

24plus

PUNKTE

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

3



Hub-Erweiterung Hub-expansion

Am Zentralhub in Hauneck wird
 angebaut
 Expanding the central hub
 Hauneck

6



IT bei 24plus IT at 24plus

Ein Tag mit den Bits und Bytes im
 Hub: Welche Software lässt das
 Netz funktionieren?
 A day at the hub with the bits and
 bytes: What software enables the
 network to function?

10



Lode Waldkraiburg Lode Waldkraiburg

Die Spedition aus dem tiefen Süden
 ist bei den Qualitätsaudits immer
 ganz vorne mit dabei
 The forwarding agency, from the very
 south of Germany, is always on top in
 the quality audits



4

Kundenpotenzial jenseits der Landesgrenze Customer potential beyond national borders

Nach Belgien sind es 70 Autobahnkilometer, nach Frankreich
 50 und nach Luxemburg gar nur 25. Die Konsequenz: 24plus-
 Partner Bayer u. Sohn in Trier ist international ausgerichtet
 70 kilometres on the road to Belgium, 50 km to France and only
 25 km to Luxembourg. Consequently Trier-based 24plus partner
 Bayer u. Sohn heads towards international business



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in wenigen Wochen ist Weihnachten. Wir freuen uns auf ein paar ruhige Tage. Das ist gut. 2007 war ein arbeitsreiches Jahr für alle, die in der Logistik tätig sind. Wir hatten alle Hände voll zu tun, dafür zu sorgen, dass die Sendungen unserer Kunden rechtzeitig und sicher ankommen. Für ihren Einsatz möchte ich mich bei den Mitarbeitern unserer Partner und bei uns in Hauneck, im Hubumschlag und der Systemzentrale, herzlich bedanken.

2008 wartet wieder viel Arbeit auf uns. Jeder, der die Logistikfachpresse verfolgt, hat es gelesen: 24plus hat einen neuen Großkunden. Gefco, bislang unser Wettbewerber auf dem deutschen Stückgutmarkt, zieht sich aus diesem Marktsegment zurück. Gefco wird als Kunde seine internationalen Stückgutsendungen sowohl in der Distribution wie auch in der Beschaffungslogistik bei 24plus platzieren. Wir berichten in späteren Ausgaben der 24plusPunkte, wie wir das Vertrauen des Großkunden rechtfertigen.

Für diesen Neukunden und alle anderen Kunden sind wir gut vorbereitet. Zum Beispiel durch Ausbildung. Wie wichtig unsere Partner das Thema nehmen, lesen Sie auf Seite 8. Dass berufliche Weiterbildung ein Erfolgs-garant ist, beweist unsere Teilnahme am Int-PEM-Projekt, über das Sie auf Seite 12 mehr erfahren. Und: Wir bauen. Die Entwicklung unseres Netzwerkes verlief so positiv, dass sein Kernstück – unser Zentralhub in Hauneck – an seine Kapazitätsgrenzen stößt. Technische Details erfahren Sie auf der nächsten Seite. Von meiner Seite kommt nur die Einschätzung, dass die Kapazitätserweiterung ein Zeichen der Anerkennung unserer Kunden für unsere gute Qualität und unsere innovativen Angebote ist. Mit der Huberweiterung schaffen wir die Infrastrukturen, um weiter zu wachsen und das Vertrauen unserer Kunden verdienen zu können.

Frohe Weihnachten
wünscht Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends,
dear members of staff,

Christmas is only a few weeks away and we are looking forward to a couple of quiet days. This is nice as 2007 has been a busy year for everyone working in logistics. We had our hands full making sure that our customers' consignments arrived safely and on time. I want to say a big thank you to all our partners' employees and our members of staff here at Hauneck, in our hub's handling area and the head office for their effort.

2008 already has a lot of work waiting for us. Everyone who reads the specialised press for logistics will know that 24plus has a new major customer. Gefco, so far one of our competitors on the German LCL market, is backing out of this market segment. As a customer, Gefco will place all orders for international LCL consignments in distribution as well as in procurement logistics with 24plus. In the following editions of 24plusPunkte we will report on how we will secure this major customer's confidence.

We are well prepared for this new customer – and of course for all the other customers. One example for our preparation is education and qualification. You can read how important this topic is to our partners on page 8. Vocational training is a guarantee for success as is proven by our participation at the Int-PEM-Projekt, more about it on page 12. And: We are building. Our network has developed in such a positive way that its core – our central hub at Hauneck – is quickly reaching its capacity limits. On the following page you will find technical details. In my view, this addition to our capacity is a sign of appreciation by our customers for our excellent quality and our innovative offers. The hub-expansion will create infrastructure enabling us to grow further and to earn our customers' confidence.

Merry Christmas
Yours

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Zentralhub wächst: Erweiterungsbau
beschlossen / Central hub is growing:
Expansion decided **3**

Bayer u. Sohn: Kundenpotenzial
jenseits der Landesgrenze /
Bayer u. Sohn: Customer potential
beyond national borders **4**

Kleines IT-Team – große Leistung: Ein
Tag mit den Bits und Bytes im Hub /
Small IT-team – big performance: A
day at the hub with the bits and bytes **6**

Warm ums Herz – Thermo
deutschlandweit / Warming the
cockles of the heart – Thermo
all over Germany **8**

Eisheid swingt: 110-Jahr-Feier /
Eisheid celebrates:
110 years anniversary **9**

Spedition Lode: Tabellenführer aus
dem Süden / Spedition Lode:
Champion from the south **10**

Bildung nach Maß: Schulungsreihe
„Projektmanager für internationale
Kontraktlogistik“ / Education made to
measure: Further vocational training
"Project Manager for International
Contract Logistics" **12**

IMPRESSUM / IMPRINT

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

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

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

Titelbilder: Bayer u. Sohn (groß), Google Maps, H zwo B /
Cover: Bayer u. Sohn (large), Google Maps, H zwo B

ZENTRALHUB WÄCHST

*7,2 Millionen Stückgutsendungen pro Jahr – Tendenz: steigend.
367,9 Millionen Euro Kooperationsumsatz pro Jahr – Tendenz: steigend. 46 Partner in Deutschland und zehn Partner in Europa – Tendenz: steigend. Die Zeichen bei 24plus stehen auf Wachstum. Auf der Gesellschafterversammlung am 7. November 2007 wurden die Weichen für einen Erweiterungsbau des Zentralhubs gestellt.*

Es war nur eine Frage der Zeit, bis das Zentralhub in Hauneck an seine Grenzen stoßen würde. Mit mittlerweile 56 Partnern sind die jetzt beinahe erreicht. Insbesondere die Entwicklung der Europaverkehre, die derzeit überproportional wachsen, ist für die Annäherung an die Kapazitätsgrenze verantwortlich.

Das Zentralhub in Hauneck, erbaut 1999, Nacht für Nacht Station für die Hubtrailer aller 24plus-Partner, ist das Rückgrat des zweistufigen Verkehrskonzeptes der Kooperation. „Ohne das Hub gäbe es 24plus als Stückgutkooperation nicht“, weist Aufsichtsratschef Olaf Bienek auf die Bedeutung des zentralen Umschlagplatzes hin. „Das bedeutet aber auch, dass wir mit dem Erweiterungsbau nicht so lange warten können, bis wir durch die Umstände zum Handeln gezwungen werden. Daher

ist der jetzige Zeitpunkt der Entscheidung ideal. Abgesehen davon: Eine Erweiterung nach sieben Jahren ist auch Beleg dafür, dass die Dimensionierung des Zentralhubs damals richtig eingeschätzt wurde.“

Die bisherige Umschlaghalle wird um einen Anbau mit 30 Toren ergänzt und eine dritte Förderkette installiert – die mit Abstand preisgünstigste Lösung. Durch den Neubau gewinnt das Team des Hubbetreibers Konlog eine zusätzliche viertorige Entladezone und den im Umschlag dringend benötigten Platz. Zwei Entwürfe standen für den Neubau zur Diskussion: einmal die Erweiterung nach vorn Richtung Süden, diesseits des bestehenden Verwaltungsgebäudes, zum anderen die Erweiterung nach hinten Richtung Norden im Anschluss an die bisherige Umschlaghalle. Beide Varianten haben nach Meinung von

CENTRAL HUB IS GROWING

7.2 million LCL consignments per year – tendency: upwards. 367.9 million Euros turnover per year within the cooperation – tendency: upwards. 46 partners in Germany and further ten partners in Europe – tendency: upwards. 24plus – odds on growth. At the meeting of the partners on 7 November 2007 the course was set: the central hub at Hauneck will be expanded.

