

24plus

PUNKTE

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

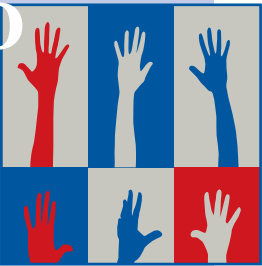
3



Klare Worte Clear Words

Olaf Bieneck spricht über seine Tätigkeit im Deutschen Speditions- und Logistikverband
Olaf Bieneck talks about his function in the German "Speditions- and Logistikverband" (Forwarding and Logistics Association)

6



Networking im Netzwerk Networking in the network

Speditionsleitertag, IT-Tag und Europatag: Der persönliche Austausch dient der Leistungsverbesserung
Forwarding managers' Conference, IT Conference and European Conference: Personal communication serves to improve performance



10



Aus dem Schwarzwald From the Black Forest

Rolf Dischinger ist 24plus-Gründungsmitglied – und nach wie vor überzeugt von der Kooperation
Rolf Dischinger is a founder member of 24plus – and still convinced about the co-operation

4

Frische Kräfte im Netz Reinforcements in the network

Die Hugger Spedition aus Aldingen entschied sich erst kürzlich dazu, vom Systempartner zum Gesellschafter aufzusteigen. Ein klares Statement für die Kooperation
Hugger Spedition from Aldingen only recently decided to move up from being a system partner to being an associate partner. A clear statement in favour of the co-operation



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

24plus ist im Ballfieber. Unser diesjähriges Mitarbeiterfest in Salzburg, ausgerichtet und tipptopp organisiert von Lagermax und Natascha Jordan aus der Systemzentrale mit ihrem Team, wirft seine Schatten voraus und verspricht ein tolles Fest zu werden. Dies zeigen die vielen Anmeldungen – und die Vorfreude, die durch unsere Partnerbetriebe zieht.

Logistik ist ein kommunikatives Geschäft. Das Mitarbeiterfest wird dafür sorgen, dass in unserer Kooperation mehr Austausch stattfindet. Etwas ernster ging es bei unseren drei großen Tagungen im Frühjahr 2008 zu. Aber auch beim Speditionsleitertag, dem IT-Tag und dem Europatag, zu denen über 200 Experten unserer Partner aus ganz Europa zusammenfanden, stand der gegenseitige Erfahrungsaustausch im Vordergrund. Wir berichten ausführlich auf Seite 6 und 7 und zeigen Ihnen den Kundennutzen dieser Veranstaltungen.

Wie in jeder Ausgabe porträtieren wir auch diesmal zwei Partner. Üblicherweise achten wir darauf, dass die Porträtierten aus unterschiedlichen Regionen kommen. Diesmal aber stammen beide aus dem Südwesten Deutschlands. Das Interessante: Die Dischinger Spedition aus Hartheim ist schon von den ersten Anfängen an Mitglied von 24plus, die Hugger Spedition + Logistik aus Aldingen stieß erst 2006 zu uns und wurde im April 2008 Gesellschafter. Das Doppelporträt ermöglicht also spannende Vergleiche, wie neue und langjährige Mitglieder den Nutzen und die Entwicklung unserer Kooperation sehen.

Diese Entwicklung geht rasant weiter. Dank der Huberweiterung werden wir unser Netzwerk vergrößern und verdichten, mit neuen Technologien den Umschlag besser steuern und überwachen. Also bietet auch diese Ausgabe wieder viel neuen Lesestoff.

Viel Vergnügen wünscht

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends,
dear members of staff,

24plus has football fever. All bodes well for this year's staff festival in Salzburg, perfectly organised and hosted by Lagermax and Natascha Jordan and her team from the head office, it promises to be a great festival. The many registrations – and the mood of happy anticipation in our partner companies – are proof of that.

