlung an  
 Association of LCL-goods forwarding  
 agencies recommends higher prices

4



### Kleine und 3M Kleine and 3M

Der OP-Mantel kommt aus  
 Grevenbroich – aus der Praxis  
 der Lagerlogistik  
 Surgery coats from Grevenbroich  
 – warehouse logistics in practice



6



### Die beste Messe! The best trade fair!

Die transport logistic 2007 im  
 Rückblick  
 Looking back at the  
 "transport logistic 2007" trade fair

10

### Starke Gruppe in der Gruppe A strong group within the group

Niederlassungen in Berlin, Ludwigsburg, Schkeuditz und  
 dazu die Tochtergesellschaft Spedition Kost in Attendorf: Vier  
 Häuser der „fixen Kundendorfer“ sind Mitglied von 24plus  
 Branches in Berlin, Ludwigsburg, Schkeuditz and Spedition  
 Kost, a subsidiary located in Attendorf: Four of the "speedy  
 Kundendorfers" are 24plus members



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

wie in jeder Dienstleistung ist auch im Stückgutgeschäft der Hauptfaktor für Qualität der Mensch. Durch den persönlichen Einsatz und die Motivation der annähernd 5.000 Menschen, die in unserem Stückgutnetz arbeiten, wird Qualität erst möglich. Engagiert sorgen diese dafür, dass die Waren unserer Kunden schnell und sicher zum Empfänger kommen.

Diese Motivation kommt nicht von ungefähr. Die Mitarbeiter unserer Partner haben gute und sichere Arbeitsplätze, werden durch Aufstiegschancen motiviert und können am Monatsende mit einer anständigen und leistungsgerechten Bezahlung rechnen. Stückgutlogistik ist eben nicht nur personalintensiv, sondern auch personalkostenintensiv.

Um Qualität zu produzieren, reicht Motivation alleine nicht. Ebenso wichtig sind die Werkzeuge, mit denen die Menschen arbeiten. Dazu zählen Fahrzeuge und Umschlagtechnik, aber auch Werkzeuge der Informationstechnologie. Trotz vieler neuer Rahmenverträge, die uns als Gruppe Einkaufsvorteile bringen, sind auch hier unsere Kosten enorm gestiegen. Den größten Einfluss auf die Kostensteigerungen aber nimmt der Staat – durch die neue Festlegung der Lenk- und Ruhezeiten, durch erhöhte Mautsätze und durch die Belastung aus der Mineralölsteuer. Nach vielen Jahren, in denen sich eine Preisspirale insgesamt eher nach unten drehte, ist es für uns Stückgutspediteure nun an der Zeit, diesen Trend umzukehren.

Die Preisanpassung fällt in eine Zeit, in der die Konjunktur in Industrie und Handel sich sehr robust zeigt. Und unsere Kunden wissen, was sie auch in Boomzeiten an uns haben: zuverlässige Beschaffer von Material, zuverlässige Zusteller von Gütern und Waren aller Art.

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear business friends,  
dear members of staff,

As in every service field the main factor for quality in LCL business is the people. It is only through the personal effort and motivation of approximately 5,000 people working in our LCL-goods network that quality is possible. They are dedicated to making sure that our clients' goods arrive quickly and safely at their target destination.

This motivation is no accident. Our partners' employees have good and secure jobs, while good promotion prospects are highly motivating and all members of staff can rely on correct and adequate payment at the end of the month. LCL logistics is not only very labour intensive but also creates high personnel costs.

Motivation alone is not sufficient to produce quality. Equally important are the tools people use for their work. These include vehicles and handling technology but also IT tools. Despite many new framework contracts securing our group purchase savings, our costs too have risen significantly in these areas. However the government has the biggest influence on these rising costs – by introducing new regulations for driving and rest times, higher road tolls and the impact of the tax on petrol. After many years of the price spiralling downwards, the time has now come for LCL forwarding agencies to change this trend.

The adjustment of prices comes at a point in time when both trade and industry are in a stable period of economic growth. And our customers also know what they can expect from us in extremely busy times: reliable procurers of materials, reliable deliverers of goods and wares of all kind.

Yours Sincerely

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Versa beschließt Preiserhöhung  
im Stückgutbereich / Versa decides  
on increase of prices in the  
LCL-goods field

3

Kleine und 3M: Der OP-Mantel kommt  
aus Grevenbroich / Kleine and 3M:  
Surgery coats from Grevenbroich

4

transport logistic 2007: Die beste  
Messe! / "transport logistic 2007":  
The best trade fair!

6

Alloin International: 51. Depot am  
Frankreich-Netz / Alloin International:  
51st depot in the French network

8

Riesenfrucht unterwegs mit Hövelmann  
/ Hövelmann transports giant fruit

9

Spedition Kunzendorf: Starke Gruppe  
in der Gruppe /  
Spedition Kunzendorf: A strong group  
within the group

10

Neue Produkte starten Schlag  
auf Schlag / Continual flow  
of new products

12

IMPRESSUM / IMPRINT

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

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

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

Titelbilder: H zwo B (groß), H zwo B (2), Markus Pietrek /  
Cover: H zwo B (large), H zwo B (2), Markus Pietrek

# KOSTENTREIBER ARBEITSZEITGESETZ

*Die Vereinigung der Sammelgutpediteure im BSL, die Versa, hat beschlossen, den Tarif für den Sammelgutverkehr seit dem 1. September um linear 6,9 Prozent zu erhöhen. 24plus logistics network rät den Partnern, der Empfehlung zu folgen. Der Preissprung ist kräftig – kompensiert aber kaum die gestiegenen Einstandskosten. Dies belegt eine aktuelle Fraunhofer-Studie.*

Im Jahr 2007 sieht sich die Speditionswirtschaft mit einer Kostenexplosion konfrontiert. Dies besagt eine von der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Technologien der Logistikdienstleistungswirtschaft (ATL) und dem Logistik-Kompetenzzentrum Prien erstellte Studie zum neuen Fahrpersonalrecht in der EU. Die Mehrkosten für die deutsche Logistikindustrie belaufen sich demnach auf 9,4 Prozent. Oder in Zahlen: 4,7 Milliarden Euro pro Jahr! Dies entspricht dem Anderthalbfachen der Einnahmen, die der Staat aus der LKW-Maut im Jahr 2006 erzielen konnte.

Der Hauptkostentreiber unter den Fahrpersonalvorschriften ist nicht einmal die Begrenzung der Lenkzeiten. Obwohl nur sehr wenige Unfälle von übermüdeten LKW-Fahrern verursacht werden, ist diese zum Schutz von 55 Millionen Verkehrsteilnehmern auf den deutschen Straßen getroffene Regelung sogar sinnvoll. Wirtschaftlich sehr viel stärker schlägt das neue Arbeitszeitgesetz durch, das die Wochenarbeitszeit für Kraftfahrer von durchschnittlich 56,5 auf 48 Stunden begrenzt – ein

Minus von 15 Prozent. Zusammen mit den weniger flexibel gestaltbaren Ruhezeiten führt dies dazu, dass die Zeitfenster, in denen die Fahrer arbeiten dürfen, immer weniger zu den Zeitfenstern in der Güterannahme und Verladung passen.

Die Folge: kräftige Produktivitätsverluste, vor allem im Spediteursammelgutverkehr. Hier verbringen die Fahrer gut 50 Prozent ihrer Tätigkeit an den Ladestellen und können wegen der Neuregelung der Arbeitszeit nun nicht mehr alle Stopps anfahren. Zusätzliche Fahrzeuge, zusätzliches Personal müssen eingesetzt werden. Nach der Fraunhofer-Studie beträgt die Kostensteigerung bei den System-Nahverkehren satte 19 Prozent!

