

24plus

PUNKTE

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

3



Erfolg, tonnenweise Success, in barrels

Seit 2001 hat 24plus den Umsatz verdoppelt. Die Geschäftszahlen des Jahres 2007

24plus' turnover has doubled since 2001. Business figures in 2007

4



Ein feiner Laden! A top outfit!

Die Spedition Wienke ist ein waschechter Stückgutsspezialist – und fühlt sich wohl bei 24plus

Spedition Wienke is a genuine LCL goods specialist – and feels good with 24plus

6



Rundum sicher! Perfect Security!

Was die Kooperation alles für die Sicherheit auf die Beine stellt, erfahren Sie hier

Find out about everything the cooperation provides for security



10 Die Wolf-Gruppe in Straubing im Porträt Straubing-based Wolf group in focus

Die Wolf-Gruppe aus Straubing ist eines der 24plus-Gründungsmitglieder – und wächst kontinuierlich, auch dank der Kooperation

Wolf group from Straubing is one of 24plus' founding members – and continuously growing, thanks to the cooperation



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das Jahr 2008 – das zeigen die ersten Monate – verspricht für unsere Branche ein ebenso arbeitsreiches zu werden wie das vorherige. Auch wenn die Konjunktur angeblich 2008 gebremst weiterläuft, gibt es genug zu tun. Kräftige Zuwachsraten sind möglich.

Schon das vergangene Jahr war rekordverdächtig. Wir konnten Umsatz, Tonnage und Sendungsanzahl steigern, haben mit Gefco einen Großkunden, der uns langfristig Mengen sichert, und wir wachsen mit neuen Partnern: Im Januar kam mit Lagermax Ungarn ein weiterer internationaler Partner hinzu und auch das Baltikum werden wir bald mit einem neuen Partner bedienen. Die Göllner Spedition in Riga (Lettland) wird in Kürze die regelmäßigen Verkehre zum Zentralhub aufnehmen.

Das Thema Hub ist hochinteressant. Die Planer haben im Jahr 1999 gemeint, dass die technische Kapazitätsgrenze bei 700 Tonnen erreicht sei und bereits vor dieser Schallmauer Qualitätsprobleme auftreten würden. Heute schaffen wir im Hub Spitzenlasten von 720 Tonnen – bei hervorragender Qualität. Dies zeigt, dass der Mensch in der Logistik der wichtigste Faktor ist. Wenn alle an definierten Prozessen mitwirken, erreichen wir Höchstleistungen. Deshalb bin ich stolz auf alle Mitarbeiter im Hub und auf alle Mitarbeiter der Partner. Natürlich erweitern wir das Hub – aber vor allem deshalb, weil wir neue Tore zur Aufnahme neuer Partner benötigen.

Eine Zusammenarbeit funktioniert besonders gut, wenn sich die Partner persönlich kennen und schätzen. Die Systemzentrale unterstützt dies nach Kräften. Beim Europatag und beim Speditionsleitertag trafen sich zu Jahresbeginn 180 Logistikexperten und tauschten sich aus. Und zum Mitarbeiterfest im Sommer 2008 bei unserem Partner Lagermax in Salzburg sollten noch mehr Kollegen zusammenkommen.

Auf bald.

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends,
dear members of staff,

the first months of the new year indicate that 2008 is likely to be as busy for our sector as the previous year. Even if the economy is reported to not grow as quickly in 2008, there is enough to do. Strong growth rates are still possible.

Even last year was record-breaking: we have been able to increase sales, tonnage and the number of consignments, have acquired Gefco as a new major customer, securing quantities in the long run, and we are still gaining new partners: In January Lagermax Hungary, another international partner, joined 24plus, and we will service the Baltic states with a new partner soon: Göllner Spedition from Riga (Latvia) will start the regular freight traffic to our central hub.

The hub issue is very interesting. In 1999 the architects believed that the technical capacity limit would only stretch to 700 tons and even before that there would be quality problems. Today we have a peak performance of 720 tons in the hub – still offering excellent quality. This shows that man is the most important factor in logistics. If everyone takes part in defined processes, we are able to achieve top outputs. This is why I am especially proud of both all our members of staff in the hub and our partners. Of course we will expand our hub – mainly because we need new gates to take on new partners.

Cooperation works especially well when the partners know and value each other personally. The head office supports this in full. At the beginning of the year 180 logistics experts met on Europe Day and on Managers' Day to exchange views and ideas. Even more colleagues are expected to meet in summer 2008 at our partner Lagermax's premises in Salzburg for the 24plus Summer Party.

See you soon.

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Erfolg, tonnenweise /
Success, in barrels 3

Wienke: Ein feiner Laden im Norden
des Ruhrgebiets / Wienke: A top outfit
in the North of the Ruhr district 4

24plus ist rundum sicher! /
Perfect security with 24plus! 6

Silberhochzeit! NEC-Award für
Ascherl / Silver wedding!
NEC-Award for Ascherl 8

BLG: Neuer Partner in Basel /
BLG: New partner in Basel 9

Wolf mit vielen Beinen /
A Wolf with many legs 10

Qualität auf Rädern /
Quality on wheels 12

Nächste Ausgabe – next issue

Zum Speditionsleitertag und zum Europatag 2008 trafen sich 180 Teilnehmer. Was auf den Events besprochen wurde, welche Workshops demnächst stattfinden, erfahren Sie Anfang Juni in der nächsten Ausgabe der 24plusPunkte.



About 180 guests met on Europe Day and on Managers' Day. You will find out more about everything that was mentioned at the events and learn about the upcoming workshops in June's next issue of 24plusPunkte.

IMPRESSUM / IMPRINT

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

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

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

Titelbilder: H zwo B (groß), Göllner Spedition, H zwo B /
Cover: H zwo B (large), Göllner Spedition, H zwo B

ERFOLG, TONNENWEISE

Die Zwei-Millionen-Grenze ist gefallen: 2007 hat die Kooperation erstmals mehr als zwei Millionen Tonnen Stückgüter befördert, genauer gesagt: 2.016.340 Tonnen! Das entspricht einem Plus von 9,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Und: Seit dem Jahr 2001 hat 24plus den Umsatz verdoppelt.

Viel Tonnage hilft wenig, wenn sich damit kein Geld verdienen lässt – erfreulich also, dass auch der Netzwerkumsatz deutlich zulegen konnte: Von 367,9 Millionen Euro (2006) auf 429,8 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. „Die Kooperation hat damit ihren Umsatz seit 2001 mehr als verdoppelt“, so Geschäftsführer Peter Baumann. Ein großer Teil des Umsatzwachstums stammt aus dem Bereich

der Europaverkehre und der Mehrwertdienste Speedtime, Cashservice, Easyreturn und Extratime. Aber auch die Vergrößerung des Netzes hatte ihren Anteil am erfolgreichen Wachstum: Im Inland stießen im Laufe des Jahres die Dresdner Niederlassung des langjährigen Partners Robert Müller GmbH (Saarlouis), die Oetjen Logistik GmbH (Rotenburg/Wümme) und zum Jahreswechsel 2007/2008 Fiege in Greven

neu dazu. Das internationale Netzwerk wuchs ebenfalls: Italien wurde mit dem Hinzustoßen der TCO Sud Italia ins 24plus-Netz integriert. Und im Januar ging die Lagermax Spedició Kft. (Budapest/Ungarn) ans Netz.