It was only a matter of time until the central hub at Hauneck would reach its limits. Meanwhile 56 partners are pushing the capacity. In particular it is the over-proportional growth of the European transport links, which is responsible for the fact that the central hub is getting closer and closer to the capacity limit.

The central hub at Hauneck, built in 1999, which night after night acts as the station for the hub trailers of all 24plus partners, is the backbone of the two-stage traffic concept of the cooperation. „Without the hub, 24plus would not exist as an LCL-goods cooperation“, Olaf Bienek, chairman of the board, emphasises the importance of the handling facilities. „But this also means, that the expansion building work cannot wait until circumstances force us to act. That’s why the timing for the decision is perfect. Apart from this: Expanding the building after seven years is proof that we did a good job estimating the dimensions of the central hub.“

An expansion with 30 gates will be added to the existing handling facilities and a third conveyor system will be installed – by far the cheapest solution. The new building will provide an additional loading area with



Der Blick Richtung Norden: Dort wird der Erweiterungsbau entstehen.

The view North: This is where the expansion building will be built. (Bild: H zwo B)

Peter Baumann, Geschäftsführer und „Hausherr in Hauneck“, ihre Vor- und Nachteile: „Bei der Variante Richtung Süden wären weniger Erdarbeiten nötig gewesen. Allerdings hätten wir für die Zukunft den Raum für weitere Baumaßnahmen verschenkt und hätten neue Abstellflächen schaffen müssen. Die jetzt beschlossene Variante lässt uns auch künftig noch Raum für weitere Aktivitäten.“

Der Zeitplan ist ambitioniert: Sobald es das Winterwetter erlaubt, soll mit den Erdarbeiten begonnen werden. Die anschließenden Hochbauarbei-

ten werden wohl zügig vorangehen, allerdings dürfte die Installation der dritten Unterflurkettenförderanlage einen Gutteil der Arbeitszeit und des Budgets verschlingen: Die Führung der Kette muss tief im Beton verankert werden, um die Kräfte der eingehängten Hubwagen zu überstehen. Bis Juli 2008 soll der Bau bezugsfertig sein. „Mit dem Neubau wird 24plus die Bedürfnisse der Partner nach mehr Service und Geschwindigkeit und einem Ausbau der Qualität noch besser erfüllen können“, verspricht Aufsichtsratschef Olaf Bienek. ■

Hub in Zahlen / Hub in numbers	heute / now	Sommer 2008 / summer 2008
Tore / gates	75	105
davon Entladetore / thereof unloading gates	16	20
Umschlagkapazität / handling capacity	180 to/h	250 to/h
Umschlagfläche / handling area	3.800 m ²	5.500 m ²

four gates and the urgently needed extra-space for the team of Konlog, the hub-operator. Two drafts were handed in for discussion: one suggesting the expansion to the front facing south, behind the existing administration building, the other suggesting the expansion to the back facing north directly attached to the existing handling area. There are pros and cons for both possibilities, according to Peter Baumann, managing director and „landlord of Hauneck“: „The „southern option“ could have been realised with less earthworks necessary. But we would have given away space for future building works and we would have had to create new storage space. The variation that we have finally agreed on, leaves us room for further activities.“

The schedule is ambitious: As soon as winter weather makes it possible, the earthworks will start. The following superstructure work is expected to proceed quite quickly, although the installation of the third underground conveyor system is expected to consume most of both the working time and budget: The chain guide of the conveyor system has to be fixed firmly in the concrete, to sustain the weight of the attached lifting carts. By July 2008 the building is scheduled to be ready for occupancy. „The new building will enable 24plus to meet, even better, the partners’ expectations regarding more service and speed and an enhancement of quality“ promises Olaf Bienek, chairman of the supervisory board. ■

CUSTOMER POTENTIAL BEYOND NATIONAL BORDERS

18,000 square metres of storage space. A high-rise storage for 12,000 Europal-spaces. A handling area with a railway connection. The motorway junction only a few hundred metres away from the company grounds. 20 long-distance and 20 regional transport vehicles hit the road from there day by day. Nevertheless Hans-Josef Bayer, managing director of the Trier-based 24plus partner Bayer u. Sohn says: "We are only a small wheel within this big cooperation."

Despite being humble, Hans-Josef Bayer and his company – a third generation family-run business founded in 1946 – have no reason to hide: As a capable logistics provider, Bayer u. Sohn is the first choice for many major customers in the region. One example: the rail links to Scandinavia. The haulage company from Trier collects wine and spirits in the German and French wine regions on a daily basis, putting together the consignments in the storehouse and sending them to Sweden by train.

On their way into the Bayer u. Sohn storehouse, the wagons with a capacity of 65 tons mostly bring paper. Well-known paper producing and printing companies use the storage facilities at Servaisstraße 47. "We have the technical infrastructure to not only handle sheets of paper but also paper rolls weighing up to 3,000 kilograms" explains the boss of the company.

Paper and Automotive

The majority of the 18,000 square metres of storage space are taken up by the high rack storehouse with 12,000 pallet storing spaces. Mainly spare parts for the automotive industry are stored there, which are sent from Trier to almost everywhere in the world.

Foreign business is another very important field for the forwarding company. 70 kilometres on the road to Belgium, 50 km to France and only 25 km to Luxembourg. Only some hundred metres to the Trier river port, as well as to the customs office at



Der Standort der Bayer-Niederlassung im Güterverkehrszentrum Trier bietet zahlreiche strukturelle Vorteile.

The location of the Bayer-branch in the freight traffic center Trier offers numerous structural advantages. (Bilder: Bayer u. Sohn, H zwo B)

the goods traffic centre. "These are advantages, that hardly anyone else can offer – and certainly makes us unique somehow" says Hans-Josef Bayer. So it seemed natural to place 24plus' Luxembourg business with Bayer u. Sohn as a "foreign" partner – and it is in the best hands there.

The company's potential lies beyond the German national border. Luxembourg especially offers a significant customer potential that is waiting for development, the Managing Director reports. "But also the collaboration with customers from Belgium and the Netherlands has lately developed very positively." To ensure the boom in cross-border business for the future, the company is investing a lot – not only in infrastructure but especially in its employees language trainings: "In many cases we only get a chance to settle a deal, because our members of staff speak French. Our Swedish customers only talk to us in English" Bayer says. So it was obvious to get language courses in the company. "Education and training is a must" – this motto is practiced at Bayer u. Sohn. Investing into education is easier for the

family-run company, because it has an ambitious, productive team that is strongly related to the company and has played a significant part in developing the company over the years.

LCL goods for central and south hub

In all logistical activities of the guys from Trier, the LCL business is always present. It is only about ten percent of the total turnover – but that nevertheless is about 25 tons of LCL goods per day. A majority is sent from Trier to the central hub as well as to the southern hub. Nevertheless, the ten percent figure of LCL cargo doesn't reflect the importance of this business field, as Bayer willingly confesses: "Some of our customers only feed small amounts of LCL goods into the net – but they wouldn't be our logistics customers if we couldn't provide a working European network. The value of our 24plus-membership is much more than you would expect considering the amount of LCL consignments."

The same goes for the products offered by the cooperation. The market demands certain standards

from logistics companies Hans-Josef Bayer mentions one example: "If we don't offer late deliveries although this service is an exclusion criterion for our customer, there will be no deal – it's as simple as that." That's why the boss generally welcomes the broadening of the range of products, even though he doesn't always expect a giant boost in business.