Die Autoren der Fraunhofer-Studie werteten 26 Betriebsstätten von 22 Unternehmen aus und untersuchten dazu 1.430 Touren. Eine Zusammenfassung der Studie und ein Argumentationspapier des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DSLVB) können Sie per E-Mail anfordern.

**Kontakt:**  
**Systemzentrale@24plus.de** ■



**Überarbeitet? Das Arbeitszeitgesetz macht alles wesentlich teurer.**

**Over-worked? The new law on working hours increases costs significantly.**





Weitere Kostensteigerungen: Was bei der Maut noch auf uns zukommt	Zeitpunkt	Erhöhung um
 LKW-Maut	01.09.2007	1 bzw. 1,5 Cent/km
 LKW-Maut	01.07.2007	19,23 %
 LSVA (Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe)	01.01.2008	Höhe steht noch nicht fest
 LKW-Maut im Elsass	ab 2009	6 bis 12 Cent/km

Bild: H.zwo B

## LESS WORKING HOURS – RISING COSTS

**The association of forwarding agencies for grouped cargo (Versa) has decided to increase the rate for grouped cargo traffic by 6.9 percent from 1 September 2007. 24plus logistics network advise their partners to follow this recommendation. Even though the increase is dramatic it hardly compensates for the increased costs. This has been proven by the latest Fraunhofer survey.**

In 2007 the logistics sector has been faced with a cost explosion. This was recently indicated by a survey about

the new law for professional drivers in the EU, conducted by the Fraunhofer work group for technologies in the logistics service sector (ATL) in cooperation with the logistics competence centre Prien. According to this survey additional costs for the German logistics industry amount to 9.4 percent. In figures: 4.7 billion Euros per year! This equates to one and a half times the gains the government could have obtained from the toll for lorries in 2006. The main factor for rising costs in the new regulations for professional drivers isn't actually the limitation of driving times. Although only very few accidents are caused

by tired lorry drivers, this regulation set up for the safety of 55 million road users in Germany is quite sensible. The economic impact of the new law on working hours is much stronger. Weekly working hours are reduced from an average of 56.5 to 48 hours – a reduction of 15 percent. This, together with the obligatory breaks, means that the period of time in which the driver is allowed to work doesn't quite fit with the time needed for loading and unloading.

The result: strong losses of productivity, especially in the field of collected cargo traffic. Here the drivers spend about 50 percent of their time

at the loading bays and due to the new working hours regulations can no longer reach all stops. Additional vehicles and additional personnel need to be used. According to the Fraunhofer survey the rise in cost, in short distance transport, will amount to a total of 19 percent.

The authors of the Fraunhofer survey evaluated 26 commercial units of 22 companies and analysed 1,430 tours. You can request a summary of the survey and a list of arguments provided by the German association for the forwarding and logistics industry (DSLVB) by sending an e-mail to:

**Systemzentrale@24plus.de** ■



# DER OP-MANTEL KOMMT AUS GREVENBROICH

Seit Jahren stellen die 24plus-Partner Sendungen mit dem bekannten 3M-Logo zu. Ausgangspunkt ist der 24plus-Gesellschafter Kleine in Grevenbroich-Kapellen, dessen Geschäftsbereich Logistik dynamisch wächst. Seit Dezember 2006 bewirtschaftet Kleine nun auch ein Distributionslager für das amerikanische Innovationsunternehmen. Wir haben uns vor Ort umgeschaut und ein gelebtes Beispiel für die erfolgreiche Entwicklung vom Transport- zum Logistikpartner vorgefunden. Unsere Gesprächspartner: Alexander Stief, Manager Warehouse Operation bei 3M, und Daniel Kleine, Leiter Projektlogistik bei Kleine.

Angefangen hat die Zusammenarbeit zwischen dem Multi-Technologieunternehmen 3M und der mittelständischen Spedition Kleine bereits Ende der 90er Jahre. Neben der Umsetzung distributionslogistischer Lösungen hatte Kleine über die Schwestergesellschaft Kleine Logistik GmbH bereits die Bewirtschaftung von Außenlagern für 3M übernommen. Mitte des Jahres 2006 ging die Zusammenarbeit dann in eine weitere Phase. Hintergrund hierfür: Das stark wachsende Geschäft von 3M, insbesondere im Bereich großvolumiger Produkte. Zusätzlich zu den Kapazitäten des Europäischen Distributions Centers von 3M (EDC) im nahe gelegenen Jüchen wurden neue Lager- und Umschlagmöglichkeiten notwendig. „Die langjährige gute Zusammenarbeit gab den Ausschlag für die Entscheidung, das neue Lager gemeinsam mit Kleine zu planen“, erläutert 3M-Logistikmanager Stief. So wurden im Mai 2006 die Vorbereitungen für eine neue zentrale Logistikeinheit konkretisiert.

## Gegenseitiges Verständnis und räumliche Nähe

„Unser Anspruch als Logistikdienstleister ist es, uns stets innovativ mit der gesamten Lieferkette unserer Kunden auseinanderzusetzen“, erläutert Daniel Kleine. „So haben wir aufgrund unserer engen Zusammenarbeit frühzeitig den Bedarf für eine weitere Logistikeinheit erkannt und aktiv mit 3M nach einer passenden Lösung gesucht“. Dabei galt

es, sowohl die räumliche Nähe zum EDC Jüchen als auch zur Spedition Kleine zu berücksichtigen. Neben einer vereinfachten Steuerung der anfallenden Warenströme lassen sich so auch personelle und technische Kapazitäten gemeinsam nutzen. Als Ergebnis entstand in Grevenbroich auf einer Gesamtfläche von 8.900 Quadratmetern ein hochmodernes Lager mit mehr als 13.500 Europalettenstellplätzen, in dem die 3M-Produkte extrem schnell umgeschlagen werden. Darunter befinden sich Arbeitsschutz- und Umweltschutzprodukte wie Atemschutzmasken, aber auch OP-Abdeckungen und -Mäntel aus dem Bereich Health Care.

„Neben den Investitionen in die Technik war es für die erfolgreiche Umsetzung dieses Referenzprojektes entscheidend, ein kundenorientiertes Konzept zu entwickeln, in dem die Stärken der Akteure am besten zum Tragen kommen“, erläutert Daniel Kleine. Auf diese Weise entstand ein Team von 3M- und Kleine-Mitarbeitern. Gemeinsam sind diese für die Einlagerung von bis zu 500 Paletten und die Kommissionierung von rund 8.000 Packstücken am Tag gemäß den hohen Qualitätsmaßstäben des Weltkonzerns 3M verantwortlich.