Logistics is a communicative business. The staff festival will make sure that even more communication takes place within our co-operation. Our three big conferences in spring 2008 were more serious affairs. But even at the Forwarding managers' Conference, the IT Conference and the European Conference, which was attended by over 200 experts from our partners all over Europe, the emphasis was on sharing experience. Our detailed report is on pages 6 and 7 where we demonstrate how these events benefit the customer.

Again, as in every issue, we introduce two partners. Usually we make sure that those introduced come from different regions. This time, however, they both come from south-west Germany. The interesting point: The forwarder Dischinger from Hartheim has been a 24plus member since the earliest days, the Hugger Spedition + Logistik from Aldingen did not join us until 2006 and became an associate partner in April 2008. The double portrait makes fascinating comparisons possible, such as how new and long-standing members see the usefulness and development of our co-operation.

That development is progressing quickly. Thanks to the hub extension we will expand and densify our network, controlling and supervising the cargo handling better with new technologies. So you see, this issue also offers a lot of news for you to read.

I hope you will enjoy it.

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Klare Worte /
Clear words 3

Hugger: Frische Kräfte aus dem
Süden / Hugger: Reinforcements
from the south 4

Networking im Netzwerk /
Networking in the network 6

Huberweiterung: Investition mit
Übersicht / Hub extension:
Investment with an overview 8

Mitarbeiterfest: Ballfieber
ausgebrochen /
Staff festival: Football fever
has broken out 9

Dischinger: Aus dem Schwarzwald
nach Europa / Dischinger: From
the Black Forest to Europe 10

Europalette: „Wenn wir getauscht
kriegen, tauschen wir gern“ /
Euro pallet: “Given the chance, we
are happy to exchange” 12

IMPRESSUM / IMPRINT

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

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

Redaktion, Projektkoordination, Grafik / Editorial Office,
Project coordination, Artwork: H zwo B, Erlangen, Germany
Druck / Printing: Fahner Druck GmbH, Nürnberg, 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), istockphoto, 24plus
Cover: H zwo B (large), istockphoto, 24plus

KLARE WORTE

Olaf Bienek, geschäftsführender Gesellschafter der Kunzendorf-Gruppe und Sprecher des Aufsichtsrates von 24plus, ist seit dem 3. April 2008 neuer Vorsitzender des Fachausschusses Landverkehr im Deutschen Speditions- und Logistikverband (DSLIV). Wir sprachen mit ihm über sein Engagement im Verband.

Herr Bienek, Sie sind Familienvater, Chef von 300 Mitarbeitern, Vorsitzender des Verkehrsausschusses der IHK Berlin und damit auch in Gremien des Deutschen Industrie- und Handelskammertags, Vorsitzender des Berlin-Brandenburgischen Speditionsverbands, Sprecher des Aufsichtsrates von 24plus – wie viele Stunden hat Ihr Tag?

Bienek: 24plus sind es nicht, sondern genau 24. Es kommt darauf an, was man aus der Zeit macht.

Und was machen Sie daraus?

Bienek: Das meiste berufliche Engagement stecke ich – ganz klar – in meine Firma. Aber dort vertraue ich auf ein Team und kann viele Aufgaben guten Gewissens delegieren.

Warum engagieren Sie sich in vielen Gremien?

Bienek: Weil ich das Gejammerge vieler Spediteure leid bin, dass die Verbände etwas für die Branche tun sollen. Ein besseres Image der Logistik.

Weniger Bürokratie. Mehr Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur. Standortförderung. Aber wer ist der Verband? Der Verband besteht zu einem Gutteil aus dem Engagement von uns Ehrenamtlichen. Ich will nicht immer nur jammern, sondern verändern.

Das klingt nicht diplomatisch und damit auch wenig verbandskompatibel.

Bienek: Ach, in Verbänden wird nicht nur taktiert, sondern das klare Wort geschätzt.

Was machen Sie nun als Vorsitzender des Fachausschusses Landverkehr im DSLIV?