Neue Großkunden, neue Kapazitäten

Auch der neue Großkunde Gefco, der zum 1. Dezember 2007 begann, Stückgut- und Beschaffungslogistikmengen ins 24plus-Netz einzuspeisen, trug bereits zum Wachstum bei. Täglich gingen etwa 300 Tonnen ins Netz, ein Wert, der sich im Laufe des Jahres noch steigern wird, so die Prognosen. Allerdings: Starkes Wachstum braucht neue Kapazitäten. Das Zen-

tralhub in Hauneck arbeitet an der Leistungsgrenze. Daher entschied sich die Kooperation im Herbst 2007 für einen Erweiterungsbau, für den derzeit die Baumaßnahmen laufen (siehe auch Seite 9). Mitte 2008 soll die neue Anlage fertiggestellt sein. Dann hat 24plus am zentralen Treffpunkt nicht nur 30 Tore und 1.900 Quadratmeter mehr Umschlagfläche, sondern vor allem die Ressourcen, um weitere deutsche und europäische Partner anzubinden und so Effektivität und Leistungsfähigkeit zu steigern.

Mehr Infos zum Geschäftsjahresabschluss unter www.24plus.de. ■



Tallinn, Riga, Vilnius: Im Mai 2008 wird die Göllner Spedition SIA (Riga/Lettland) als neuer Baltikum-Partner zum 24plus-Netz hinzustoßen. Göllner Riga wird für die Kooperation Distribution und Beschaffung in Estland, Lettland und Litauen übernehmen. Zudem verfügt das Unternehmen über Expertise bei Gefahrgut und Verzollung. Mittelfristig strebt Göllner Riga auch den Aufbau von Direktverkehren zu deutschen und ausländischen 24plus-Partnern an. Ein weiterer wichtiger Standort für Göllner Riga ist die lettische Hafenstadt Klaipėda.

Tallinn, Riga, Vilnius: in May 2008, Göllner Spedition SIA (Riga/Latvia) will join the 24plus network as the new partner for the Baltic states. Göllner Riga will take over distribution and procurement for the cooperation in Estonia, Latvia and Lithuania. Furthermore, the company has extensive expertise regarding dangerous goods and customs procedures. In the medium term, Göllner Riga is planning to establish direct links to 24plus partners in Germany and abroad. The Latvian port town Klaipėda is another important location for Göllner Riga. (Bild: Göllner Spedition)

SUCCESS, IN BARRELS

The two-million barrier is crossed: in 2007 the cooperation 24plus transported more than two million tons of LCL cargo, to be precise: 2,016,340 tons! This is an increase of 9.3 percent compared with the previous year. And: since 2001, 24plus' turnover has doubled.

A lot of tonnage isn't worth much when you can't make money with it – it is gratifying that the network's turnover has grown alike. From 367.9 million euros (2006) to 429.8 million euros in the last accounting year.

“So the cooperation has more than doubled its turnover since 2001” Managing Director Peter Baumann says. A big part of the growth of sales is due to European transport and the value-added services Speedtime, Cashservice, Easyreturn and Extratime. But also the extending of the network has contributed to successful growth: Within Germany, throughout the year 2007, the Dresden based branch of Robert Müller GmbH (Saarlouis), a partner for many years, Oetjen Logistik GmbH (Rotenburg/Wümme) and on 1 January 2008 Fiege from Greven all joined the network. The inter-

national network has also grown: with TCO Sud Italia joining, Italy has been integrated into the 24plus network. In January Lagermax Spedició Kft., Hungary, joined the net.

New major customers, new capacities

The new major customer Gefco, has also already contributed to the growth, sending LCL cargo and procurement logistics via the 24plus network from 1 December 2007. Around 300 tons were fed into the net daily, an amount that – according to prognosis – will increase throughout the year. However: strong growth needs

new capacities. The central hub in Hauneck is at its capacity limit. This is why the cooperation decided to build an extension in autumn 2007, which is currently under way (see page 9). The new facility is expected to be finished in the middle of 2008. By then 24plus will not only have 30 gates and an extra 1,900 square metres of handling space but also most of all the resources to include even more German and European partners and furthermore enhance its efficiency and performance.

You can find more information about the year-end closing on www.24plus.de. ■

EIN FEINER LADEN IM NORDEN DES RUHRGEBIETS!



Die Spedition Wienke in Lünen ist ein westfälischer Familienbetrieb – und ein waschechter Sammelgutspezialist. Die rund 100 Mitarbeiter um Chef und Gründer Egbert Wienke kennen sich aus mit dem diffizilen Geschäft um kleinteilige Sendungen. Klar, dass sich das Unternehmen in der Stückgutkooperation 24plus gut aufgehoben fühlt.

„Stückgutgeschäft ist unsere Domäne!“ Firmenchef Egbert Wienke bekräftigt seine Aussage mit einem Kopfnicken. Und er hat recht mit seiner Aussage: Die Spedition Wienke, 1965 gegründet, kann auf eine Firmentradition zurückblicken, die seit jeher aufs Stückgutgeschäft gesetzt hat. Und damit bis heute gut gefahren ist – 100 Mitarbeiter stehen bei dem Unternehmen mittlerweile in Lohn und Brot, mit stetiger Tendenz nach oben. Der Fuhrpark wuchs im Laufe der Jahre auf heute 21 Fernverkehrszüge und 23 Nahverkehrsfahrzeuge. Und auch die Speditionsanlage im Gewerbegebiet Wethmarsheide, mit mehreren Autobahnanschlüssen in unmittelbarer Nähe verkehrsgünstig gelegen, wuchs: Zwei Anbauten kamen im Laufe der letzten 30 Jahre dazu, mittlerweile verfügt das Gebäude über einen 2.400 Quadratmeter umfassenden Umschlagbereich mit 30 Toren.

Der Grund für diese positive und vor allem stetige Entwicklung: 24plus. Die Mitgliedschaft in der Stückgutkooperation hat sich längst für die Spedition bezahlt gemacht, berichtet Tochter Silvia Wienke, die im väterlichen Betrieb in die Geschäftsführung eingebunden ist: „Die Kunden fordern Flächendeckung. Die können wir nur im Verbund mit anderen

wirtschaftlich anbieten. Fallweise könnten wir zwar auch allein agieren, aber nicht auf Dauer und nicht mit der heute geforderten Zuverlässigkeit.“

Zu „Einzelkämpferzeiten“ konnte noch so mancher Auftrag dank persönlicher Kontakte bei anderen Kollegen beigeladen werden. Heute gehen diese Sendungen übers 24plus-Netz. Die Spedition Wienke unterhält elf Direkt- und Begegnungsverkehre, die meisten davon zu 24plus-Partnern. Die Hubzüge runden das Bild ab.

Aktiver Vertrieb der 24plus-Produkte

Einfachere Sendungsabwicklung und permanente IT-gestützte Auskunftsfähigkeit über den aktuellen Sendungsstatus sind aber nur zwei von vielen Vorteilen der Kooperation für Sammelgutspezialist Wienke. „Die Kunden fordern ständig mehr Leistung und wollen dafür weniger zahlen“, berichtet der Firmenchef. Flächendeckung wird nicht mehr nur für Deutschland, sondern zunehmend auch für Europa verlangt. Gleiches gilt für die Terminzustellung, für die permanente Sendungsverfolgung dank durchgängiger Schnittstellenscanung und ebenso für die Beschaffungslogistik – Zusatzleistungen, die vom Markt gefordert werden,

den Einzelnen aber überfordern würden. „Wir bieten die komplette Palette der 24plus-Produkte aktiv an“, berichtet Silvia Wienke. „Nur so können wir uns hier im Ruhrgebiet überhaupt gegenüber den unzähligen Konkurrenten abheben.“

Die Strategie verfängt: Das Unternehmen hat bei einer durchschnittlichen täglichen Stückgutmenge von gut 215 Tonnen einen ausgeglichenen Ein- und Ausgang. Verteilt werden die Sendungen in einem Gebiet von Paderborn bis Oberhausen und von Münster bis Gummersbach.