## Hohe Qualitätsansprüche

Dass sich 3M für Kleine entschieden hat, ist für das Familienunternehmen eine besondere Auszeichnung. „3M ist als äußerst anspruchsvoller Kunde bekannt“,

weiß Daniel Kleine. „Für uns ist es ein Ansporn, für ein Unternehmen wie 3M, das selbstüber eine äußerst hohe Logistikkompetenz verfügt, tätig zu sein. Unsere Vorstellungen von Logistikqualität decken sich. Wir haben daher ein kundenindividuelles Auswertungssystem entwickelt, das täglich Prozessqualität und -kosten transparent macht. Es dient uns als Grundlage für die initiale Prozessoptimierung sowie die gemeinsame Erschließung von Ratio-Potenzialen.“

Die hohen Kundenansprüche setzen sich im Verkehrsnetz fort. „Wir erwarten von unseren Spediteuren, dass sie ihre Leistungsdaten akkurat dokumentieren und die vereinbarten Service-Level einhalten“, sagt 3M-Logistikmanager Stief. Damit steht nicht nur die Spedition Kleine auf dem Prüfstand des Kunden, sondern das gesamte Verkehrsnetz von 24plus. Den Praxistest hat die Kooperation bislang bestanden. „Wir arbeiten seit Jahren eng zusammen und wissen, dass Kleine und das Verkehrsnetz unseren Ansprüchen gerecht wird“, betont Stief. Beste Aussichten also, dass die 24plus-Partner noch viele Sendungen mit dem markanten 3M-Logo ausliefern werden. ■



# SURGERY COATS FROM GREVENBROICH

**F**or years 24plus partners have delivered consignments with the famous 3M-logo. This was all started by the 24plus associate Kleine at Grevenbroich-Kapellen, whose logistics sector has grown dynamically. Since December 2006, Kleine has also handled the distribution warehouse for the innovative American company. We had a look around on site and found a living example of the successful development from a transport partner to a logistics partner. Talking to: Alexander Stief, Warehouse Operations Manager with 3M and Daniel Kleine, Logistics Project Manager with Kleine.

The cooperation between multi-technology company 3M and the medium-sized Spedition Kleine already started at the end of the 90s. Besides providing solutions for distribution logistics, Kleine had, at that time, taken over the management of external storage for 3M through the sister company Kleine Logistik GmbH. In the middle of 2006 the cooperation entered a new stage. The reason: 3M's rapidly growing business especially in the sector of large-volume products. In addition to the capacity of 3M's European distribution centre (EDC) located nearby at Jüchen, new storage and handling facilities became necessary. "The good cooperation of many years was the main reason for planning the new storage facilities together with Kleine" explains 3M Warehouse Operations Manager Stief. In May 2006 the preparations

for the new centrally located logistics unit became more substantial.

## Mutual understanding and close proximity

"Our claim as logistics service provider is to always innovatively deal with the complete delivery chain of our customers" explains Daniel Kleine. "So due to our close cooperation we recognised the demand for a further logistics unit quite early on and started looking for a suitable solution together with 3M".

An important task was to consider both the close proximity to EDC Jüchen and Spedition Kleine. In addition to a simplified control of the routine flow of goods, it is also possible to share personnel and technical capacities.

As a result, in Grevenbroich a state-of-the-art warehouse was built on an area of 8,900 square metres, featuring over 13,500 euro pallet spaces – providing an extremely fast handling of all 3M products. These include products for environment protection and industrial safety like respirators as well as surgery covers and coats from the health care section.

"Apart from the investments in technology, for the successful realisation of this reference project it was necessary to develop a customer oriented concept in which both parties' strengths take effect" Daniel Kleine says. Thus a team consisting of 3M and Kleine employees was formed. Together they are responsible for the storage of up to 500 pallets and the packing of about 8,000 packages per day whilst at the same time fulfilling the high quality standards of the global player 3M.



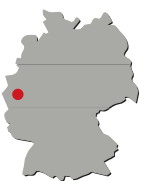
**Daniel Kleine, Leiter Projektlogistik bei der Spedition Kleine, und Alexander Stief, Manager Warehouse Operation bei 3M, verfolgen gemeinsame Logistikkonzepte. (Bilder: Markus Pietrek für Spedition Kleine)**

**Alexander Stief, Warehouse Operations Manager with 3M and Daniel Kleine, Logistics Project Manager with Kleine pursue corporate logistics concepts.**

## High quality standards

The fact that 3M decided in favour of Kleine, is a special honour for the family run business. "3M is renowned as being a high demanding customer" reveals Daniel Kleine. It is stimulating for us to work for a company like 3M that has a very high competence in logistics itself. Our ideas about quality in logistics match. Therefore we developed an individual evaluation system, that makes both the daily process quality and costs transparent. It serves as the basis for the general proactive process optimisation as well as for the shared development of ratio-potentials."

The high demands of our customers are also visible in the traffic network. 3M Logistics Manager Stief says "We expect our forwarding agencies to always document their performance data accurately and comply with the agreed service levels." This means that not only Spedition Kleine is constantly being put to the test but the whole traffic network of 24plus. So far the co-operation has passed the field test. "We have worked closely together for years now and we know that Kleine and the transport network are fully meeting our demands" Stief emphasises. Thus the best prospects for many more consignments with the striking 3M logo being delivered by 24plus partners in the future. ■



**Did you know?** Today in Germany almost everyone has heard of Grevenbroich. The town owes this popularity to the German comedian Hape Kerkeling – in his role as local journalist "Horst Schlämmer". Located in the middle of the tri-city-area Düsseldorf-Cologne-Mönchengladbach, the town has 65,000 inhabitants. Brown coal mining, wind power stations and two coal-fired power stations make Grevenbroich Germany's "Federal Capital of Energy". During the Cold War the town was strategically interesting as well: Nearby there is a former NATO missile base. Today you can find a nice open-air museum where, until the nineties, Nike- and Pershing-missiles were based.



# DIE BESTE MESSE!

*Internationaler denn je war die transport logistic 2007. Vom 12. bis 15. Juni kamen 47.000 Fachbesucher aus 113 Ländern nach München, um sich über neueste Trends in Transport und Logistik zu informieren. Im Vergleich zur Messe im Jahr 2005 verzeichnete die transport logistic in diesem Jahr ein Besucherplus von 18 Prozent.*

Weit mehr Besucher als auf der Veranstaltung vor zwei Jahren zählte auch 24plus – obwohl diesmal auf ein Showprogramm verzichtet wurde. „Wir haben uns dazu entschlossen, der Information den Vorzug vor der Show zu geben“, sagt Natascha Jordan, Assistentin des 24plus-Geschäftsführers und Projektmanagerin für die Messe. „Mit diesem Konzept lagen wir diesmal ganz auf der richtigen Linie. Die transport logistic 2007 war unsere bislang beste Messe.“ Einige ganze Reihe von 24plus-Partnern hatte ihre Kunden auf die Messe mitgebracht, die sich dort ein Bild über die Leistungsfähigkeit der Kooperation machen konnten.

## Neue Produkte

Neben vielen Kunden aus dem In- und Ausland waren zahlreiche Interessenten vor Ort, sodass 24plus qualifizierte neue Kontakte knüpfen konnte. Außerdem besuchten Spediteure aus vielen europäischen Ländern den Stand von 24plus und bekundeten ihr Interesse an einer Zusammenarbeit. „Unser Bekanntheitsgrad auf europäischer Ebene

ist erfreulich groß“, berichtet dazu Volker Jahnke, Europakoordinator von 24plus. 24plus nutzte die Messe auch, um neue Produkte vorzustellen, die nun Zug um Zug eingeführt werden: am 1. August das Nachnahmeprodukt 24plus CASHservice, am 1. September die Sofortretoure mit 24plus EasyReturn und die Spät- und Samstagzustellung mit 24plus Extra-Time (mehr auf Seite 12). Nicht nur Kunden, auch die Fachpresse zeigte daran hohes Interesse, wie die Berichterstattung unter anderem in der DVZ und der belgischen DeLloyd/Lelloyd zeigen.