Reliable Cooperation

Birgit Bayer, the managing director Hans-Josef's wife and responsible for the company accounts, is of the same opinion. "24plus opens up markets that we couldn't reach alone. Including nationwide deliveries in Germany, procurement logistics, and a part of the European business. We simply need a network that we can rely on." Hans-Josef Bayer adds: "As a medium-sized company you tend to always want to do everything yourself. But from a certain size onwards that simply doesn't work anymore. It is then good to know that people within the cooperation think alike and can rely on each other." ■

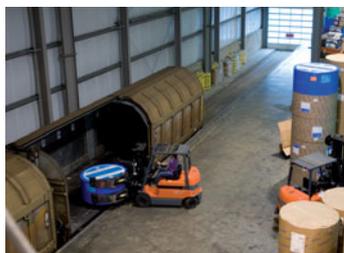
KUNDENPOTENZIAL JENSEITS DER LANDESGRENZE



18.000 Quadratmeter Lagerfläche. Eine Hochregalanlage für 12.000 Europal-Stellplätze. Eine Umschlaghalle mit Gleisanschluss. Die Autobahnauffahrt nur wenige hundert Meter entfernt vom Betriebsgelände. 20 Fernverkehrs- und 20 Nahverkehrsfahrzeuge gehen von dort aus Tag für Tag auf die Reise. Trotzdem sagt Hans-Josef Bayer, Geschäftsführer des Trierer 24plus-Partners Bayer u. Sohn: „Wir sind nur ein kleines Rad innerhalb der großen Kooperation.“



Trotz dieser Bescheidenheit muss sich Hans-Josef Bayer mit seinem Unternehmen – die Familie führt das 1946 gegründete Unternehmen mittlerweile in der dritten Generation – nicht verstecken: Als potenter Logistiker ist Bayer u. Sohn für zahlreiche Großkunden aus der Region der Partner der Wahl. Ein Beispiel sind die Bahnverkehre nach Skandinavien. Täglich sammelt der Trierer Spediteur in den deutschen und französischen Weinanbaugebieten den kostbaren Rebensaft sowie Spirituosen, konsolidiert die Sendungen im Lager und versendet sie per Waggon nach Schweden.



Im Eingang bringen die Waggon mit insgesamt 65 Tonnen Nutzlast meist Papier in das Bayer u. Sohn-Lager – namhafte Papierhersteller und Druckereien lassen in der Servaisstraße 47 lagern. „Wir haben die technische Infrastruktur, um nicht nur Bogenware, sondern auch Rollen mit einem Gewicht von bis zu 3.000 Kilogramm umschlagen zu können“, erläutert der Firmenchef.





Did you know?
The Romans founded Trier over 2000 years ago as „Augusta Treverorum“. Hence, Trier claims the title „Oldest Town in Germany“. The city centre, characterised by roman buildings, is part of the UNESCO's World Cultural Heritage. Only a few kilometres away from Trier you will find the Grand Duchy of Luxembourg, the only remaining sovereign grand duchy. Grand Duke Henri is the head of state.

Paper und Automotive

Einen Großteil der 18.000 Quadratmeter Lagerfläche nimmt das Hochregallager mit 12.000 Palettenstellplätzen ein. Dort lagern überwiegend Automotive-Ersatzteile, die von Trier aus weltweit versendet werden.

Das Auslandsgeschäft ist ein weiteres wichtiges Standbein des Speditionsunternehmens. Nach Belgien sind es 70 Autobahnkilometer, nach Frankreich 50 und nach Luxemburg nur 25. Zum Trierer Binnenhafen sind es nur wenige hundert Meter, ebenso zum Zollamt im Güterverkehrszentrum. „Das sind strukturelle Vorteile, die sonst kaum jemand bieten kann und die uns eine gewisse Einzigt-

artigkeit verleihen“, so Hans-Josef Bayer. So lag es nahe, das Luxemburg-Geschäft von 24plus bei Bayer u. Sohn als „Auslandspartner“ anzusiedeln – und dort ist es bestens aufgehoben.

Die Entwicklungspotenziale des Unternehmens liegen jenseits der deutschen Landesgrenze. Gerade in Luxemburg gibt es bedeutendes Kundenpotenzial, das es zu erschließen gilt, berichtet der Geschäftsführer. „Auch die Zusammenarbeit mit Kunden aus Belgien und den Niederlanden entwickelt sich in jüngster Zeit sehr erfreulich.“ Damit das grenzüberschreitende Geschäft in Zukunft weiter boomt, investiert das Unternehmen kräftig – nicht ausschließlich in Infrastruktur, sondern vor allem in die sprachliche Weiterbildung seiner Mitarbeiter: „Vielfach kommen wir in Luxemburg nur zum Zug, weil unsere Mitarbeiter französisch sprechen. Unsere schwedischen Kunden sprechen nur englisch mit uns“, so Bayer. Also lag es auf der Hand, Sprachkurse im Unternehmen durchzuführen. „Fortbildung muss sein“ ist gelebte Praxis bei Bayer u. Sohn. Die Investitionen in Wissen fallen dem Familienunternehmen auch deshalb leichter, weil es über eine ehrgeizige, leistungsfähige Mannschaft verfügt, die sich über Jahrzehnte mit dem Unternehmen identifiziert und die Entwicklung maßgeblich mitprägt.

Stückgut ans Zentral- und Südhub

Bei allen logistischen Aktivitäten der Trierer ist das Stückgutgeschäft stets präsent. Der Anteil am Gesamtumsatz macht zwar nur rund zehn Prozent aus – aber das sind immer noch rund 25 Tonnen Stückgut pro Tag. Einen Großteil davon verladen die Trierer sowohl auf das Zentral- als auch auf das Südhub.

Wobei der Wert von etwa zehn Prozent Stückgut die Bedeutung dieses Geschäftsfeldes nicht recht widerspiegelt, wie Bayer zugibt: „Einige unserer Kunden speisen zwar nur wenig Stückgut ins Netz ein – aber sie wären nicht unsere Logistikkunden, könnten wir kein funktionierendes europaweites Netz vorweisen. Der Wert unserer Mitgliedschaft bei 24plus ist also erheblich höher, als es die Anzahl der Stückgutsendungen vermuten lässt.“

Entsprechendes gilt auch für die von der Kooperation angebotene Produktpalette. Der Markt fordert gewisse Standards von seinen Logistikern. Hans-Josef Bayer nennt ein Beispiel: „Wenn wir keine Spätzustellung anbieten können und dieser Service für den Kunden ein Ausschlusskriterium ist, dann kommt kein Geschäft zustande – so einfach ist das.“ Daher begrüßt der Unternehmenschef grundsätzlich die Ausweitung der Produkte, auch wenn er nicht immer ein Riesengeschäft erwartet.

In dieselbe Kerbe schlägt auch Birgit Bayer, Ehefrau von Geschäftsführer Hans-Josef und für das Buchhalterische zuständig: „24plus verschafft uns Zutritt zu Märkten, die wir allein nicht bedienen könnten. Dazu gehört die Flächendeckung in Deutschland, dazu gehört die Beschaffungslogistik, dazu gehört sicher auch ein Teil des Europageschäfts. Wir brauchen einfach ein Netzwerk, auf das wir uns verlassen können.“ Und Hans-Josef Bayer ergänzt: „Als Mittelständler will man immer alles allein machen. Aber das geht einfach ab einer gewissen Größe nicht mehr. Da ist es gut zu wissen, dass man in einer Kooperation ähnlich denkt und sich aufeinander verlassen kann.“

KLEINES IT-TEAM – GROSSE LEISTUNG

8 Uhr, Dienstag: Dienstbeginn für den 24plus-IT-Spezialisten

Markus Strack – und gleich

die erste Herausforderung: 36

Tonnen Fracht kamen in der vergangenen Nacht im Zentralhub

an, ohne dass die Sendungen

per DFÜ avisiert waren. Strack

begibt sich auf Spurensuche im digitalen 24plus-Netz.