Spezialfall: Ercros

Eine Ausnahme zum Sammelgutgeschäft gibt es bei Wienke aber doch: Das Chemielogistikgeschäft mit der Ercros Deutschland GmbH. Wienke übernimmt die europaweite Distribution der Produkte – Kunststoffdispersionen auf wässriger Basis, Holzbeschichtungen, Klebstoffe, Druckfarben und dergleichen mehr. Für diesen Kunden verfügt der Wienke-Fuhrpark über einige Tankauflieger. Aber nicht jedes Ercros-Produkt wird in Großmengen versandt: „Spezialmischungen gehen immer wieder in Fässern und Containern in den Versand“, berichtet Egbert Wienke. „Dadurch kommen die

24plus-Kollegen ebenfalls mit unserem Premium-Kunden Ercros in Berührung. Außerdem können wir so zeigen, dass das 24plus-Stückgutnetz auch durchaus geeignet ist für Gefahrgüter.“



Haben gut lachen: Rudolf, Egbert und Silvia Wienke.

On the happy side: Rudolf, Egbert and Silvia Wienke.



„Wir sind ein piekfeiner Laden“, sagt Egbert Wienke. Beleg gefällig? Der Truck steht nach Tourende waschbereit.

“We are a top outfit” Egbert Wienke says. You want proof? The lorry is ready for cleaning after its tour. (Bilder: H zwo B)



Did you know? Lünen, only 20 minutes by car from the city centre of Dortmund is located directly between the north eastern edges of the Ruhr district and the Münsterland region. The town with its around 90,000 inhabitants is strictly speaking part of the Ruhr district, its landscape on the other hand shows the typical features of the Münsterland region. The transport routes around Lünen also indicate the Ruhr district is close: The concentration of motorways is enormous. The business park Wethmarsheide at Lünen-Brambauer, where Wienke’s facilities are located is only a few minutes from the A2 Oberhausen-Berlin, the A1 Hamburg-Cologne as well as from the “Ruhrschnellweg” A45 Dortmund-Aschaffenburg.

A TOP OUTFIT IN THE NORTH OF THE RUHR DISTRICT!

Lünen based Spedition Wienke is a family run company – and a genuine LCL specialist. The around 100 members of staff along with their boss and founder of the company Egbert Wienke are experts in the complex small consignments business. It's evident that the company feels in good hands in the LCL cooperation 24plus.

"LCL business is our domain!" Managing director Egbert Wienke confirms this statement with a nod. And he is right with his statement: Spedition Wienke, established in 1965, can look back on a long-standing company tradition focussing on the LCL business from the very beginning. And successfully doing so – 100 employees are part of the company, with a constant upward trend. Throughout the years the fleet has grown to today's total of 21 long-distance lorries and 23 short-distance vehicles. The haulage facilities in the industrial area of Wethmarshede, conveniently located with several motorway junctions nearby, have also grown: two expansions have been built in the last 30 years and today the facility has a handling space of 2,400 square metres with 30 gates.

The reason for this positive and steady development is: 24plus. "Being a part of the LCL cooperation has long since paid off for the haulage company", reports daughter Silvia Wienke, who is a member of the management of her father's company. "The customers demand nationwide deliveries. We can only offer this cost-effectively in cooperation with others. Occasionally we can act on our own, but not in the long run and not with the reliability demanded today."

In the times of "lone warriors" one or two orders could sometimes



Wienke und 24plus – ein starkes Team!

Wienke and 24plus – a strong team! (Bilder: H zwo B)

be sent together with colleagues' cargo. Today these consignments are sent using the 24plus network. Spedition Wienke has eleven direct and rendezvous-links, most of them to 24plus partners. The hub-links complete the picture.

Active sale of 24plus products

Simpler handling and constant IT based tracking and tracing of consignments are only two of the many advantages that the cooperation offers for LCL cargo haulier Wienke. "Our customers constantly demand more service and want to pay less" the boss reports. Extensive coverage is demanded not only nationwide in Germany but more and more frequently in the whole of Europe. The same goes for just in time deliveries, constant tracking and tracing of consignments thanks to scanning of all delivery transfers as well as for procurement logistics – additional services demanded by the market but too much for one

single company. "We are actively promoting and offering the full range of 24plus products" says Silvia Wienke. "For us it is the only possibility to stand out from the uncountable competitors in the Ruhr region."

The strategy works well. The company has an average amount of LCL consignments around 215 tons – equalling the outwards and inwards goods. The consignments are distributed in an area reaching from Paderborn to Oberhausen and Münster to Gummersbach.

A special case: Ercros

There is actually one exception from the LCL business at Wienke: chemical logistics for Ercros Deutschland GmbH. Wienke handles the European distribution of their products – aqueous plastic dispersions, wood coatings, glue, printing ink and many more. The Wienke vehicle fleet includes several tank trailers for this customer. But not

every Ercros product is sent in large quantities: "Special mixtures are despatched in barrels and containers every now and then" Egbert Wienke says. "Thus our 24plus colleagues also come in contact with our premium customer Ercros. And what is more, we can show that the 24plus LCL network is perfectly suited for hazardous goods." ■



RUNDUM SICHER!

Nahrungsmittel, Güter des täglichen Bedarfs, Medikamente, Investitionsgüter kommen heute in unserer globalisierten Welt von weit her. Ohne Logistik bleibt der Kühlschrank leer, ganze Volkswirtschaften sind abhängig von funktionierenden Warenströmen. Aber: Logistische Systeme sind empfindlich. Das wissen auch Terrorgruppen. Diese sind aber nur eine mögliche Bedrohung. Auch Naturkatastrophen können lebensnotwendige Beschaffungsketten zerstören. Daneben können sich Wirtschaftskriminelle in Logistikketten einklinken. Um diesen vielen Bedrohungsszenarien eine Antwort entgegenzusetzen, haben nationale und internationale Gesetzgeber eine Vielzahl an Vorschriften geschaffen. Wer diese nicht einhalten kann, muss sich aus vielen Märkten verabschieden. Nicht so 24plus. Was die Kooperation alles für die Sicherheit auf die Beine stellt, erfahren Sie hier.

Telemetrische Ortung der Hub-Auflieger

Alle 24plus-Hubaufleger sind per GPS ortbar. Die Ortung dient als operatives Steuerungs- und Kontrollinstrument. Bei Stau, Unfällen oder Sperrungen weiß die Disposition frühzeitig Bescheid und kann den Umschlag anweisen, wie damit zu verfahren ist. Bleibt trotzdem etwas auf der Straße oder im Hub stehen, werden die Kunden sofort informiert. Zweiter Vorteil: Abweichungen des Fahrers von der geplanten Streckenführung werden auf einer Karte angezeigt. Reißt sich Diebe den ganzen Truck unter den Nagel, kann die Disposition die Polizei bis zum Fahrzeug lotsen.