## Herzlichen Glückwunsch!

Am dichtesten war das Gedränge am letzten Messetag, dem 15. Juni. An dem Tag feierte 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann seinen 50. Geburtstag und hatte Partner und Geschäftsfreunde zu einem kleinen Umtrunk eingeladen. Die Schlange der Gratulanten war lang – und groß die Menge der Geschenke. Aber wer ein Stückgutnetz im Rücken hat, der kommt auch mit dieser logistischen Aufgabe klar. ■

## Vier Fragen an Volker Jahnke, Europakoordinator bei 24plus

*Der Messeveranstalter der transport logistic spricht davon, dass die Messe noch nie so international gewesen sei. Können Sie diesen Eindruck bestätigen?*

Jahnke: Ja! Die Messe war eindeutig ein internationaler Treffpunkt. Beinahe pausenlos führten wir Gespräche mit Kunden und europäischen Spediteuren, die einen Anschluss an unser Europeanetz suchen.

*Was muss ein europäischer Spediteur mitbringen, um Europapartner von 24plus zu werden?*

Jahnke: Unsere Europapartner übernehmen in ihren Ländern Hub-Funktionen, daher setzen wir eine gewisse

Größe voraus. Auch spielt das Thema Investitionsfähigkeit eine bedeutende Rolle. Der Europapartner muss nicht nur die Verkehrsintegration, sondern auch die Datenintegration nach unseren Standards und Qualitätsvorstellungen stemmen können. Hinzu kommt, dass der Partner Erfahrungen mit Gefahrgut mitbringen und einen guten Leumund aufweisen muss – und natürlich muss er auch von der Philosophie zu uns passen. Also innovationsfreudig sein, kollegial und kommunikativ. Stichwort Kommunikation: Da steht Englisch natürlich an erster Stelle, aber es kann nicht schaden, wenn der Part-



**Die Drehtüren rotierten: Internationaler denn je präsentierte sich die transport logistic 2007. (Bild: Thomas Plettenberg für Messe München)**

**Revolving doors moving: The transport logistic 2007 presented itself more international than ever before.**



Bilder: 24plus, H. Zwo B. (4)

ner auch Mitarbeiter hat, die ein paar Worte Deutsch können.

*Das sind viele Wünsche auf einmal. Sind Ihre Ansprüche nicht sehr hoch?*

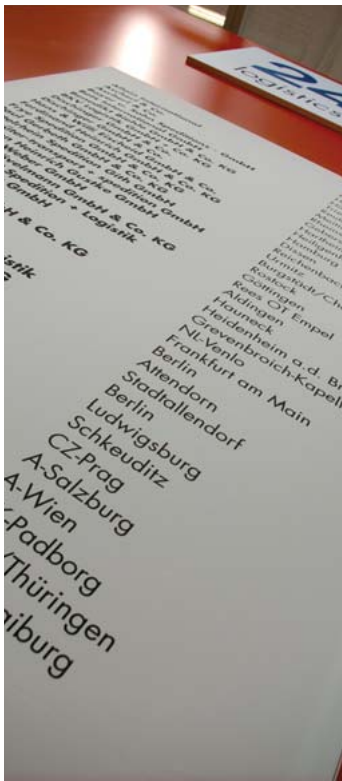
Jahnke: Wir sind anspruchsvoll, da gibt es keinen Zweifel. Schließlich ist eine Logistikkette immer nur so stark wie ihr schwächstes Glied und wir wollen nicht von unseren Qualitätsstandards abrücken. Aber wir haben unseren Europapartnern im Gegenzug vieles zu bieten: ein flächendeckendes Netzwerk mit einheitlichen Qualitätsstandards, das bei den Kunden höchste Wertschätzung genießt. Natürlich bauen

wir unsere neuen Partner auch behutsam auf. *Gibt es konkrete Ergebnisse von der Messe?*

Jahnke: Auf Messen wird immer viel erzählt. Aber nach einer Überprüfung sind wir immer noch bei etwa zehn potenziellen Partnern angelangt, die wir in eine engere Wahl ziehen möchten. Wir wägen sehr genau ab und bewerten die Verkehrsrelationen mit unseren Partnern, ehe wir neue Mitglieder ans Netz nehmen. ■



# THE BEST TRADE FAIR!



**The transport logistic 2007 was more international than ever before. 47,000 professional visitors from 113 countries came to Munich between 12 and 15 June to get all the information on the latest transport and logistics trends. Compared to the fair in 2005, the transport logistic registered an increase in visitors of 18 percent.**

24plus also counted far more visitors than at the event two years ago – although this time it went without a show programme. “We decided to provide information instead of giving a show” says Natascha Jordan, assistant to 24plus’ Managing Director and project manager for the fair. “This concept was just right this time. The transport logistic 2007 has been our best fair so far.” Quite a number of 24plus partners brought their cus-

tomers to the fair so they could get an impression of the high performance the co-operation can offer.

## New products

As well as many customers from home and abroad, numerous interested parties were present, so 24plus could make qualified new contacts. In addition many forwarding agencies from European countries visited 24plus’ stand and expressed their interest in joining us. “Our level of awareness on a European level is pleasantly high” reports Volker Jahnke, European coordinator for 24plus.

24plus also used the fair to introduce new products that will now be launched step by step: On 1 August the cash on delivery product 24plus CASHservice, on 1 September immediate return service EasyReturn and the late and Saturday delivery

24plus ExtraTime (you can find out more on page 12). Not only customers but also the specialised press were highly interested as you can see, among others, in the reports in the German DVZ and the Belgian DeLloyd/LeLloyd.

## Congratulations!

On 15 June, the last day of the fair, the stand was jam-packed. On this day 24plus Managing Director Peter Baumann celebrated his 50th birthday and he invited partners and business friends for a drink. Many congratulants formed a long queue – and they brought many presents. But someone who is supported by a LCL-goods network can easily handle a logistical challenge like this. ■



**Die Lunge zu kräftig, der Finger am Auslöser zu langsam. Peter Baumann pustet 50 Kerzen aus.**

**Lungs too strong, finger on the button too slow. Peter Baumann blowing out 50 candles.**



## Four questions for Volker Jahnke, European Coordinator of 24plus

*The organiser of the transport logistic said that the fair had never been so international before. Do you agree with this?*

Jahnke: Yes! The fair definitely was an international meeting point. We had almost non-stop talks with customers and European forwarding agencies that were looking for a connection to our European network.

*What does a European forwarding agency need to become a 24plus European partner?*

Jahnke: Our European partners take over hub functions in their countries – they therefore need to be of a certain size. The ability to invest also plays an important role. A European partner has to not only meet our requirements regarding traffic integration, but also data integration according to our standards and quality requirements. In addition a new partner needs to have experience in handling dangerous goods, have a good reputation – and most of all share our ideas about logistics services. That means being innovative, cooperative and communicative. Communication is a keyword: English is most important but it doesn’t harm anything if our

partner has employees that speak some German words.

*That’s a lot of wishes at once. Do you not think your demands are very high?*

Jahnke: We are demanding, there’s no doubt about it. A logistics chain is only as strong as its weakest link and we don’t want to reduce our standards of quality. However, in exchange, we do have a lot to offer our European partners: An area wide network with standardised quality standards that enjoys a good reputation among customers. Of course we are carefully building up our new partners.

*Are there any clear results from the fair?*

Jahnke: There is always a lot of talk at fairs. But after an internal review we ended up with about ten potential partners that we would like to short list. We are weighing everything up very carefully and are judging the traffic relations with our partners before we include new members into our network. ■



## 51. DEPOT AM FRANKREICH-NETZ

Alloin International, der französische Partner von 24plus, hat im Juni sein Netzwerk erweitert und das 51. Depot in Poitiers eröffnet. Bis Ende des Jahres 2008 will Alloin auf 60 Depots anwachsen und frankreichweit die Distribution mit eigenen Fahrzeugen vornehmen.