Bienek: Die Funktion wird traditionell von einem Mittelständler wahrgenommen. Ich arbeite an Themen wie der aktuellen Palettendiskussion und beobachte die Preisentwicklung im Stückgutmarkt. Diese Dinge kenne ich aus der Praxis meiner Firma und von Gesprächen mit den Kollegen bei 24plus. Diese Praxisperspektive will ich in die Verbandsarbeit einbringen. ■

Olaf Bienek, managing director of the Kunzendorf-Group and spokesman for the 24plus board of governors, has been chairman of the technical committee of the German "Speditions- and Logistikverband", the Forwarding and Logistics Association (DSLIV) since 3 April 2008. We spoke to him about his commitment to the association.

Mr Bienek, you are a father, have 300 employees, are the chairman of the transport board of the Chamber of Commerce and Industry in Berlin and thus also on committees of the German Chambers of Commerce and Industry, the chairman of the Speditionsverband, the Forwarders' Association, in Berlin-Brandenburg,

the spokesman of the 24plus board of governors – just how many hours does your day have?

Mr Bienek: Exactly 24 and not 24plus. It all depends on how you use your time.

And how do you use it?

Mr Bienek: My main professional commitment is – obviously – my company. However there I rely on a team and have no problem delegating a lot of things.

Why are you committed to so many bodies?

Mr Bienek: Because I've had enough of the complaints from a lot of forwarders that the associations should

do something for the sector. A better image for logistics; less bureaucracy; greater investment in the transportation infrastructure; location support. But who exactly is the association?

And what are you going to do now as chairman of the specialist committee for over-land transport in the DSLIV?

CLEAR WORDS

To a great extent the association consists of committed people like us working on an honorary basis. I don't want to just moan about things, I want to change them.

That doesn't sound diplomatic and thus not very compatible with the association.

Mr Bienek: Well, strategy is not the only important thing in associations; plain speaking is necessary too.

Mr Bienek: Traditionally someone from a medium-sized business takes on the post. I am working on topics such as the current pallet discussion and am observing the price development on the LCL market. I have practical experience of these things from my business and from discussions with colleagues from 24plus. It is this practical point of view that I want to bring into the work of the association. ■



FRISCHE KRÄFTE AUS DEM SÜDEN



Güterfernverkehr Verteilerverkehr Spedition Lagerung

DVZ Nr. 52 vom 9. Mai 2008, Seite 12: „Die Hugger GmbH Spedition + Logistik aus Aldingen/Schwarzwald ist als 34. Unternehmen in den Gesellschafterkreis der Stückgutkooperation 24plus aufgenommen worden.“ Der Aufstieg vom Systempartner zum Gesellschafter war der Fachpresse nur wenige dürre Worte wert, für Hugger-Geschäftsführer und Inhaber Bernd Hugger bedeutet dieser Schritt aber viel mehr: Ein öffentliches Statement für 24plus. „Wir wollten damit demonstrieren, dass wir zu 24plus stehen. Die Kooperation ist ein eminent wichtiges Standbein, das uns wirtschaftlich voranbringt. Wir wollen daher unsere Erfahrungen künftig nicht nur im Operativen einbringen, sondern auch strategisch an der weiteren Entwicklung der Kooperation mitarbeiten“, so der Hugger-Chef.

Dieser Schritt ist umso bemerkenswerter, weil die Hugger Spedition erst seit Februar 2006 Teil der Kooperation und damit eines der jüngsten deutschen 24plus-Mitglieder ist. Dennoch: Als Neulinge werden Bernd Hugger und sein Team im Gesellschafterkreis längst nicht mehr betrachtet. Die Schwarzwälder haben enge Bindungen zu anderen 24plus-Partnern geknüpft, schon kurz nach dem Start der Hubverkehre waren vier Direktverkehre mit anderen Partnern etabliert. Mittlerweile sind es 22 geworden, fast alle ebenfalls mit 24plus-Partnern. „Die intensive Zusammenarbeit mit wirtschaftlich starken Unternehmen war unsere Hauptmotivation, 24plus beizutreten“, berichtet Bernd Hugger.