RFID-Plombe Die Hubaufleger der deutschen 24plus-Partner sind mit einer RFID-Plombe ausgerüstet. Sie registriert jedes Öffnen des Tores. Zudem ist die Plombe mit dem Ortungssystem des Trailers (siehe oben) gekoppelt. Steht der Sattelaufleger abseits der geplanten Route und die Türplombe schlägt Alarm, ist wahrscheinlich gerade Schlimmes im Gange. Gefahr erkannt – Gefahr gebannt: Die Disposition kann so rasch reagieren.

Sicherheit im Hub Das Zentralhub ist rund um die Uhr videoüberwacht. Zutritt zum Umschlagbereich haben nur autorisierte Personen – und die auch nur, wenn sie die biometrische Zugangskontrolle passiert haben. Selbst „Hausherr“ Peter Baumann muss sich ausweisen!

Datensicherheit Das Stückgutnetz von 24plus könnte nicht funktionieren, gäbe es dahinter nicht das 24plus-Datennetz. An allen Schnittstellen werden Sendungen gescannt und die Daten kooperationsübergreifend verfügbar gemacht. So sind alle Partner gegenüber den Kunden auskunftsfähig – ganz egal, welcher der 24plus-Kollegen eine Sendung bearbeitet. Klar, dass ein solches Datennetz nicht ausfallen darf. Der IT-Dienstleister Euro-Log, der für 24plus das Datennetz organisiert, betreibt bei München ein hochverfügbares Rechenzentrum und an anderen Standorten Backupsysteme. Der Datenaustausch erfolgt über sichere VPN-Netzwerkverbindungen von T-Systems. Die Systeme im 24plus-Hub sind ebenfalls auf dem aktuellen Stand der IT-Sicherheitstechnik.



Compliance Die Antiterror-Verordnung der EU untersagt Logistikdienstleistern, mit terrorverdächtigen Personen, Organisationen oder Vereinigungen Geschäftskontakte irgendwelcher Art zu unterhalten. Die Verdächtigen sind in einer Liste erfasst. Der Abgleich der Kundendaten mit der EU-Liste erfolgt derzeit noch in den Partnerbetrieben, 24plus arbeitet aber bereits daran, diesen Abgleich künftig zentral über die Euro-Log AG abzubilden.



In der Luftfracht gelten die höchsten Sicherheitsbestimmungen. Am Beispiel Luftfracht orientieren sich jetzt auch die Vorschriften für die Landverkehre.

Reglementierter Beauftragter Luftfracht

Das Luftfrachtsicherheitsgesetz schreibt vor, dass alle Beteiligten an der Transportkette diverse Sicherheitsvorkehrungen einhalten und nachweisen müssen. Das kann dauern. Aber Luftfracht sollte eigentlich schnell sein. Der Ausweg: Speditionen und Luftfrachtagenten können sich als reglementierter Beauftragter für Luftfracht zertifizieren lassen. Deren Sendungen werden am Airport schneller abgefertigt. „Aber: Eine Zertifizierung jedes Partners der Kooperation als reglementierter Beauftragter wäre unverhältnismäßig“, berichtet 24plus-Qualitätsmanager Ludger Rumker. „Ausreichend ist für uns als Kooperation der Status als sogenannter Sicherer Unterauftragnehmer. Durch unsere regelmäßigen Qualitätsaudits erfüllen wir bereits zahlreiche Auflagen dafür. Umzusetzen sind allerdings noch eine Reihe weiterer Aufgaben. Daran arbeiten wir derzeit. Ziel ist es, den Status als reglementierter Beauftragter für das ganze Netzwerk zu erreichen.“

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter Zoll

Globalisierung und Terrorgefahr sind schuld: Die Weltzollorganisation hat auf Betreiben der USA Rahmenbedingungen für ein modernes und effektives Risikomanagement in den Zollverwaltungen eingefordert. Das bedeutet: mehr Bürokratieaufwand, längere Bearbeitungszeiten. Besitzen Unternehmen aber den Status als „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“, gelten sie als besonders vertrauenswürdig und werden dafür bei der Zollabfertigung begünstigt. Einige Partner haben diesen Status bereits. 24plus prüft derzeit die Umsetzung für alle Systempartner.

Safe-Mitgliedschaft 24plus ist Mitglied der Brancheninitiative s.a.f.e., der „Schutz- und Aktionsgemeinschaft für die Entwicklung von Sicherheitskonzepten in der Spedition“, einer Tochtergesellschaft des Bundesverbands Spedition und Logistik BSL (Bonn). Ziel von s.a.f.e. ist, durch Beratung die innerbetriebliche Sicherheit zu verbessern. Derzeit prüft 24plus, ob sich die Kooperation gemäß der s.a.f.e.-Richtlinien zertifizieren lassen sollte.

PERFECT SECURITY!

Food, convenience goods, medication, capital goods – they all travel long distances in our globalised world. Without logistics the fridge remains empty, whole economies depend on working commodity flows. However, logistic systems are sensitive – a factor that even terrorists have recognised. But this is only one of the potential threats: natural disasters can also destroy vital supply chains. And logistic chains can be infiltrated by white-collar criminals. To resist these many threats, national and international legislators have created many rules. Those who are not able to abide by these rules have to say goodbye to many markets. But not 24plus. Find out about everything the cooperation provides for security.

Telemetric detection of hub-trailers All 24plus hub-trailers are GPS-detectable. The detection serves as an operative steering and control tool. The scheduling team can find out about traffic jams, accidents or blocked roads at an early stage and can thus advise the handling teams how to proceed. Should a consignment nevertheless get stuck on the road or inside the hub, customers are informed immediately. The second advantage: should drivers divert from the original route plan this diversion will be shown on a map. Should the lorry be stolen by thieves, the schedulers can guide the police directly to the vehicle.

Data security 24plus' LCL network wouldn't work, if the 24plus data network behind it didn't exist. Consignments are scanned at each stage of packing and delivery and the data is available throughout the whole cooperation. All partners can pass on information to their customers – no matter which 24plus colleague is handling the consignment at the time. It's obvious that a data network like this must never collapse. The IT provider Euro-Log AG, which organises the data network for 24plus, operates a computer centre of high availability near Munich and also has backup systems in several other locations. Data exchange is made using secure VPN network connections by T-Systems. All IT security systems in the 24plus hub are state of the art.

Security in the hub

The central hub is under CCTV surveillance round the clock. Only authorised persons have access to the handling area – and even they can only get in after having passed the biometric access control. Even Peter Baumann, the "major-domo" has to be identified.



For air cargo the strictest security regulations apply. The road traffic regulations now follow the air cargo regulations.

Regulated Agent air cargo

The Luftfrachtsicherheitsgesetz (German law for air cargo security) regulates that all parties involved in the transportation chain have to observe and prove that they meet certain security measures. This takes time. But air cargo deliveries are supposed to be quick. The solution: forwarding and air cargo agencies can apply for accreditation as Regulated Agent for air cargo, whose consignments will be cleared quicker at the airport. "However: the accreditation of each of the cooperation's partners as a Regulated Agent would be unproportional" 24plus Quality Manager Ludger Rumker points out. "For us as a cooperation the status of a so called "safe subcontractor" is sufficient. Our regular quality audits ensure that we already fulfil many of the requirements, despite there still being several tasks to take on. This is what we are working on. Our aim is to obtain the status of Regulated Agent for the entire network."