Schon heute profitieren die Kunden von einer stärkeren Anbindung des Frankreichnetzes an 24plus. So hat Alloin die Beschaffungslogistik im Südwesten Frankreichs optimiert. Stückgut aus dem Südwesten, wo Alloin Häuser in Bayonne, Dax, Pau, Tarbes, Agen und Perigueux unterhält, wird in Bordeaux konsolidiert. Ein mit drei Fahrern (!) besetzter Stückgutzug macht sich dort täglich um Mitternacht auf den über 1.000

Kilometer weiten Weg nach Holtzheim, das um 15 Uhr erreicht ist. Der Verkehr ist direkt an das 24plus-Netz angeschlossen. Neben dem Zentralhub Hauneck fährt Alloin täglich auch das Regionalhub Süddeutschland in Heilbronn an.

Mit der neuen Niederlassung Poitiers betritt Alloin geschichtsträchtigen Boden. In der Schlacht bei Tours und Poitiers im Jahre 732 stoppte der Franken-Feldherr Karl Martell den Vormarsch der Mauren nach Mitteleuropa. Poitiers, Hauptstadt des französischen Departements Vienne, zählt 83.500 Einwohner. Aufgrund ihrer 78 unter Denkmalschutzstehenden Kulturdenkmäler trägt Poitiers das Prädikat „Stadt der Kunst“. Unser Tipp: hinfahren! ■



**Bis 2008 will Frankreich-partner Alloin auf 60 Depots anwachsen.**

**By the end of 2008, French partner Alloin wants to reach 60 depots.**

## 51<sup>ST</sup> DEPOT IN THE FRENCH NETWORK

Alloin International, French 24plus partner, expanded its network in June and opened its 51<sup>st</sup> depot in Poitiers. By the end of 2008, Alloin wants to extend to 60 depots and use their own distribution vehicles all over France.

Already today customers are benefiting from the stronger connection of the French network to 24plus. Alloin has optimised, for example, procurement logistics in South-Western France. LCL goods from the South West, where Alloin has branches in Bayonne, Dax, Pau, Tarbes, Agen and Perigueux is consolidated in Bordeaux. An LCL-goods trailer manned with three drivers (!) heads off from there every night at midnight – on its

1,000 kilometres way to Holtzheim, arriving at 3pm. The link is directly connected to the 24plus network. In addition to the central hub Hauneck, Alloin daily serves the regional hub South Germany located in Heilbronn.

With its Poitiers branch, Alloin steps onto historic fields. In the Battle of Tours and Poitiers in the year 732, the Franconian commander Karl Martell stopped the Moorish invasion of Central Europe. Poitiers, capital of the French Vienne département has 83,500 citizens. Due to its 78 protected monuments, Poitiers is rated as "Town of Art". Our tip: go there! ■

### +++ NEWSTICKER +++

**Neue Broschüre IT-Kompetenz** Kurze Laufzeiten, maximale Transparenz, optimaler Service. Möglich ist diese hohe Dienstleistungsqualität im Netz aus 56 Partnern nur, weil das Datennetzwerk ebenso leistungsfähig ist wie das Verkehrsnetzwerk. Wie 24plus logistics network mit Daten und Informationen umgeht, zeigt eine neue Broschüre. Sie steht in Kürze im Internet unter [www.24plus.de](http://www.24plus.de), Rubrik Downloads, als PDF-Datei in Deutsch und Englisch zur Verfügung.

**New brochure IT-competence** Short running times, maximum transparency, optimum service. The high quality of service in a network consisting of 56 partners is only possible, because the data network is as efficient as the transport network. The way 24plus logistics network handles data and information is shown in a new brochure. It will soon be available on the Internet on [www.24plus.de](http://www.24plus.de) in the download-section as a PDF file in both German and English.



**Tagungen** Die Agenda für den IT-Tag im Spätsommer 2007 steht. Die IT-Experten der 24plus-Depots werden dabei Informationen über neue Softwareprojekte und Tools wie die Bilddatenbank zur Archivierung der Schadensbilder erhalten. Weiterhin bietet 24plus einen Informationstag an, der die Speditionsleiter und die Verkäufer der 24plus-Partner zum Erfahrungsaustausch zusammenbringt. Genauer gibt die Systemzentrale per Rundschreiben bekannt.

**Conferences** The agenda for the IT day in late summer 2007 is fixed. 24plus depots' IT-experts will receive information about new software projects and tools, e.g. the picture database for filing damage pictures. Furthermore, 24plus offers an info day to bring managers and sales personnel together to exchange experiences. More details will be published in a newsletter by the head office.

**Rahmenvertrag mit T-Mobile** Als Service für die Partner hat die Systemzentrale einen Rahmenvertrag mit T-Mobile über Datenkarten für Handscanner und Telemetriesysteme der Thermoauflieger geschlossen. Weiterhin können über den Rahmenvertrag Karten fürs Handy bezogen werden. Wichtiger Hinweis für die Mitarbeiter der 24plus-Betriebe: Auch fürs Privathandy gibt es interessante Geschäftskundenkonditionen. Sprechen Sie dazu mit Ihrem Vorgesetzten.

**Framework contract with T-Mobile** As a service for the partners the head office has settled a framework contract with T-Mobile regarding data cards for handheld scanners and telemetric systems for thermo trailers. Furthermore mobile phone cards can be obtained through this contract. Important information for 24plus members of staff: You can also receive favourable business customers conditions for your private mobile phone. Ask your superior for more information.



**110 Jahre Eischeid** Am 13. Oktober 2007 feiert Eischeid International in Heiligenhaus 110-jähriges Firmenjubiläum. Im Laufe der Jahre entwickelte sich das Fuhrunternehmen zu einer modernen, stark logistisch orientierten Spedition. Sie bietet Lagerlogistik, Übersee- und Luftfracht sowie Teil- und Komplettladungsverkehre. Beim Stückgut gehört Eischeid zu den mengenstärksten Partnern im 24plus-Netz. Wir werden in der nächsten Ausgabe über das Jubiläum berichten.

## 110 years Eischeid

On 13 October 2007 Eischeid International celebrates its 110 years anniversary in Heiligenhaus. Throughout the years, the haulage company has developed into a modern strong logistically oriented forwarding agency. Offering warehouse logistics, sea freight and air cargo, as well as part and full load transport. Regarding LCL goods, Eischeid is one of the quantitatively strongest partners within the 24plus network. We will report about the anniversary in our next edition.



**Europaweite Mautabrechnung** Im grenzüberschreitenden Verkehr eingesetzte LKW haben eine ganze Batterie an Mauterfassungssystemen installiert. Trotzdem ist die Mautabrechnung schwierig. Um diese zu erleichtern, hat 24plus einen Rahmenvertrag mit Euro-Toll geschlossen. Die Gesellschaft der Deutschen Verkehrsbank Gruppe bietet eine europaweite Abrechnung der Mautgebühren zu interessanten Zahlungszielen an. Informationen erteilt die Systemzentrale.

**Europe-wide toll charging** Lorries used in cross border traffic have a whole range of toll charging systems on board. Nevertheless charging tolls is difficult. To simplify procedures, 24plus has agreed on a framework contract with Euro-Toll. The member company of the Deutsche Verkehrsbank Gruppe (German traffic bank) offers a Europe wide settlement of toll charges at favourable conditions. Head office can supply you with further information.

**Digitale Tachographen** Auch mit der DAKO EDV-Ingenieur- und Systemhaus GmbH aus Jena besteht ein Rahmenvertrag. Er umfasst Auslesegeräte für digitale Tachographen, mit denen seit dem 1. Mai 2006 neu zugelassene LKW über 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht ausgerüstet sein müssen.