Eines der wichtigsten Werkzeuge für Markus Strack ist MIS, das „Management-Information-System“. In diesem laufen alle Sendungsdaten aus dem 24plus-Netz zusammen, dort ist nachvollziehbar, was wohin geschickt werden sollte – und wo welche Sendungskette abbricht. So auch beim Problemfall der letzten Nacht: „Die Sendungsdaten für die 36 Tonnen wurden nicht hier ans Zentralhub geschickt, sondern versehentlich ans Südhub. Das kann ich hier sehen“, erklärt Markus Strack und deutet auf einige Zahlenreihen auf dem Moni-

tor. „Die Arbeiter im Versanddepot haben die Fracht richtigerweise auf den Zentralhub-LKW verladen – und hier im Umschlag wussten die Kollegen nichts von der Fracht.“ In der Halle blieb natürlich trotzdem nichts stehen: Das Umschlagteam erzeugt dann einen neuen Datensatz. Danach gehen Fracht und Sendungsdaten wieder synchron auf die Reise. „Das ist wichtig für die Kunden, für die Sendungsverfolgung und auch für das Berichtswesen“, so Strack.

Tüfteln an der Portalseite

Der 28-jährige Informationstechniker ist seit zwei Jahren Systemadministrator bei 24plus – und hat in der recht kurzen Zeit so manche neue IT-Projekte mit begleitet: Beim Aufbau des bundesweiten VPN-Netzwerkes und der technischen Installation der neuen Funkscannergeneration war Strack maßgeblich mit beteiligt und unterstützt die Partner in technischen Fragen. Während die konzeptionelle Planung und Umsetzung neuer IT-Tools weitgehend durch Reiner Joseph betreut wird, kommt Strack

spätestens bei der technischen Umsetzung, Implementierung und der laufenden Betreuung mit ins Boot. Derzeit tüftelt Strack zusammen mit dem IT-Service-Provider Euro-Log aus Hallbergmoos bei München an einer neuen Portalseite für die Partner, auf der verschiedene Softwarefunktionalitäten übersichtlich zusammengefasst sind. „Das Besondere in der Kooperation ist, dass unsere Partner eine äußerst heterogene IT-Struktur haben“, erläutert Strack. „Wir können nicht von jedem Partner verlangen, die funktionierende Software im Haus auszuwechseln und 24plus-geeignete Tools aufzuspielen. Daher läuft die fürs Kooperationsnetz benötigte Software webbasiert. Die Mitarbeiter benötigen nur einen Web-Browser und einen Internetanschluss – und haben Zugriff auf alle Möglichkeiten unseres IT-Netzes.“ Selbstverständlich ist das nach dem aktuellen Stand der Technik abgesichert. Hacker haben sich zwar in der Vergangenheit immer mal wieder am 24plus-Datennetz versucht, das ergeben die Serverlogs. Aber stets vergeblich.

Digitale Werkzeuge

Außer dem MIS ist im 24plus-Datennetz die sogenannte Operative Steuerung im Einsatz, die bei der Suche nach Fehlerquellen im Frachtnetz hilft. Ebenso digital: die Schadenakte über ClaimX und die Beschaffungslogistik über das Prolog-Tool, Letzteres übrigens eine von 24plus beauftragte Eigenentwicklung. In der Systemzentrale kommen noch einige weitere digitale Werkzeuge zum Einsatz, welche die Arbeit für die elf Mitarbeiter bewältigbar machen: Die drei Damen vom Leitstand werden von „Kollege Computer“ ebenso unterstützt wie die administrativen Mitarbeiter in der Systemzentrale, die auf den ELO, den elektronischen Leitz-Ordner, vertrauen. Neu hinzugekommen ist kürzlich das digitale Belegarchiv. Für die Abrechnung von internationalen Sendungen und für CASHservice-Sendungen ist ebenfalls eine eigene Softwarelösung im Einsatz.

Viel Aufwand? Reiner Joseph, der die 24plus-Infrastruktur als externer IT-Betreuer seit Jahren begleitet,



8am, Tuesday: Start of duty for the 24plus IT-specialist Markus Strack – and the first challenge of the day: 36 tons of cargo arrived in the central hub the night before, without prior notification via RDT. Markus Strack starts searching the digital 24plus-net for traces.

One of the most important tools for Markus Strack is MIS the “Management-Information-System”. All data regarding the consignments from the 24plus-net are collected in the MIS. Here consignments and their destinations can be traced and also the place where each supply chain stops. Likewise the problematic case last night: “The data regarding the 36 tons weren’t sent to the central hub

– they were sent to the south hub by accident. I can see this here” Markus Strack explains and points to the rows of numbers on his screen. “The workers at the dispatch depot loaded the

cargo on the central hub lorry – here in the handling area the colleagues knew nothing about the cargo.” Anyhow, of course nothing was left in the depot: The handling team then creates a new data record. Afterwards the consignment and the related data are in sync again. “This is important for the customers, the tracking and tracing of consignments and the reporting system” Markus Strack says.

The 28-year old IT engineer has worked as a system administrator for 24plus for two years and in this

rather short time he has already worked on several new IT-projects: Markus Strack played a significant role building up the new nationwide VPN and installing the new radio scanning

moos near Munich. The new portal offers a clear summary of different software functions. “A speciality in our cooperation is, that our partners have a very heterogeneous IT struc-

SMALL IT-TEAM – BIG PERFORMANCE

generation, he also provides support for the partners’ technical problems.

Messing around with the portal

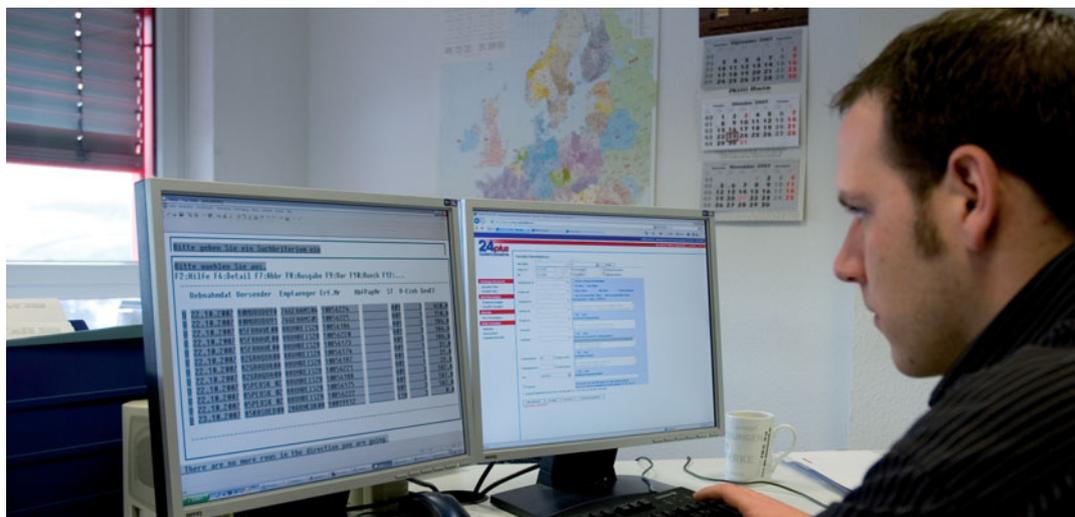
While Reiner Joseph mainly looks after the conceptual planning and realisation of new IT tools, Markus Strack takes part in the technical implementation and the continuing support. At the moment, Strack is messing about with a new portal for the partners, together with the IT service provider Euro-Log from Hallberg-

ture,” Markus Strack explains. “We can’t ask each partner to change a working software in his company and use 24plus tools. That’s why the software needed for the cooperation network is web-based. The members of staff only need a web-browser and Internet access – and they can access all options of our IT-network.” Which is, of course, secure and state of the art. The server logs show that hackers have tried, in the past, to access the 24plus data network. But they have never succeeded.

widerspricht vehement: „An der IT-Infrastruktur hängt ein Europanetz mit 3.500 Sendungen täglich. Das funktioniert nur mit leistungsfähiger Computerunterstützung. Und: Im Verhältnis zu anderen Lösungen sind die bei 24plus eingesetzten Programme und die Hardware ziemlich preisgünstig, da habe ich schon ganz andere Luxusausgaben gesehen.“

Schlanke Strukturen

Dass diese Worte mehr sind als freundliche Anerkennung, wird beim Blick in den Serverraum der Systemzentrale auch für Laien sichtbar: Zwei IT-Schränke mit Servern, dazu einige kleinere Geräte, alle Kabel sauber gebündelt und farblich eindeutig codiert. Markus Strack hat früher einmal Elektriker gelernt, mag keine Unordnung in seinen Kabeln. Allerdings ist der Raum vor allem eines: klein. Kaum zu glauben, dass von hier aus eines der größten Stückgutnetze in Deutschland betreut wird. „Doch, das ist alles“, bestätigt Markus Strack mit einem Lächeln. „Mehr ist mit unseren modernen Servern nicht nötig.“ Die



Wo sind die Sendungen abgeblieben? Markus Strack bei der Recherche.