Compliance The European Convention on the Suppression of Terrorism bans logistics service providers from keeping business relations with persons, organisations or associations suspected of terrorism. The suspects are put together on a list. The comparison of customer data with the EU list is carried out by the partners, nevertheless 24plus is working on providing this centrally with Euro-Log AG.

Authorised Economic Operator Customs

Globalisation and terror threats are to blame: the World Customs Organization has demanded a set framework for modern and efficient risk management in the customs authorities at the USA's drive. This means more bureaucracy and longer processing times. Companies that have obtained the status as "Authorised Economic Operators" are considered especially trustworthy and are being cleared quicker at customs. Some of our partners have already obtained this status. 24plus is checking the possible implementation for all system partners.



Safe-Membership

24plus is a member of „s.a.f.e.“, the „protection and action committee for the containment of damage in the forwarding trade“, a subsidiary of the Bundesverband Spedition und Logistik BSL (Bonn). The aim of „s.a.f.e.“ is to improve on-site safety activities in companies through the employment of advisory services. At the moment 24plus is considering certification according to the s.a.f.e. regulations.



RFID-seal

Hub-trailers of all German 24plus partners are equipped with a RFID-seal which registers every time the doors are opened. Furthermore the seal is linked to the tracing system of the trailer. Should the trailer be detected off the scheduled route and the RFID seal alarm be triggered, it is very likely that something unlawful is going on. Forewarned is forearmed: The scheduling team can react quickly.

SILBERHOCHZEIT!

Feierstunde bei Ascherl! Am 4. Januar 2008 führen die Wagen an der Speditionsanlage in Hilden vor. An Bord: wichtige Herren aus der Logistikleitung der NEC Electronics (Europe) – und eine glitzernde Trophäe, bestimmt für Ascherl.

Der international agierende Elektronikonzern ehrte damit den 24plus-Partner Ascherl für die 25 Jahre andauernde erfolgreiche Zusammenarbeit. „Diese lange Zeit ist bemerkenswert – gerade in unserer Branche, wo bestehende Geschäftsbeziehungen nicht mehr viel gelten, wenn die Controller das Sagen haben“, betont Hans-Josef Bohn, Ascherl-Chef in Hilden. „Wir sind stolz darauf, dass NEC über all die Jahre mit unserer Leistung und unserer Preisgestaltung

zufrieden war.“ Joachim Schütz, Director Logistics von NEC: „Wir fühlen uns bei Ascherl seit Jahrzehnten gut aufgehoben. Die Zuverlässigkeit unserer Sendungsbearbeitung ist hervorragend, ob in Deutschland oder Europa.“

NEC betreibt in Neuss das European Logistics Centre für elektronische Bauteile, die aus allen Teilen der Welt angeliefert werden. Dort werden die Bauteile entsprechend der Kundenaufträge zu Sendungen zusammengestellt. Den Versand an die Kunden übernimmt Ascherl. Die Stückgutsendungen werden täglich abgeholt und als Speedtime-Sendungen weiterbefördert. „Ohne die Qualität des 24plus-Netzes hätten wir den Kunden NEC schon lange nicht mehr“, bekräftigt Bohn. „Also ist die Auszeichnung indirekt auch eine Auszeichnung für 24plus.“ ■

Der NEC-Award trägt das Ascherl-Logo.

The NEC-Award carries the Ascherl-logo. (Foto: Kurt Fuchs)



SILVER WEDDING!

Ascherl celebrates! On 4 January 2008 vehicles approached the forwarding facility in Hilden. On board: important gentlemen from the logistics management of NECElectronics – and a gleaming trophy for Ascherl.

The internationally acting electronics company honoured 24plus partner Ascherl for 25 years of ongoing successful cooperation. „Such a long time is remarkable – especially in our field, where existing business relationships don't count much when the controllers are in charge“ Ascherl's Managing Director Hans-Josef Bohn emphasises. „We are proud that NEC are satisfied with our performance and our prices over the years.“ Joachim

Schütz, Managing Director Logistics at NEC added: „We have been in good hands with Ascherl for decades. The reliability of our handling is exceptional, whether in Germany or Europe.“

NEC runs the European Logistics Centre for electronic parts, which are delivered from all parts of the world to Neuss. The components are put together in consignments according to the customers' orders. Ascherl takes care of distribution to the customers. The LCL goods are collected daily and are delivered as Speedtime consignments. „Without the quality of the 24plus network we would have long since lost NEC as a customer“ Bohn confirms. „Indirectly, this award also is an award for 24plus.“ ■

+++ EXPANSIONSTICKER +++

KLG wächst – und zieht um Wenn der Laden brummt, wird es auf der Halle eng: Beim niederländischen 24plus-Gesellschafter KLG, Venlo, gehen die Geschäfte so gut, dass die alte Halle im Herbst 2007 aus allen Nähten zu platzen drohte. Logische Konsequenz: Der Umzug in eine größere Anlage. Die neue Halle am Columbusweg 10 ist nur einige Häuser vom alten Stammhaus entfernt. In den neuen Räumlichkeiten kann KLG jetzt entspannt weiterwachsen: Für den Stückgutumschlag stehen 6.000 Quadratmeter zur Verfügung. Die alte Anlage wird für Lagerlogistik genutzt. Insgesamt besitzt KLG in Venlo damit 64.000 Quadratmeter Lagerfläche. „Wir arbeiten für viele Elektronik-Importeure, die immer mehr Lagerfläche beanspruchen“, berichtet Sales Manager Stef Derks. Konstantes Wachstum verbucht KLG auch im internationalen Transportgeschäft: Über 85 Prozent des KLG-Umsatzes stammen aus den Europa-Verkehren, wo KLG vor allem mit hochwertigen Distributions- und Beschaffungslogistikprojekten gutes Geld verdient.



KLG is growing – and moving With growing business, the hall is growing small: business with Dutch 24plus associate KLG, Venlo, is growing so rapidly that the old hall was likely to burst at the seams in autumn 2007. Logical result: moving into bigger premises. The new hall in Columbusweg 10 is only a few houses away from the main house. In the new building, KLG can lay back and grow. 6,000 square metres are available for LCL goods handling. The old facilities are used for storage logistics. Altogether, KLG owns 64,000 square metres of storage space in Venlo. „We work for many electronics importers who demand more and more storage space“ Sales Manager Stef Derks reports. Constant growth shows on KLG's records for international transport as well. More than 85 percent of the total KLG turnover comes from European transport, a field in which KLG makes good money with high class distribution and procurement projects.

70.000 Quadratmeter für die Logistik

Der Heidenheimer 24plus-Gesellschafter Kentner schafft Platz für seine Lagerkunden: Direkt an der Autobahn A7 zwischen Herbrechtingen und Giengen, nur 20 Kilometer nördlich vom Autobahnkreuz mit der A8, konzipiert Kentner einen Logistikpark mit 70.000 Quadratmetern Grundfläche. Kentner plant im neuen Logistikpark vier Lagergebäude mit jeweils 9.000 Quadratmetern Grundfläche und einer Höhe von zwölf Metern. „Bislang hatten wir neun verschiedene Außenlager im Landkreis um Heidenheim“, berichtet Unternehmenschef Dr. Wolfgang Kentner. „Diese werden wir nun teilweise am neuen Standort zusammenfassen, teilweise als Hilfslager weiternutzen. Dank der Erweiterungsbauten werden wir die Bedürfnisse unserer Lagerkunden besser bedienen können und unseren Status als Marktführer in Ostwürttemberg weiter festigen.“ Die ersten Hallen sollen im Spätsommer 2008 fertiggestellt werden. Das Vorhaben hat ein Investitionsvolumen von rund 15 Millionen Euro.