**Digital tachographs** A framework contract also exists with DAKO EDV-Ingenieur und Systemhaus GmbH from Jena. It contains signal readout systems for digital tachographs, which have to be installed in all lorries exceeding 3.5 tons gross vehicle weight that have been newly registered since 1 May 2006.

**Mieten mit Sixt** Viele 24plus-Partner nutzen den Rahmenvertrag mit Sixt und mieten bei Kapazitätsengpässen Nahverkehrs-LKW an. Auch im PKW-Bereich gibt es rege Nachfrage. Deshalb wurde der bestehende Rahmenvertrag zu günstigen Konditionen jüngst verlängert.

**Rent at Sixt** Many 24plus partners already use the framework contract with Sixt and rent short distance lorries when faced with capacity constraints. There also is a vivid demand for cars. That's why the framework contract with its favourable conditions was recently extended.

## RIESENFRUCHT UNTERWEGS

*24plus-Partner Hövelmann, Rees, ist Stückgutspezialist. Wie ein Stück Erdbeere die Mannen um Gregor Roes auf Trab hielt, ist ungewöhnlich – und eine Story in der 24plusPunkte wert.*

„Anfang Juli bekamen wir die Anfrage, ob wir auch einen außergewöhnlichen Transportauftrag übernehmen könnten“, berichtet Michael Jendrischok, Mann für komplizierte Fälle beim Unternehmen aus Rees. Die benachbarte Firma Formfactory hatte für den Bekleidungskonzern Marc O’Polo eine Riesenerdbeere als Deko-Element für eine Firmenfeier gefertigt. Die rote Frucht misst zwei Meter im Durchmesser und knapp zweieinhalb Meter in der Höhe. Zudem ist die Formfactory-Frucht aus bemaltem Styropor und damit druckempfindlich, ganz wie die kleine Vorbildfrucht. Die Hövelmänner verwendeten ein Holzgestell, das die Erdbeere sicher verankerte, und kümmerten sich um einen Jumboanhänger. Vom Herstellungsort

in Hagen ging es just in time zur Marc O’Polo-Feier in Neuss – erfolgreich: Die Riesenerdbeere gelangte wohlbehalten und unbeschädigt am Bestimmungsort an. Mittlerweile hat die Styroporfrucht ihren Platz in der Marc O’Polo-Konzernzentrale in München gefunden – auch diesen Transport führte 24plus-Partner Hövelmann mit eigenem Fuhrpark und einem Jumbo-Anhänger durch. Gregor Roes, Geschäftsführer der Spedition Hövelmann: „Solche Transporte bringen Abwechslung in das Tagesgeschäft und unterstreichen unser Leistungsvermögen.“



## STRANGE FRUIT

**24plus partner Hövelmann, Rees, is a specialist for LCL-goods. The story of how a strawberry kept Gregor Roes and his boys busy is extraordinary – and worth being published in the 24plusPunkte.**

“At the beginning of July we received an inquiry regarding the transport of something unusual” reports Michael Jendrischok, the man for complicated cases with the Rees based company. The neighbouring company named “Formfactory” had just built a giant strawberry as decoration for the clothing company Marc O’Polo for a company celebration. The red fruit had a two metre caliber and was almost two and a half metres in height. In addition the Formfactory fruit was made from painted styrofoam and hence sensitive to pressure – just like the small model. The “Hövelmen” used a wooden structure that held the strawberry securely in place and organised a jumbo-trailer. From the place of man-

ufacture in Hagen the journey went via the just in time basis, successfully, to the Marc O’Polo party in Neuss. The giant strawberry arrived safely and unharmed at its destination. In the meantime the styrofoam fruit has found its place in Marc O’Polo’s head office in Munich – the transportation was also conducted by 24plus partner Hövelmann with their own vehicles and a jumbo-trailer.

Gregor Roes, Managing Director of Spedition Hövelmann: “Such jobs like this are a welcome change in the daily business and outline our potential.”

# STARKE GRUPPE IN DER GRUPPE



Vier Häuser der „fixen Kunzendorfer“ sind Mitglied von 24plus

*Vor fünf Jahren zählte die Kunzendorf-Gruppe 95 Mitarbeiter. Heute kontrolliert – das ist Chefsache – Olaf Bienek 295 Lohn- und Gehaltsabrechnungen. Kein Zweifel: Die fixen Kunzendorfer haben einen steilen Wachstumspfad zurückgelegt. Also Grund genug, um in Berlin etwas über die Hintergründe dieser Erfolgsgeschichte herauszufinden.*



Für dieses Treffen trommelt Olaf Bienek mit Niederlassungsleiter Andreas Konrath und dem kaufmännischen Leiter der Kunzendorf-Gruppe, Ralf Keller, sein Berliner Managementteam zusammen. „Unser Führungsstil ist teamorientiert und kollegial“, sagt Bienek. „Alle Türen stehen offen, alle Probleme werden besprochen und gelöst – und nicht vertuscht. Das ist unser Erfolgsfaktor Nummer 1.“ Neben den drei Berlinern bilden die regional Verantwortlichen das kleine Managementteam: Harald Baumann als Chef der Niederlassung Ludwigsburg und Co-Geschäftsführer der Kunzendorf Spedition, Konrad Hengst als Geschäftsführer der Kost Spedition, Martin Elser als Leiter der Niederlassung Schkeuditz, Arthur Rapp am Standort Gungolding und Maik Gronau als Chef der Niederlassung Hannover. Erfolgsfaktor Nummer 2: flache Hierarchien mit einer schlanken, in Berlin angesiedelten Zentralverwaltung, die bei straffem Kostenmanagement den Nieder-

lassungen im operativen Geschäft weitgehend freie Hand lässt. Gruppenweit verankert ist auch, dass alle Niederlassungen „den Kunden erstklassigen und persönlichen Service bieten“, wie Bienek betont. „Dafür erwarten wir auskömmliche Preise.“

### Vier Häuser bei 24plus

Ebenfalls zum Erfolgsrezept gehört, dass vier von sechs Niederlassungen Mitglieder bei 24plus sind und vom flächendeckenden Stückgutnetz der Kooperation profitieren. Neben den Kunzendorfern haben nur noch die ungleich größeren Speditionen Südkraft und Lagermax so viele Depots bei 24plus. Der Stellenwert der Kooperation spiegelt sich darin wider, dass Olaf Bienek seit 1998 dem Aufsichtsrat angehört und seit 2001 als Sprecher des Aufsichtsrats fungiert.

Das Haupthaus Berlin der Kunzendorf Spedition konnte sich trotz des Strukturwandels in der Stadt zu einem der stärksten mittelständischen Stückgutspediteure entwickeln. „Ber-

lin hat kaum noch Industrie, selbst die früher starke Kabelindustrie ist abgewandert“, sagt Andreas Konrath. Dafür hat er Kunden aus anderen Branchen hinzugewonnen, „mit guter Leistung.“ Diese schon bei der Abholung innerhalb von Berlin zu erbringen, ist kein Leichtes für die 65 Mitarbeiter. Unzählige Baustellen und 1.000 Demonstrationen im Jahr legen den Hauptstadtverkehr lahm. Fast täglich besucht ein Staatsgast mit hoher Gefährdungsstufe die Stadt. Dann geht auf den gesperrten Routen nichts mehr voran. „Neulich lag ein Zwölfonner mit einer Reifenpanne in der Bannmeile fest“, berichtet Konrath. „Der Fahrer konnte von Glück sagen, dass ihn die Sicherheitsleute nicht einkassiert haben.“

Probleme wie in der Hauptstadt sind den zehn Kunzendorfern aus Schkeuditz fremd. Sie haben genug damit zu tun, zwischen Halle und Leipzig aus wenig Volumen viel zu machen. Örtliche Industrie ist kaum vorhanden und produziert zudem vorrangig für den Nahbereich.