Where have the consignments gone? Markus Strack investigates. (Bilder: H zwo B, iStockphoto)

neuen Server haben einen weiteren Vorteil: Sie sind äußerst leistungsfähig und zuverlässig. Deswegen hat der klimatisierte Serverraum auch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung. In diese wird künftig noch der Leitstand des Zentralhubs eingebunden. Dort werden alle Daten und Scans verarbeitet. Dort laufen auch die Daten aller digitalen Kameras zur Steuerung und Überwachung des Hubumschlags zusammen, von dort aus wird die gesamte Anlage dank umfangreicher IT-Unterstützung ge-

fahren. „Da darf nichts ausfallen und da fällt auch nichts aus“, sagt Strack im Brustton der Überzeugung.

Hilfe für die Partner

Eine Daueraufgabe für Markus Strack sind technische Wartungsaufgaben: Schwierigkeiten mit den Scannern etwa, meist Akku- oder Antennenprobleme. Auch die turnusmäßige Überprüfung der Brandmelder, der Einbruchmeldeanlage und der Videoüberwachung steht regelmä-

ßig an. „Langweilig wird mir nicht. Alles wird ständig weiterentwickelt. Damit unsere Systeme immer einwandfrei funktionieren, ist Wartung und Überwachung erforderlich“, bestätigt Strack, bei dem schon wieder das Telefon klingelt. Am anderen Ende: eine verzweifelte Mitarbeiterin eines Partnerbetriebs. „Klicken Sie unten in der Statusleiste auf 75 Prozent, dann sehen Sie den Belegscan ganz ... Jetzt funktioniert's, gell! ... Nichts zu danken, gern geschehen. Tschüss.“



Digital Tools

Apart from the MIS, the so-called operative control is used within the 24plus data network, helping to find the source of mistakes in the cargo network. It is digital as well. The damage reports with ClaimX and the procurement logistics with Prolog, the latter a custom-made development, ordered by 24plus. In the head office many further digital tools are being used, making the workload for the eleven members of staff much easier to handle. The three ladies from the control station are supported by their “virtual colleague” as well as the administrative staff in the head office who rely on the ELO digital office. Recently added is the digital D.O. archive. For the international consignment account and the CASH-service-deliveries a special software

solution is also used. A lot of effort? Reiner Joseph, external IT-support for the 24plus infrastructure for many years, strongly disagrees: “The IT infrastructure coordinates a European network with 3,500 consignments a day. This is only possible with high-performance computer aid. And in relation to other solutions, the programmes and the hardware used at 24plus are very reasonably priced, I have seen many luxury versions used elsewhere.”

Lean structures

The fact that this is true can be easily seen when taking a quick look into the server room of the head office – and you don't need to be an expert. Two IT-cabinets with servers, some smaller devices, all cables neatly packed with a straightforward

colour code. Markus Strack is a trained electrician; he dislikes a mess when it comes to cables. However the room most of all is – small. It is hard to believe, that it is from here that one of the biggest LCL-networks in Germany is controlled. “Yes, that's all”, Markus Strack confirms with a smile. “We don't need more, thanks to our modern servers.” The new servers offer another advantage. They are very powerful and reliable. That's why the air-conditioned room has an interruption-free power-supply. In the future the control station of the central hub will be included as well. There, all data and scans will be processed. All the data of all digital cameras for controlling and supervising the hub handling converge there thanks to substantial IT-support. “Nothing is allowed to fail, and

nothing does fail” Markus Strack says with complete conviction.

Help for the partners

A continuous task for Markus Strack is the technical maintenance. Problems with scanners – mainly problems with batteries or the antenna. Also checking the fire detectors, the burglar alarm system or the CCTV are regular tasks. “I don't get bored. Everything is continuously updated. To ensure our systems always work without problems, maintenance and control are essential” Mr Strack confirms, while his phone rings again. On the line: a desperate employee of one of the partner companies. “Just click on 75 percent in the status bar, then you can fully view the D.O. scan... Now it's working, isn't it? ... You're welcome. Tschüss.”

WARM UMS HERZ!

Der Winter kommt dieses Jahr früh. Bereits Mitte Oktober sank das Quecksilber deutlich unter Null. Nur gut, dass das Produkt 24plus Thermo nun deutschlandweit zur Verfügung steht.

Für den frostfreien Stückguttransport hat 24plus massiv investiert. Die neuen, auf den Hubverkehren einge-



Silber verkauft sich golden. Die Thermohauben schützen während der Abholung und Zustellung.

Silver sells like gold. The thermo covers keep frost from LCL goods during Abholung und Zustellung.

WARMING THE COCKLES OF THE HEART

Winter is early this year. Already in the middle of October the temperature dropped below zero. Thank god the new product 24plus-Thermo is available all over Germany now.

24plus has invested greatly in frost-free LCL transport. The new trailers used for the hub-links are heatable and insulated. The temperature of the cargo is regulated so that even on very cold nights the temperature always remains above zero. To protect frost sensitive goods from frost, during collection and delivery, 24plus has especially developed its own thermo covers. The last link in the chain, the handling storehouses and hubs are heated anyway, so

setzen Auflieger sind beheizbar und isoliert. Damit temperieren sie die Ladung selbst in strengen Frostnächten immer in den Plusgraden. Um frostempfindliche Stückgüter bei Abholung und Zustellung vor Minustemperaturen zu schützen, hat 24plus eigene Thermohauben entwickelt. Das letzte Glied der Kette, die Umschlaglager und Hubs, sind ohnehin beheizt. Das heißt: frostfreier Transport von der Quelle bis zur Senke.

Mit 24plus Thermo hat 24plus eine Marktlücke geschlossen, nur wenige Stückgutnetze haben dem Frost wirklich etwas entgegenzusetzen. Durch das neue Produkt sind die 24plus-Partner Anbieter erster Wahl für alle Versender kälteempfindlicher Waren. Dazu zählt neben der Pharma- und Chemieindustrie die Getränke-logistik. Auch die Automobil-industrie ist interessiert, bei Minustemperaturen versprechen Dichtungen schnell. Deshalb bietet 24plus das Produkt Thermo auch Maschinenbauern und Unternehmen der Elektro- und Elektronikindustrie an. ■

frost-free transport is possible from start to finish.