70,000 square metres for logistics Heidenheim based 24plus associate Kentner makes room for its storage customers: Kentner is planning a logistics park directly on the motorway A7 between Giengen and Herbrechtingen, only 20 kilometres north of the motorway crossing with the A8, with more than 70,000 square metres. They are planning to include four warehouses, each offering 9,000 square metres of space, each twelve metres high. "So far we have had nine different warehouses in the region around Heidenheim" Managing Director Wolfgang Kentner reports. We will partially centralise them in the new premises and partially continue using them as backup. Thanks to the extension works, we will be able to service our storage customers even better – and continue to strengthen our status as market leader in Ostwürttemberg." The first facilities are expected to be completed by late summer 2008. The project has an investment volume of 15 million euros.

Kost baut Bislang hatte die Spedition Kost zwei Betriebsstätten in Attendorn: im Industriegebiet Biggen und im Industriegebiet Askay. „An einem Standort fand der Umschlag statt, am anderen die Logistikaktivitäten. Diese Zweiteilung aber war nicht immer optimal“, berichtet Geschäftsführer Konrad Hengst. Ab Mai 2008 wird Schluss sein mit der Zweisamkeit: Die Spedition Kost konzentriert sich auf den Standort Attendorn-Askay. Dort wird ein Teil einer bestehenden Lagerhalle in eine Umschlaghalle umgewandelt und eine neue Lagerhalle (1.500 Quadratmeter) mitsamt einem neuen Bürogebäude (zwei Etagen, 520 Quadratmeter) errichtet. Die Umschlaghalle wird 1.800 Quadratmeter haben und ist mit einer Nahverkehrsrampe für etwa 20 Nahverkehrsfahrzeuge und neun Fernverkehrstoren ausgestattet. Architekt ist, wie beim 24plus-Hub Hauneck, Volker Dietz.



Kost building Until now Spedition Kost has had two premises in Attendorn: one in the industrial area of Biggen and another in Askay. "We have carried out the handling of cargo at one location and all the other logistics activities at the other. This separation wasn't always ideal" Managing Director Konrad Hengst reports. From May 2008 the separation will be over: Spedition Kost will concentrate on the premises in Attendorn-Askay. There, a new part of an existing warehouse will be turned into a handling hub and a new warehouse (1,500 square metres) will be built, together with a new office building (two levels, 520 square metres). The hub will offer 1,800 square metres and is also equipped with a short distance traffic ramp for about 20 short distance vehicles and nine gates for long distance traffic. The architect is Volker Dietz, who also planned 24plus' central hub in Hauneck.

Zentralhub Hauneck Auch in Hauneck sind die Bagger unter Leitung von Volker Dietz im Einsatz. Knapp 14.000 Kubikmeter Erde müssen bewegt werden, um Platz für den Erweiterungsbau zu schaffen. Die Erde stammt von einer nahe gelegenen Autobahnbaustelle. Zum Erscheinen dieser Ausgabe der 24plusPunkte sind die Erdarbeiten abgeschlossen.

Central hub Hauneck Volker Dietz also directs the excavators in Hauneck. Around 14,000 square meters of mud has to be moved to make way for the extension. The mud comes from a motorway building site nearby. The landfill works will be finished by the time this issue of 24plusPunkte is published.

NEUER PARTNER IN BASEL

Ab dem 1. April 2008 dockt ein neuer Hubtrailer in Hauneck an: Die Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft AG ist ab diesem Stichtag Schweiz-Partner von 24plus. Der bisherige Partner Natural stellt zeitgleich die Verkehre innerhalb der Kooperation ein.

„Wir sind sehr zufrieden, für das europäische Kernland Schweiz einen leistungsfähigen neuen Partner gewonnen zu haben“, so 24plus-Europakoordinator Volker Jahnke. „Nach dem Eigentümerwechsel richtete sich Natural neu aus. Wir sind froh, dass wir den Übergang der Schweiz-Verkehre dank der Zusammenarbeit aller Beteiligten für unsere Kunden reibungslos organisieren können.“

Der neue Partner BLG mit Hauptsitz in Basel gehört zu den führenden Speditions- und Logistikfirmen in der Schweiz. In den wichtigsten Schweizer Wirtschaftsregionen sowie an

den Flughäfen Basel, Genf und Zürich ist das Unternehmen mit Niederlassungen vertreten. Derzeit bearbeitet BLG jährlich rund 200.000 nationale und internationale Sendungen und berät und unterstützt die Kunden bei der EU-Verzollung sowie bei der Entwicklung branchenspezifischer Logistiklösungen. Natürlich ist ein Unternehmen, welches das Wort „Lagerhaus“ im Firmennamen führt, auch in diesem Bereich stark. BLG bewirtschaftet aktuell fünf Lagerhäuser mit einer Gesamtfläche von über 65.000 Quadratmetern und einer Auslastung von über 95 Prozent. ■



NEW PARTNER IN BASEL

From 1 April 2008 a new hub-trailer will arrive in Hauneck: the Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft AG (Basel warehouse and forwarding agency corporation) will be the new Switzerland partner for 24plus from this day on. The partner Natural will stop traffics within the cooperation at the same time.

"We are very satisfied to have won a new powerful partner for Switzerland" 24plus European coordinator Volker Jahnke says. "After the change of ownership, Natural has reoriented its strategy. We are glad that in the meantime we have been able to organise all the Switzerland traffics for our customers without any problems – thanks to the cooperation of every-

one involved." New partner BLG with its head office in Basel is one of the leading forwarding and logistics companies in Switzerland. The company's subsidiaries are situated in the most important economic regions of Switzerland as well as at the airports in Basel, Geneva and Zurich. At the moment BLG is handling 200,000 national and international consignments a year and offers advice and support regarding EU customs and the development of specific logistics solutions for customers. Of course a company with the word "warehouse" in its company name has strengths in this field, too. At the moment BLG runs five warehouses with a total storage capacity of over 65,000 square metres and an average utilisation of 95 percent. ■

WOLF MIT VIELEN BEINEN



Die Wolf Spedition aus dem niederbayerischen Straubing zählt zu den alten Hasen bei 24plus – seit der Kooperationsgründung 1996 ist das Familienunternehmen dabei. Die Mitgliedschaft macht sich Tag für Tag bezahlt, berichtet Geschäftsführer Heinz Wolf junior: „Alle unsere Kunden brauchen uns als deutschland- und europaweit agierenden Stückgutspediteur. Diese Transportdienstleistung können wir nur im Verbund wirtschaftlich darstellen – und dafür brauchen wir 24plus.“

Von den 270 Mitarbeitern in der Wolf-Gruppe sind 170 im speditionellen Bereich tätig – und die kümmern sich tagtäglich um rund 290 Tonnen Stückgut im Sendungseingang. Im Stückgutausgang bearbeiten sie 110 Tonnen, dazu kommen rund 90 Tonnen Teilladungen. „Das Stückgutgeschäft mit 24plus ist unser Basiswerkzeug“, berichtet Heinz Wolf junior.