## A STRONG GROUP WITHIN THE GROUP

Four of the "speedy Kunzendorfers" are 24plus members

**Hinter dem Berliner Niederlassungsleiter Andreas Konrath wachsen die Leitz-Ordner in die Höhe – Beleg für florierende Logistikgeschäfte.**

Behind the Berlin branch Manager Andreas Konrath the Leitz-files are accelerating skywards – proof for flourishing logistics business.

**Five years ago the Kunzendorf group had 95 employees. Today Olaf Bienek controls – this is a matter for the boss – 295 payrolls. There is no doubt: The speedy Kunzendorfers have grown rapidly. This is a good enough reason to find out more details about this success story in Berlin.**

For this meeting, Olaf Bienek rounds up his Berlin management team: Branch Manager Andreas Konrath and the Commercial Manager of the Kunzendorf group, Ralf Keller. "Our management style is team oriented and cooperative" says Bienek. "All doors are open, all problems are openly talked about and solved – and not covered up. This is our number one factor for success." Besides the three Berliners the regionally responsible managers

are part of the small team: Harald Baumann, boss of the Ludwigsburg branch and Co-Managing Director of the Kunzendorf Spedition, Konrad Hengst, Managing Director of the Kost Spedition, Martin Elser, manager of the Schkeuditz branch, Arthur Rapp at Gungolding and Maik Gronau as boss of the Hannover branch. Success factor number 2: flat hierarchies with a lean head office located in Berlin, granting a lot of independence to the regional branches in the operative business while keeping a tight cost management. Throughout the group it is standard that all branches offer "first class personal service for the customer" Bienek stresses. "Therefore we expect reasonable prices."

Another part of the success story is that four of the six branches are members of 24plus, benefiting from the area wide LCL network of

the co-operation. Apart from the Kunzendorfers only the unlike bigger forwarding agencies Südkraft and Lagermax have as many depots within 24plus. The importance of the co-operation can be seen in the fact that Olaf Bienek has been part of the board of non-executive directors since 1998 and has acted as spokesman of the board since 2001.

### Four branches are part of 24plus

The parent company Berlin of the Kunzendorf Spedition has developed into one of the leading medium-sized LCL goods forwarding agencies despite the structural change of the town. "Berlin hardly has any industry left, even the formerly strong cable industry has gone" Andreas Konrath says. Instead he has won customers from other sectors, "with good performance". To provide this already







**Berlin, Berlin, wir fahren in Berlin!**  
**Olaf Bienek, Chef der Kunzendorf-Gruppe,**  
**mit seinem Berliner Managementteam**  
**Ralf Keller und Andreas Konrath (v.l.).**  
**(Alle Bilder: H zwo B)**

**Berlin, Berlin, we're driving in Berlin!**  
**Olaf Bienek, Managing Director of the Kunzendorf group with his Berlin management team Ralf Keller and Andreas Konrath (from left to right).**

Den widrigen Umständen gewinnt die Niederlassung etwas Positives ab: Außer Konzernspeditionen gibt es vor Ort wenige leistungsfähige Wettbewerber.

Um jeden Kunden, wenngleich in größeren Dimensionen, ringt auch die 62 Mitarbeiter zählende Niederlassung Ludwigsburg. Der in einer starken Industrieregion gelegene Standort ging aus einer Fusion hervor, bei der die früher in Waiblingen ansässigen Kunzendorfer die Niederlassung Ludwigsburg des 24plus-Partners Eischeid übernahmen und die Geschäfte am neuen Standort

zusammenlegten. Generell haben die fixen Kunzendorfer eine glückliche Hand für Fusionen und Übernahmen. Auch die Tochtergesellschaft Kost Spedition in Attendorn gedeiht seit der Übernahme durch die Berliner prächtig und ist dank des starken Stückgutausgangs aus der Industrieregion Sauerland ein Aktivposten innerhalb der Kunzendorf-Gruppe und der Kooperation 24plus.

Neben den vier Häusern, die Olaf Bienek ins Netz von 24plus eingebracht hat, zählt die Kunzendorf-Gruppe zwei weitere Niederlassungen. Eine davon in Gungol-

ding nahe Eichstätt bringt ebenfalls ordentlich Menge ins 24plus-Netz. Drei Kunzendorfer arbeiten dort als ausgelagerte Versandabteilung für die Juma Natursteinwerke. Aus Gungolding werden viele 24plus-Partner über Fernverkehre der Kunzendorfer mit Fensterbänken, Küchenplatten und Bodenfliesen beliefert und übernehmen die Regionalverteilung. Dabei können sie sich bei der bruchgeneigten Ware als Qualitätsspediteure beweisen.

Die Niederlassung Hannover kam erst im Jahr 2005 unter das Dach der Gruppe. Damals erwarben die

Berliner aus einer Insolvenzmasse ein Speditionsunternehmen und sanierten es, ohne es in die Kooperation 24plus einzubringen. „Der Platz Hannover ist mit unseren Kollegen der Spedition Ritter seit langen Jahren besetzt“, sagt Olaf Bienek, der Kollegialität und Integrität zu seinen Erfolgsfaktoren zählt.

Und seine weiteren Ziele? „Das Erreichte weiter ausbauen“, meint er. „Die neuen 24plus-Produkte zum Leben bringen und die Prozesse verfeinern. Das ist Arbeit genug, für die Kunzendorf-Gruppe wie für 24plus!“

when collecting the goods in Berlin isn't easy for the 65 members of staff. Countless building sites and around 1,000 protest marches per year are paralysing traffic in the capital. Almost every day a guest of state with a high risk level visits town. Then nothing moves on the blocked routes. "The other day a 12 ton-lorry with a puncture got stuck within the no protest zone" Konrath reports. "The driver was lucky that security personnel didn't put him in prison."

Problems like these are completely unfamiliar to the ten Kunzendorfers in Schkeuditz. They have enough to do with making the most out of the little volume of consignments between Halle and Leipzig. There is only little local industry producing mainly for local companies. Still the branch finds something positive in all these bad conditions: Apart from multi-corporate forwarding agencies



there are only a few well performing competitors around locally.

Fighting for every customer, although in bigger dimensions, is the daily struggle for the 62 members of staff in the Ludwigsburg branch. Located in a strong industrial region, the branch is the result of a fusion, when the Waiblingen based Kunzendorfers took over the Ludwigsburg branch of 24plus partner Eischeid and combined forces at the new location. In general the speedy Kunzendorfers are quite lucky when it comes to fusions and take-overs. The subsidiary Kost Spedition in Attendorn has prospered remarkably after the Berlin take-over and has

turned into an asset item within the Kunzendorf group and 24plus thanks to a strong LCL-goods output from the industrial region Sauerland.

Besides the four branches that Olaf Bienek added to the 24plus network, two more branches are part of the Kunzendorf group. One in Gungolding close to Eichstätt also adds a good amount of consignments to the 24plus network. Three Kunzendorfers work there as an external despatching department for the Juma marble stone pit. From Gungolding, many 24plus partners are being supplied with window sills, kitchen counter-tops and floor tiles via long distance transports of the Kunzendorfers and

then take care of the regional distribution. Carefully handling the easily breakable goods they can prove to be high quality forwarders. The Hannover branch only joined the group in 2005. The Berlin based Kunzendorfers bought the company from a forwarding agencies insolvency estate and financially rehabilitated it without including it into the 24plus co-operation. "The Hannover area has for many years been well taken care of by our colleagues from the Spedition Ritter" says Olaf Bienek, who counts fair play and integrity to his most important factors for success.