24plus Thermo has bridged a gap in the market as only very few LCL-goods networks can really counter frost. With this new product, the 24plus partners are the first choice for sending frost sensitive goods. Apart from the pharmaceutical and chemical industry this also includes beverage logistics. The automotive industry has also already shown great interest. Temperatures below zero are, among others, a problem for washers that can easily become brittle. That's why 24plus also offers the product Thermo to mechanical engineering companies and companies of the electric and electronic industry. ■

+++ NEWSTICKER +++

Herzlich willkommen! Wenn das globalisierte Import-Export-Geschäft boomt, florieren auch die Geschäfte in der beschaulichen Hansestadt Bremen. 24plus hat sich daher entschlossen, als Nachfolger für den ausscheidenden Partner Neukirch einen leistungsfähigen Partner an Bord zu holen: Die Oetjen Logistik GmbH aus Rotenburg (Wümme) wird ihre Verkehre zum 2. Januar 2007 aufnehmen. Oetjen ist ein 1978 gegründetes inhabergeführtes mittelständisches Logistikunternehmen. Der Geschäftsschwerpunkt liegt in täglichen flächendeckenden Verteilerverkehren im Nordwesten. Als besonderen Service bietet Oetjen tägliche Transfers zu allen norddeutschen Häfen. „Wir sind sehr zufrieden, dass wir mit Oetjen einen so kompetenten Partner in Nordwestdeutschland gewinnen konnten, und freuen uns schon auf die Zusammenarbeit“, so 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann.



Welcome! When the globalised import-export-business booms, business in the contemplative Hanseatic city of Bremen booms as well. Therefore 24plus has decided to bring a new capable partner on board as a replacement for the quitting partner Neukirch: Oetjen Logistik GmbH from Rotenburg (Wümme) will start their transports from 2 January onwards. Oetjen is an owner-led medium-sized logistics company, established in 1978. The business focus lies on daily area-wide distribution transports in the northwest. As a special service, Oetjen offers daily transfers to all North German sea-ports. „We are very satisfied, that we have won over such a competent partner in North West Germany, and we are really looking forward to working together“ says 24plus Managing Director Peter Baumann.

Neue Produkte gut gestartet Die 24plus-Produkt-offensive im Herbst ist erfolgreich am Markt gestartet: Die Kunden haben die neuen Produkte 24plus ExtraTime und 24plus EasyReturn sehr positiv aufgenommen. Als besonders erfolgreich erwies sich aber das dritte Neuprodukt im Bunde, 24plus CASHservice. „Wir haben seit dem Start des Produktes eine monatliche Verrechnungssumme von rund 190.000 Euro entgegengenommen“, berichtet Natascha Jordan aus der 24plus Systemzentrale. „Das ist deutlich mehr als wir im Voraus kalkuliert hatten – und zeigt, dass wir eine echte Marktlücke gefunden haben.“

New products successfully launched 24plus products have been successfully launched into the market in autumn: The new products 24plus ExtraTime and 24plus EasyReturn were accepted very well by customers. Especially successful was the third new product 24plus CASHservice. „Since the start of the product we have received monthly payments of about 190,000 Euros,“ Natascha Jordan from the 24plus head office reports. „That's a lot more than we had earlier expected – and it shows that we have found another real market gap.“

Azubis in der Kooperation Seit dem 1. Oktober 2007 gibt es ein neues Gesicht in der Systemzentrale: Julia Lind ist die neue Auszubildende. Sie ist aber beileibe nicht die einzige Berufseinstei-

gerin bei 24plus: Insgesamt 565 Auszubildende arbeiten derzeit in den Partnerbetrieben, 195 davon starteten zu Beginn des Ausbildungsjahres an ihrem neuen Arbeitsplatz. „Wir sind sehr erfreut über diese hohe Anzahl an neuen Mitarbeitern in den Partnerbetrieben“, so 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Die erfreuliche Ausbildungsquote ist also auch ein Zeichen, dass unsere Partnerbetriebe optimistisch in die Zukunft blicken – eine Art Geschäftsklimaindex sozusagen.“

Apprentices in the cooperation



Since 1 October 2007 there is a new face in the head office. Julia Lind is the new apprentice. But she is not the only career-starter at 24plus: All together 565 apprentices are currently working in our partner companies, 195 of them started work in their new job at the beginning of the new training year. „We are delighted to have such

a large amount of new employees in our partner companies“ 24plus Managing Director Peter Baumann says. „The positive increase in the number of employees is a sign indicating that our partners view the future optimistically – it can be seen as some kind of business climate index.“

Ballfieber in Österreich EM hin, Nationalmannschaften her: Im Sommer steht in Sachen Fußball neben dem kommerziellen UEFA-Turnier in Österreich und der Schweiz vor allem das 24plus-Ballfieber im Mittelpunkt. Zur Erinnerung: Die österreichischen Kollegen von Lagermax triumphten im Sommer 2007 über ihre Kollegen von Ziegler in einem packenden Endspiel – und dürfen daher die nächste Runde des Fußballturniers ausrichten. Dieses findet am 5. Juli 2008 in Salzburg auf der Sportanlage des SV Wals-Grünau statt. Bitte vormerken, denn: dabei sein ist alles!



Fever Pitch in Austria Euro 2008 ... the national teams ... regarding football next summer, apart from the UEFA-Euro 2008 in Austria and Switzerland, the 24plus fever pitch is the main focus of our attention. Just to remind you: The Austrian colleagues from Lagermax won the gripping final against their colleagues from Ziegler – and are now entitled to host the next round of the football championship. It will take place in Salzburg on 5 July at the sports facilities of the SV Wals-Grünau. Please make a note, because being there is everything!

Frachtclearing national Die 24plus-Gesellschafterversammlung hat beschlossen, zügig ein nationales Frachtclearingsystem einzuführen. Künftig lassen sich die Abrechnungsdaten nationaler Sendungen einfacher, schneller und transparenter ermitteln. Genaueres erfahren Sie voraussichtlich in der kommenden Ausgabe der 24plusPunkte.

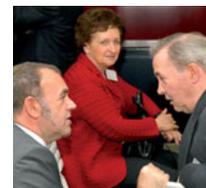
Cargo clearing nationally 24plus meeting of the partners has decided to quickly introduce a national cargo clearing system. In the future, account files for national consignments can be located a lot easier, faster and in a clearer way. You will probably find more information in the upcoming issue of 24plusPunkte.

EISCHEID SWINGT

Das 110-jährige Jubiläum feierte 24plus-Partner Eischeid in Heiligenhaus am 13. Oktober mit einem Fest, das mehrere Hundert Gäste begeisterte. In einer, wie die Rheinische Post schreibt, „witzigen, spritzigen und tiefgründigen Rede“ wies Geschäftsführerin Elena Eischeid dabei auf die Geschichte und die heutige Leistungsfähigkeit des Unternehmens hin.

Die Eischeid-Gruppe, die neben der internationalen Spedition aus einem starken Kontraktlogistikbereich besteht, wuchs in den vergangenen Jahren um 30 Arbeitsplätze und wächst weiter. Eines der Erfolgsrezepte der Logistikunternehmerin, die seit drei Jahren die Gesamtverantwortung über das 165 Mitarbeiter starke Unternehmen trägt: Spaß!

„Wir übernehmen eine Fracht heute und morgen ist sie angekommen. Das Erfolgserlebnis stellt sich binnen 24 Stunden ein. So macht Spedition Spaß“, rief Elena Eischeid ihren Zuhörern zu und erntete viel Applaus. Zugleich verwies sie auf die Bedeutung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Was wären wir ohne Sie?!“ Auch ging die Unternehmerin auf die Bedeutung der Kooperation 24plus logistics network ein und bedankte sich bei den vielen anwesenden Partnern für die kollegiale Unterstützung. ■



EISCHEID CELEBRATES

24plus partner Eischeid in Heiligenhaus celebrated its 110 years anniversary on 13 October with a party that delighted several hundred guests. Managing Director Elena Eischeid pointed out the history and today's performance of the company in a speech that was described as "funny, sparkling and profound" by the Rheinische Post.

The Eischeid-Gruppe that consists of a strong contract logistics section, not counting the international forwarding agency, has grown by 30 employees in recent years and keeps growing. One of the recipes for success of the logistics entrepre-

neur – who is responsible for 165 employees – is fun!