Die innerdeutschen Speditionsleistungen bildet das Unternehmen dabei so gut wie komplett über 24plus ab und auch im zunehmend wichtiger werdenden internationalen Bereich sind 24plus-Partner erste Ansprechpartner. Heinz Wolf: „Der Geschäftsbereich Europaspedition ist gewaltig am Wachsen: Vor fünf Jahren hatten wir täglich fünf internationale Sendungen, heute sind es rund 100. Und: Wir konnten viele Kunden nur deshalb erfolgreich entwickeln, weil wir auch international leistungsfähig sind.“ Daher begrüßt der Geschäftsführer der Wolf Spedition einen weiteren flächendeckenden Ausbau des Europeanetzes mit eigenen Partnern, solange die Funktionalität darunter nicht leidet: „Das

Stückgutnetz muss jederzeit so gut und stabil wie bisher laufen!“, darauf legt der Chef wert.

Viel Beschaffungslogistik

Ebenso wichtig wie die Verteilung der Sendungen – das Unternehmen ist für die Kooperation Verteilspediteur für die niederbayerischen Postleitzahlenbereiche 93 und 94 und teilt sich mit den Kollegen von Lode den Bereich 84 – ist für Wolf mittlerweile die Beschaffungslogistik. Einige der wichtigsten Wolf-Kunden beschaffen über 24plus, darunter der Kranhersteller Sennebogen, die Automobilzulieferer Edscha und Intier Automotive Eybl Interiors oder die Car-Infotainment-Spezialisten von Harman/Becker Automotive Systems. Letzterer ist auch ein bedeutender Lagerkunde der Wolf Logistik, ein weiteres Unternehmensstandbein der Wolf-Gruppe.

Die steht noch auf etlichen weiteren Beinen: Luft- und Seefrachtkunden betreut die Wolf Air System, die Wolf Möbeltransporte kümmert sich europaweit um die Umzugslogistik von einzelnen Haushalten bis hin zu

ganzen Firmen-, Krankenhaus- oder Schulumzügen. Und auch in der Entsorgungsbranche ist die Wolf-Gruppe mit der Wolf Entsorgung aktiv. „So haben wir innerhalb der Wolf-Gruppe eine Menge Spezialwissen vereinigt. Die klare Struktur hilft uns aber auch beim Verkauf unserer Leistungen nach außen hin, weil die Verantwortungsbereiche genau geregelt sind. Und wirtschaftlich stehen wir auf vielen Standbeinen, das ist nie ein Schaden“, so Wolf junior.

Die Geschäftsführung der unterschiedlichen Unternehmensbereiche teilen sich ganze Generationen von Wölfen: Heinz Wolf junior kümmert sich um die Spedition, sein Vater Heinz Wolf senior ist für den Umzugsbereich und zusammen mit seiner Nichte Carolin Wolf für die Entsorgungssparte zuständig. Den Luft- und Seefrachtbereich hat Katja Wolf-Jungmayer unter sich, die Schwester von Heinz Wolf junior. Ein Familienunternehmen – mit Drang nach draußen: In Tschechien hat Wolf die Wolf-Intex s.r.o gegründet, die sich um Logistik und Transportgeschäfte kümmert. Trotz dieser Interessen in Tschechien läuft die Zu-

sammenarbeit mit dem 24plus-Partner Lagermax Tschechien völlig problemlos, berichtet Heinz Wolf junior: „Wir haben keine Berührungspunkte und keine Konkurrenzängste – und die Kollegen, hoffe ich, auch nicht.“

Gute Stimmung unter den Kollegen

Über die Zusammenarbeit innerhalb der Kooperation äußert sich der Geschäftsführer positiv, gerade das ähnliche Verständnis vom Geschäft sei innerhalb der Kooperation ausgeprägt: „Wir alle sind Mittelständler und haben ähnliche Vorstellungen. Unsere Flexibilität und die kurzen Entscheidungswege sind Pluspunkte, die wir bei unseren Kunden in die Waagschale werfen müssen.“

Das funktioniert sogar quer durch die Republik und über regionale Besonderheiten hinweg: „Ein Beispiel unter vielen: Mit unseren 24plus-Kollegen von Eischeid arbeiten wir besonders vertrauensvoll zusammen – ganz ohne Verständigungs- oder Mentalitätsprobleme zwischen niederbayerischem Grantlertum und nordrhein-westfälischer Direktheit“, bestätigt Wolf mit einem Lachen. ■



Did you know? *Straubing is located on the Danube in the south-eastern corner of Germany. With around 45,000 inhabitants it is a rather small town – but a very old one. Traces of uninterrupted human settlements can be found since the Neolithic Age (5,600 BC). The most important historic influence was the invasion of Straubing around the time of the birth of Jesus Christ by the Romans who made Straubing (Sorviodurum) an important military base. In medieval times, Straubing remained the focus of the ruling families: Carolingians, the clergy, the “Wittelsbacher”, Austrians and many others fought for Straubing. The yearly “Gäubodenvolksfest”, a folk festival which goes back to the visit of the Bavarian heirs to the throne in the year 1812, now has around 1.2 million visitors and is the second largest Bavarian folk festival after the world famous “Oktoberfest” in Munich, Bavaria’s Capital.*

A WOLF WITH MANY LEGS



Viel Betrieb auf dem Wolf-Gelände in Straubing. Das 24plus-Logo ist sehr präsent.

A lot of action on the Wolf premises in Straubing. The 24plus logo is present everywhere. (Bilder: H zwo B)

The Wolf Spedition from Straubing in Lower Bavaria is one of the founding members of 24plus – the family run business has been part of the cooperation since it was established in 1996. Membership pays off day by day, Managing Director Heinz Wolf junior reports “All of our customers need us as an LCL goods forwarding agent that acts throughout Germany and Europe. We can only offer this service cost-effectively when in cooperation with others – this is why we need 24plus.”

170 of the 270 employees of the Wolf group work in the forwarding field, dealing with 290 tons of inward LCL cargo a day. The outward LCL goods add up to 110 tons and, in addition, 90 tons of part loads also have to be dealt with. “The LCL business with 24plus is our main tool” Heinz Wolf junior reports.

The nationwide forwarding services are almost exclusively serviced by 24plus and also in the increasingly growing international sector 24plus partners are the first to be contacted. Heinz Wolf junior: “The European forwarding services sector is grow-

ing immensely. Five years ago we had five international consignments a day, now we have around 100. We have only been able to develop some of our customers so successfully because we are capable of acting on an international level.” This is why the Managing Director of Wolf Spedition welcomes an expansion of the European network, as long as functionality doesn’t suffer: “The LCL network has to remain as good and reliable as it is now!” claims the Managing Director stressing the importance of quality.

A lot of procurement logistics

Procurement logistics has become as important as the distribution of consignments – here the company is the cooperation’s distributor for the Lower Bavarian postcode areas 93 and 94 and shares the area 84. Some of the most important Wolf customers are procuring with 24plus, among them crane builders Sennebogen, automotive suppliers Edscha and Intier Automotive Eybl Interiors and the car-infotainment specialists Harman/Becker Automotive-Systems. The latter are also important storage customers of Wolf logistics, another business sector

of the Wolf group. The group has several other business fields: Wolf Air System takes care of air and sea cargo, Wolf Möbeltransporte moves furniture from single households to whole companies, hospitals and schools throughout Europe, and Wolf Entsorgung works for the Wolf group in the field of waste disposal. “By doing this we have united a lot of specialised knowledge within the Wolf group. The clear company structure helps us to sell our services because the areas of responsibility are clearly regulated. Economically, we are established in many different fields, which can only be an advantage” Wolf junior says.