And what about his future aims? "Expanding what we have already achieved" he says. "Bringing the new 24plus products to life and further improving processes. That's enough work for the Kunzendorf group as well as for 24plus!"

# SCHLAG AUF SCHLAG

24plus startete im Spätsommer eine Produktoffensive. Mit CASHservice, EasyReturn und ExtraTime erweitert die Kooperation ihr Portfolio um drei weitere, höchst attraktive Angebote – und schafft so für die Partner die Voraussetzungen, noch besser auf die Kundenwünsche einzugehen.

# CONTINUAL FLOW OF NEW PRODUCTS

In late summer, 24plus is launching new products. CASHservice, EasyReturn and ExtraTime are three more highly attractive offers, expanding the cooperation's portfolio – and thus enabling partners to react even better to their customers' requirements.

## 24plus CASHservice, Start: 1. August

Bereits zum 1. August 2007 startete das Nachnahmeprodukt 24plus CASHservice. Mit dieser neuen Versandart minimieren Absender einer Ware das Zahlungsausfallrisiko: Nur wer zahlt, erhält vom Fahrer im Gegenzug die Ware ausgehändigt. Der Empfänger der Nachnahmesendung kann den Nachnahmebetrag auf drei Arten begleichen: per EC-Karte direkt am mobilen Terminal des Zustellfahrzeugs, per Barzahlung oder durch Ausstellen eines Schecks. Akzeptiert werden Order- oder bankbestätigte Schecks. Mit dem neuen Produkt erhofft sich 24plus nicht nur einen Schub im Geschäftskundenbereich, sondern auch Interesse von Kleinunternehmen und Privatkunden, wie 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann sagt: „Für unsere Kooperation ist der Anteil des Privatkundengeschäftes zwar noch klein. Es entwickelt sich aber dank der Versteigerungsplattformen im Internet rasant.“

**24plus CASHservice**  
Professionelles Handling Ihrer Nachnahmesendungen.  
Professional handling of your cash on delivery consignments.

- Mehr Sicherheit  
Sicherheits- und Zahlungsterminal von 24plus
- Schnelle Auszahlung  
Schnelle Barzahlung oder Scheckzahlung an den Fahrer
- Empfangen  
Wahlrecht in vielen Ländern Europas
- More security  
Safe and secure handling from 24plus
- Practical payment  
Fast and easy payment either in cash or by cheque
- Throughout Europe  
Available in many European countries

24plus logistics network

## 24plus CASHservice, started 1 August

The cash on delivery product 24plus CASHservice started on 1 August. This new way of sending consignments minimises the senders risk of cash loss: Only paying customers receive their goods from the driver. The consignee of the cash on delivery consignment can choose from three payments methods: by EC-card directly using the mobile terminal of the delivering vehicle, by cash or by cheque. Acceptance of personalised or bank confirmed cheques. The new product not only promises a push in the area of business customers but it is also interesting for smaller companies or private customers, as 24plus Managing Director Peter Baumann explains: "So far the amount of private customers is still small. Thanks to Internet auctions it is developing rapidly."

## 24plus EasyReturn, Start: 1. September

Seit dem 1. September ist das neue Produkt 24plus EasyReturn verfügbar. Dahinter steckt, was der Name verspricht: die unkomplizierte Sofortretoure. Der Fahrer der Ablieferungspedition nimmt bei der Ablieferung einer Sendung zugleich eine Rücksendung entgegen, die direkt an den Absender geht. Peter Baumann: „24plus EasyReturn ist beispielsweise dann das ideale Produkt, wenn ein leeres Behältnis zur Rücknahme einer Sendung bereitgestellt werden muss. Oder dann, wenn ein Neugerät zugestellt und im Gegenzug ein defektes Altgerät abgeholt wird.“ 24plus EasyReturn kann mit dem Nachnahmeprodukt 24plus CASHservice sowie mit dem Terminprodukt 24plus Speedtime kombiniert werden.

**24plus EasyReturn**  
Produkt Rücknahme im Rahmen der Zustellung einer Sendung.  
Product handling of your cash on delivery consignments.

- Selbstretoure  
Direkter Kontakt mit dem Kunden
- Stromsparende  
Energieeffiziente Transportlösung für Rücknahme- und Retouren
- Rücksendung  
In Deutschland und vielen Ländern Europas
- More security  
Safe and secure handling from 24plus
- Practical payment  
Fast and easy payment either in cash or by cheque
- Throughout Europe  
Available in many European countries

24plus logistics network

## 24plus EasyReturn, started 1 September

The new product 24plus EasyReturn has been available since 1 September. The service is, as the name states: easy immediate return. The driver of the delivering forwarding agency picks up a return consignment that goes back directly to its sender. Peter Baumann: "24plus EasyReturn is the ideal product when an empty container has to be provided for the return of a consignment. Or when a new device is to be delivered and a faulty old device picked up in exchange." 24plus EasyReturn can be combined with the cash on delivery product 24plus CASHservice or the product for date restricted consignments 24plus Speedtime.

## 24plus ExtraTime, Start: 1. September

Zwar werden die Nächte jetzt spürbar länger – aber für 24plus ist das kein Grund, den Feierabend eher zu beginnen, im Gegenteil: Seit dem 1. September ist 24plus ExtraTime verfügbar. Mit diesem Produkt vermarktet 24plus Zustellungen werktags zwischen 18 und 21 Uhr sowie Samstags zwischen 8 und 12 Uhr. „Wir haben in der Vergangenheit immer wieder Anfragen nach einer Zustellung spätabends oder am Samstag erhalten – von Absendern wie Empfängern gleichermaßen“, berichtet Ludger Rumker, Leiter des Qualitätsmanagements bei 24plus. „In einigen Fällen konnten die Partnerbetriebe durch persönlichen Einsatz diese Sonderwünsche erfüllen. Allerdings konnten diese situationsabhängigen Lösungen eines nicht bieten: langfristige Planungssicherheit. Die ist nun mit 24plus ExtraTime im innerdeutschen Netz gegeben.“

**24plus ExtraTime**  
Wir gehen für Sie in die Verlängerung Spät- und Samstagzustellung.  
We are going into extra time for your late and Saturday deliveries.

- Spät- und Samstagzustellung  
Sonderzustellung nachts von Montag bis 21 Uhr und Samstag zwischen 8 und 12 Uhr
- Rücksendung  
In Deutschland und vielen Ländern Europas
- Late and Saturday deliveries  
Special delivery of your goods in the evening until 9 p.m. and between 8 a.m. and 12 a.m. on Saturdays
- Throughout Europe  
Available in Germany and many European countries

24plus logistics network

## 24plus ExtraTime, started 1 September

The nights are getting longer – but that's no reason for 24plus to knock off work early, quite the opposite: Since 1 September 24plus ExtraTime has been available. With this product 24plus provides delivery of goods in the evenings until 9 p.m. and between 8 a.m. and 12 a.m. on Saturdays. "In the past we have continually received inquiries about late night deliveries or deliveries on Saturdays – from both senders and receivers" reports Ludger Rumker, Quality Manager with 24plus. "In some cases the partners could provide these special services with personal efforts. But these special solutions highly dependant on the situation couldn't provide one thing: long term planning reliability. This is provided by 24plus ExtraTime within the entire German domestic network."