"We take over a consignment today and we deliver tomorrow. The success can be seen within 24 hours. That's how forwarding is fun!" Elena Eischeid told her listeners and received a lot of applause. At the same time she pointed out the importance of her employees. "What would we be without you?!" The Managing Director also mentioned the importance of the cooperation 24plus logistics network and thanked the many partners present for their considerate and friendly support. ■

TABELLENFÜHRER AUS DEM SÜDEN



Es ist Ende Oktober 2007. Knapp 50 Kilometer auf der Bundesstraße 12 sind es noch nach dem Ende der Autobahn A 94 in Forstinning. Dann ist Waldkraiburg erreicht, Sitz des 24plus-Partners Lode. Der Himmel ist düster, es sieht nach Schnee aus. Rüdiger Lode zuckt bei der Frage nach dem Wetter gleichmütig mit den Schultern: „Schnee? Hatten wir dieses Jahr schon. Das ist alles eine Frage der Vorbereitung.“ Die Mitarbeiter in der Lode-eigenen Werkstatt auf dem Speditionsgelände in der Geretsrieder Straße kümmern sich darum, dass die Trucks auch bei extremen Minusgraden und dichtem Schnee zuverlässig vorankommen.



Die meisten Mitarbeiter sind seit Jahren dabei, darunter viele Eigen- gewächse – die Spedition Lode bildet regelmäßig aus. Der erste Azubi, der vor 25 Jahren seine Ausbildung zum Fahrer absolvierte, ist noch heute im Betrieb. „Ja, der Armin Mayerhofer fährt bei uns Nacht für Nacht die Südlinie nach Heilbronn“, bestätigt Rüdiger Lode. „Gelernt hat er noch unter meinem Vater – ich selbst bin ja erst seit 15 Jahren dabei. Schon mein Vater war auf dem Standpunkt, dass immer nur jammern keinen weiterbringt. Also schauen wir auch heute immer zu, dass wir genügend Fachkräftenachwuchs im Betrieb haben“, so Lode, der den Betrieb von seinem Vater übernahm. Außer der Pfefferkorn-Linie und der Hublinie nach Hauneck (Abfahrt: 17.00 Uhr!) unterhält die Spedition neun weitere Direktverkehre, gut die Hälfte ihrer Ausgangsmenge von 280 Tonnen geht auf den direkten Weg, der Rest über die 24plus-Hubs und die Nahverkehrsverteilung. Sieben der Direktverkehre steuern 24plus-Partner an. Rüdiger Lode: „Bei 24plus bin ich seit den ersten Tagen an dabei.

Daher haben wir unseren Fokus sehr stark auf die Kooperation ausgerichtet – und natürlich auch deshalb, weil die Kooperation eine Menge Vorteile für uns bringt, gerade weil wir uns in einer Randlage befinden.“ Wobei das mit der Randlage so auch wieder nicht stimmt: Schließlich sind es von Waldkraiburg nur noch wenige Kilometer nach Österreich und nach Tschechien – es kommt also nur darauf an, wie man „Randlage“ versteht. „Das stimmt“, bestätigt Lode. „Mit dem österreichischen Partner Lagermax haben wir eine prima Zusammenarbeit und auch mit der tschechischen Lagermax-Tochter unterhalten wir gute Kontakte.“

Das Kooperationsnetz funktioniert

Die Kunden- und damit Produktstruktur bei Lode ist durchaus heterogen. Von Speiseeis-Zusatzstoffen über Rohaluminium, Automotive-Produkten, Folien und Kautschuk bis hin zu chemischen Produkten aus dem Burghauser Chemie-Dreieck reicht die Palette der zu befördernden Güter. Jede Menge Sendungen also

aus dem produzierenden Gewerbe. „Diese Vielzahl an Produkten ist auch ein Beleg dafür, dass wir als Sammeltgutspediteur ganz entscheidend von dem Funktionieren des Kooperationsnetzes abhängen. Alleine könnten wir die Dienste für unsere Kunden nicht kostendeckend erbringen“, hebt Rüdiger Lode die Kooperation hervor. „Ein deutschland- und europaweit flächendeckendes Stückgutnetz kann ein Mittelständler nur innerhalb einer Kooperation anbieten.“ Ähnlichen Stellenwert haben nach seiner Aussage auch die zahlreichen 24plus-Produkte, die mittlerweile im Portfolio der Kooperation stehen. „Natürlich: Nicht jeder benötigt die Spät- oder die Samstagszustellung mit ExtraTime, oder jedes einzelne Speedtime-Produkt oder die Nachnahmesendungen. Aber bei der Bestandskundenbetreuung und Neukundenakquise demonstriert diese Vielfalt auch die Leistungsfähigkeit der Kooperation“, so Lode. „Das alles muss natürlich von jedem einzelnen Partner mit Leben erfüllt werden und ersetzt keinesfalls eine qualitativ hochwertige Arbeit.“

Dass es Rüdiger Lode und seine rund 50-köpfige Mannschaft mit der Qualität ernst meinen, das zeigen auch die jährlich stattfindenden internen Qualitätsaudits der Kooperation. Die Spedition Lode ist regelmäßig auf den vorderen drei Plätzen zu finden. „Ja, darauf sind wir schon ein Stück weit stolz, vor allem deshalb, weil es von Jahr zu Jahr schwieriger wird, die Spitzenposition zu verteidigen“, berichtet Rüdiger Lode. Der Grund: Das Qualitätsniveau innerhalb der Gruppe steigt stetig an, auch aufgrund der Vorgaben aus der Systemzentrale. „Wobei die Systemzentrale ja nichts von den Partnern verlangt, was nicht auch der Markt fordert. Insofern ist es gut, dass wir alle gemeinsam darauf hinarbeiten, immer besser zu werden“, so Rüdiger Lode. Und verspricht, dass er seinen Platz an der Sonne des Qualitätsrankings nicht kampflös aufgeben wird. „Ich arbeite ja wirklich gerne mit den 24plus-Kollegen zusammen. Aber in dieser Frage bleibe ich ehrgeizig: Am liebsten schaue ich mir die Tabelle von oben an.“ ■





Did you know? Waldkraiburg is situated in South Eastern Germany, roughly halfway between Munich and Salzburg in Austria. The town is one of four German refugee-towns – towns that originated from refugee camps after the Second World War. The majority of people who have settled in Waldkraiburg since 1946 have been refugees from Southern and Eastern Europe and the Sudetenland. Today the town has about 25,000 citizens. Around the town you mainly find manufacturing industry – companies from the mechanical engineering, plastics and chemical industry. In the graveyard in Waldkraiburg Emilie Schindler, Oskar Schindler's wife rests in peace.



Angeregtes Gespräch im Lode-Umschlaglager. Beim 24plus-Partner aus dem Südosten liegt höchstes Augenmerk auf der Qualität.

A lively conversation in the Lode transshipment storehouse. Main focus for the 24plus partner from the South East: quality. (Bilder: H zwo B)

It's the end of October 2007. About 50 kilometres still to go on the Bundesstraße 12 after leaving the Motorway A 94 in Forstinning. Then we reach Waldkraiburg, home of 24plus partner Lode. The sky is dark, it looks like snow. Rüdiger Lode shrugs serenely, when asked about the weather. "Snow? We've had it already this year. It's all a matter of preparation."

Apart from the Pfefferkorn-link and the hub-link to Hauneck (Departure: 5pm!) the forwarding agency has nine more direct links, about half of the outbound amount of 280 tons takes the direct way, the rest via the 24plus hubs and the regional distribution. Seven of the direct links go to 24plus partners. Rüdiger Lode: "I have been part of 24plus since the very start. That's why we have focused very much on the cooperation – and of course because the coope-

ration offers many advantages for us, especially because we are located a bit out of the way." Although this isn't all true: From Waldkraiburg it's only a few kilometres to Austria and the Czech Republic – so it depends on how you view being "out of the way". "That's true", Lode confirms. "We work fantastically together with the Austrian partner Lagermax but we also have good contact to the Czech Lagermax-subsiidiaries."

that we, as an LCL-goods forwarder, are very much dependent on a functioning cooperation-network. We couldn't offer these services for our customers on a cost covering basis" Rüdiger Lode stresses the importance of the cooperation. "A medium-sized company can only offer an area-wide LCL-network covering Germany and Europe when being a part of a cooperation." The many 24plus products that are part of the cooperation's portfolio are of similar importance for him. Of course not everyone needs the late or Saturday delivery with ExtraTime or every single Speedtime-product or the cash on delivery consignments. But when supporting customers over a long period or when acquiring new customers this vast variety demonstrates the capability of the cooperation" Lode says. "All of this has to be carried out by every single partner – it can never replace good quality in your work."

all are constantly working together to get better," Rüdiger Lode says. And he promises that he won't give up his top position in the quality rankings without a fight. "I really do enjoy working together with the 24plus colleagues. But I am ambitious in this point: I'd rather keep watching the championship table from the top." ■

CHAMPION FROM THE SOUTH

The employees in the Lode-garage on the grounds of the forwarding agency at Geretsrieder Straße take care that the lorries make their way through the snow even in very frosty times.