Entire generations of Wolves share the management of the different sectors: Heinz-Wolf junior is in charge of the forwarding agency, his father Heinz Wolf senior is responsible for the moving sector and – together with his niece Carolin Wolf – in charge of the waste disposal unit. Katja Wolf-Jungmayer – Heinz Wolf junior’s sister – is in charge of the air and sea cargo sector. A real family business with a strong outward urge. In the Czech Republic, Wolf founded the Wolf-Intex s.r.o., taking care of the business fields regarding logistics and transport. Despite this conflict of

interests, the cooperation with 24plus partner Lagermax Czech works without any problems. Heinz Wolf junior reports: “We do not fear of contact nor competition – and I hope that our colleagues don’t either.”

Good atmosphere between colleagues

The Managing Director is talking positively about the cooperation within the cooperation, commenting that the similar understanding of business is particularly strong. “We are all medium sized companies and have similar ideas. Our flexibility and quick decision making are advantages which we have to use to convince our customers.”

This even works across the republic, despite regional differences. “One of many examples: we especially like working with our 24plus colleagues Eischeid – without any communication difficulties or problems arising the different mentalities of Lower Bavarian grumpiness and North Rhine-Westphalian directness” Wolf confirms with a smile. ■

QUALITÄT AUF RÄDERN

Eine tragische Story: Der Chef bildet aus, der junge Azubi absolviert die Abschlussprüfung als Kammerbester, der Arbeitsvertrag zur Übernahme des jungen Talents liegt bereit. Aber der junge Mann entscheidet sich gegen den Job bei der Spedition Hövelmann, sondern arbeitet als LKW-Fahrer im Baugewerbe – dank besserer Arbeitsbedingungen. Das Beispiel aus dem Herbst 2007 zeigt: Gute Fahrer sind rar, auch wer selbst ausbildet, muss um Personal kämpfen.

Der Fahrer ist das Aushängeschild einer Spedition. Er hat Kundenkontakt, er ist verantwortlich für teure Fracht, gefordert werden Technikverständnis und Sprachkenntnisse. Bei der Bundesagentur für Arbeit sind rund 100.000 arbeitslose Kraftfahrer gemeldet, doch nur wenige verfügen über die nötigen „Soft skills“. „Deshalb bilden wir selbst aus“, berichtet Markus Hövelmann, Juniorchef des 24plus-Partners aus Rees. „Wir bezahlen unseren jungen Fahrern neben ihrer dreijährigen Lehrzeit den Führerschein für die Klassen C und CE. Erst dann kann ich sie auf die Straße und zum Kunden lassen.“

Auch der Deutsche Speditions- und Logistikverband DSLV hat das Problem im Blick. Kürzlich ging ein

vom DSLV initiiertes Pilotprojekt in der Region Köln zu Ende, berichtet Dr. Wolfgang Kentner, Mitglied des erweiterten DSLV-Präsidiums und 24plus-Partner. „Die Arbeitsagentur finanzierte Interessenten eine sechsmonatige Weiterbildung.“ Erfolgreiche Absolventen konnten anschließend mit einer Festeinstellung rechnen. Dr. Kentner: „Die Erfolgsquote des Projektes war vergleichsweise hoch. Daher gibt es Bestrebungen, dieses Pilotprojekt weiterzuentwickeln.“

Aktionen jetzt gefordert!

Während der Verband den großen Wurf plant, arbeiten die 24plus-Gesellschafter vor Ort an sofort umzusetz-



Bild: H zwo B

baren Lösungen. In einer Blitzumfrage gaben knapp 95 Prozent der Teilnehmer an, schon von der Fahrerknappheit betroffen gewesen zu sein. Zahlreiche 24plus-Unternehmer setzen dabei wie die Spedition Hövelmann auf eigene Ausbildung, ebenso viele kooperieren mit Fahrschulen – Lode in Waldkraiburg beispielsweise arbeitet schon seit Jahren mit einer Fahrschule zusammen. Auch die Arbeitsagenturen sind häufig genannte Ansprechpartner, die Erfahrungen mit den Ämtern reichen von „sehr gut“ bis „mangelhaft“. Vergleichsweise selten werden EU-Fördergelder oder eine Weiterbildung in Kooperation mit der Dekra angestoßen, das Verfahren scheint zu kompliziert. Nur wenige befragte

Unternehmer erhoffen sich staatliche Hilfe, wenngleich der Abbau einiger bürokratischer Hürden schon hilfreich wäre. Insbesondere das ab 10. September 2009 geltende neue Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetz wirkt, so die Aussagen, bereits heute auf viele Interessierte abschreckend. Ein großes Problem sehen viele im schlechten Image des Berufskraftfahrers in Deutschland. Dem gelte es, so die einhellige Meinung, durch gezielte Imageförderung und Hervorhebung des volkswirtschaftlichen Nutzens des Verkehrsträgers LKW entgegenzuwirken. „Dann bleibt uns vielleicht der nächste Kammerbeste erhalten“, hofft Markus Hövelmann, der trotzdem weiter ausbilden will: „Anders geht es nicht.“ ■

QUALITY ON WHEELS

A tragic story: the boss trains him, the young trainee passes his exam as the best in his class, the contract for the young talent is ready. But the young man decides against the job offer from Spedition Hövelmann and starts working as a driver for the building industry – due to better working conditions. This example from autumn 2007 shows that good drivers are hard to get and, even if you train them yourself, you have to fight to keep good members of staff.

The driver is the representative of the forwarding agency. He is in direct contact with the customers, he is responsible for expensive cargo, and technological understanding and languages are demanded. In Ger-

many, 100,000 commercial drivers are unemployed, but only a few of them have the necessary soft skills. „This is why we train them ourselves“ Markus Hövelmann, son of the Rees based 24plus partner's boss, reports. „We pay for the three-year training of our young drivers and we also pay for their C and CE driving licences. Only then can I let them go on the road and to our customers.“

The German Forwarding and Logistics Association DSLV is also aware of the problem. Dr. Wolfgang Kentner, member of the DSLV executive committee and 24plus partner, reports that not long ago a pilot project in the Cologne region ended – initiated by the DSLV. „The Arbeitsagentur (the German department for employment) paid for six months of training for interested parties.“ Successful graduates could count on full-time employment. Dr. Kentner: „The

success rate of the project was quite high. This is why there are plans to further develop this pilot project.“

Action needed now!

While the DSLV is planning the big solution, local 24plus associates are working on solutions that can be put into practice immediately. In a 24plus-survey, about 95 percent of the participants claimed to already have been affected by the shortage of drivers. Many 24plus companies count on in-company training like Spedition Hövelmann, as many cooperate with driving schools – for example, Lode Waldkraiburg has worked with a driving school for years. The „Arbeitsagenturen“ are also often mentioned with feedback ranging from „very good“ to „poor“. EU sponsorship or training in cooperation with Dekra is only very rarely

mentioned – apparently the procedures are too difficult. Only a few of the businessmen hope for state aid, although the deregulation of bureaucratic procedures would be helpful. In particular the new „Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetz“ (law about the qualification of commercial drivers) – due to be effected from 10 September 2009 – is already putting people off who normally would be interested.

Many view the bad image of commercial drivers in Germany as a big problem. Everyone thinks that this image should be opposed by targeted image promotion and by stressing the economic importance of lorry traffic. „Then maybe the next top trainee will stay with us“ Markus Hövelmann hopes. Nevertheless he still wants to keep up job training for young people. „There is no other way.“ ■