Most of the employees have worked for the company for years, a lot of them home-grown – Spedition Lode regularly has apprentices. The first apprentice, who successfully completed the drivers-training 25 years ago, still is with the company. "Yes, Armin Mayerhofer drives the Southern link to Heilbronn every night." Rüdiger Lode confirms. "He made his apprenticeship with my father – I have only been with the company for 15 years now. My father always said that moaning doesn't help anyone. So we take extra care nowadays that we have enough young, qualified employees in the company" says Lode, who took over from his father.

ration offers many advantages for us, especially because we are located a bit out of the way." Although this isn't all true: From Waldkraiburg it's only a few kilometres to Austria and the Czech Republic – so it depends on how you view being "out of the way". "That's true", Lode confirms. "We work fantastically together with the Austrian partner Lagermax but we also have good contact to the Czech Lagermax-subsiidiaries."

The cooperation network functions

The customer and the product structure at Lode are very quite heterogeneous. The range of delivered goods reaches from ice-cream additives to raw aluminium, automotive products, foils and rubber to chemical products from the Burghausen chemistry-delta. A lot of consignments from the manufacturing industry. "This variety of products is evidence

That Rüdiger Lode and his 50 members of staff are serious about quality is backed by the yearly quality audits of the cooperation. Spedition Lode is regularly among the top three companies. "Yes, of course we are proud of this. Especially because its getting harder and harder year by year to defend the top-position" Rüdiger Lode reports. The reason is the quality level within the group that is constantly rising, also because of the target set by the head office. "Of course the head office doesn't demand anything, that isn't demanded by the market. So it is helpful that we





Die angehenden „Projektmanager für internationale Kontraktlogistik“ fühlen sich in jedem Lager heimisch.

The prospective "Project Manager for the international contract logistics" feels at home in every storehouse. (Bild: H zwo B)

BILDUNG NACH MASS

24plus ist bei der Weiterbildung der Branche voraus: Das zeigte bereits die Schulungsreihe zum 24plus-Controller. Der ist mittlerweile unter dem Dach des DSLV als „Speditionscontroller“ für die gesamte Branche verfügbar. Jetzt setzt 24plus einen weiteren Meilenstein: Im Frühjahr 2008 startet die Schulungsreihe zum „Projektmanager für internationale Kontraktlogistik“.

Wie die Schulungsreihe „Speditionscontroller“ wird das neue Weiterbildungsangebot von der Universität Duisburg-Essen betreut. „Die Fortbildung läuft im Rahmen des Projektes Internationales Performance-Management, kurz Int-PEM“, erläutert Dr. Karl Düsseldorff von der Uni Duisburg-Essen. „Ziel von Int-PEM ist es, die Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Logistikern länderübergreifend zu erhöhen. Dabei setzen wir vor allem auf individuelle Weiterbildungsmaßnahmen in den Unternehmen.“

Geplant sind für die Schulung zum „Projektmanager für internationale Kontraktlogistik“ bislang fünf Module, die jeweils drei bis vier Tage umfassen. In Summe sind 16 bis 18 Präsenztage von den Teilnehmern gefordert, ehe diese im Oktober 2008 die Schulungsreihe abgeschlossen haben werden. „Wir werden versuchen, diese auf das Ende einer Arbeits-

woche zu legen und den Samstag mit einzubeziehen“, verspricht Prof. Dr. Dirk Lohre vom Lehrstuhl Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik an der Universität Heilbronn. „Die Partnerbetriebe sollen nicht allzu lange auf ihre Mitarbeiter verzichten müssen.“ Für den optimalen Lernerfolg wird eine maximale Teilnehmerzahl von etwa zwölf Personen angestrebt.

Kernthema Controlling

Die Themen der Module werden derzeit in Workshops erarbeitet. Klar ist bereits, dass darin alle für das Kontraktlogistikgeschäft wichtigen Bereiche näher betrachtet werden, vor allem Prozessanalyse, Beziehungsmanagement und Projektmanagement. „An erster Stelle auf der Wunschliste der Workshopteilnehmer stand wiederum das Thema Controlling“, berichtet Prof. Lohre, der bekanntlich auch beim 24plus-

Controller eingebunden war. „Die Kalkulation von Logistikprojekten und das Kostenmanagement sind nach Meinung der Praktiker entscheidende Kenngrößen für die Ausbildung zum Kontraktlogistikexperten.“ Die Schulungsreihe richtet sich an Mitarbeiter in den 24plus-Betrieben, die mittelfristig als Spezialisten für die Kontraktlogistik aufgebaut werden sollen. Nach Abschluss des Projektes wird die Universität Duisburg-Essen die Weiterbildungsreihe evaluieren und zu einer universell gültigen Schulungsreihe weiterentwickeln, berichtet Dr. Düsseldorff: „Das bedeutet, dass 24plus bereits 2008 von den Kenntnissen profitiert, während der Markt erst 2009 oder 2010 auf entsprechende Angebote zurückgreifen kann. 24plus steht an der Spitze der Entwicklung.“ Projektleiterin der Schulungsreihe und Ansprechpartnerin für die Partner ist Natascha Jordan: n.jordan@24plus.de ■

EDUCATION MADE TO MEASURE

24plus is ahead of the rest regarding further education: The course "24plus-Controller" has already shown this. The course is available from the DSLV as "Speditionscontroller" (haulage controller) for the whole forwarding industry. Now 24plus sets yet another milestone: In spring 2008 the course "Project Manager for the international contract logistics" is due to start.

Like the course "Speditionscontroller" the new vocational training course will be supported by the University Duisburg-Essen. "The further educational training is part of the project "International Performance Management" – Int-PEM,"

explains Dr. Karl Düsseldorff of the Uni Duisburg-Essen. "Int-PEM's target is to transnationally strengthen the competing power of medium sized logistics companies. We mainly rely on individual further educational courses in the companies."

According to current planning, the course "Project Manager for the international contract logistics" is supposed to consist of five modules, three to four days each. It sums up to 16 to 18 days attendance that will be asked from the participants before they will have finished their course in October 2008. "We will try to schedule them towards the end of the working week and to include Saturdays" Prof Dr. Dirk Lohre from the Chair of Traffic Economics and Logistics from the University of

Heilbronn promises. "The partners won't have to do without their employees for too long." For the optimal success in learning, a maximum of twelve participants is aimed at.

Core topic Controlling

The topics of the modules are currently developed in workshops. It is already clear, that all areas important for the contract logistics business will be closely looked at, especially activity analysis, relations management and project management. "Controlling, on the other hand, was first on the wish list of the participants of the workshops" Prof. Lohre reports, who was also part of the conceptual team of the 24plus-Controller. "Calculating logistics

projects and cost management are decisive for the training of contract logistics experts. The course is addressed to employees in 24plus companies that are to be established as experts for contract logistics in middle term. After completion of the project, the University of Duisburg-Essen will evaluate the course and develop it to a universally valid course, Dr. Düsseldorff says: "This means, that 24plus will profit from knowledge in 2008 that will only be available in 2009 or 2010 for the market. 24plus is on top of the development."

Natascha Jordan is the project leader for the course and the contact person for the partners: n.jordan@24plus.de ■