Die Direktverbindungen funktionieren auch deshalb so gut, weil ähnlich starke Partner miteinander arbeiten: „Wir waren bereits vor 24plus Mitglied einer Stückgutkooperation. Dort prägten kleinere Partner die Verkehre und Direktverkehre waren auch nicht richtig gefragt. Wir wollten nicht stagnieren, sondern wachsen. Da kam das Angebot, 24plus beizutreten, gerade recht!“

Fliegender Start 2006

Zwischen der ersten Kontaktaufnahme der Systemzentrale und dem Start der Verkehre vergingen nur einige Wochen. „Da ist quasi über Nacht einiges über unsere Mitarbeiter hereingebrochen“, erinnert sich Projektleiter Raphael Schulze. „Aber die 24plus-Systemzentrale hat uns sehr geholfen. Die wenigen Anfangsprobleme waren rasch ausgeräumt. Mittlerweile hat sich alles eingespielt.“

Hugger bearbeitet derzeit im Ausgang täglich rund 1.000 Sendungen, im Eingang sind täglich 400 Sendungen zu verteilen – Tendenz: steigend. In der Region am Fuß der Schwäbischen Alb sitzen zahlreiche metallverarbeitende Betriebe sowie Unternehmen des Werkzeug- und Apparatebaus. Klassische Stückgutprodukte also.

Die großzügige Anlage mit 7.500 Quadratmetern Umschlagfläche und 15.000 Quadratmetern Lager ist gut ausgelastet. Damit bei dieser Sendungsmenge alles Tag für Tag reibungslos funktioniert, läuft in der Umschlaghalle eine Unterflur-Kettenförderanlage – ganz wie im Hub Hauneck. Die Sendungen erhalten neben dem 24plus-Label einen Hugger-Barcode, der den Hubwagen auf der Kette ihr passendes Ausgangstor mitteilt. Raphael Schulze: „Klar haben wir eine eingespielte Mannschaft. Trotzdem: Jeder Umschlagvorgang ist eine potenzielle Fehler- und auch Schadensquelle. Je mehr Arbeitsschritte organisiert und automatisiert ablaufen, desto zuverlässiger und stressfreier kann das Umschlagteam arbeiten. Das steigert die Qualität.“

Stichwort Qualität: Auf die wird gesteigerter Wert gelegt bei Hugger, darauf pocht der Chef: „Auch in dieser Hinsicht passen wir gut zu 24plus: Wir müssen nicht die Billigsten sein, aber unseren Ruf als Qualitätsdienstleister wollen wir ausbauen. Das sind wir unseren Kunden schuldig!“ Mit dem Begriff „Kunde“ meint Bernd Hugger, der das Unternehmen in zweiter Generation führt, keineswegs nur die großen Namen in der Kundenliste – seine LKW rollen als Gebietsspediteur für MAN, Linde und Still. „Jede einzelne unserer

1.000 Sendungen ist für den Kunden wichtig, also behandeln wir sie auch mit der gleichen Sorgfalt. Das gilt für unseren Umschlag, das gilt für unsere Fahrer – und selbstverständlich auch für unsere Lagerlogistik.“ Für Hugger fahren 65 eigene Fahrzeuge, dazu kommen einige feste freie Unternehmer zum Einsatz. In den Hugger-Lagerhallen füttern sich überwiegend Kartonnagen, Granulate für die Kunststoffindustrie, Halbfertigwaren und Automotive-Teile. Letztere werden im MAN-Werk just in sequence ans Band geliefert.

„Wir sind froh, dabei zu sein!“

Gefragt nach einem ersten Fazit zu zwei Jahren 24plus tut sich Bernd Hugger gar nicht schwer mit der Antwort: „24plus gehört zu den qualitativ besten Stückgutkooperationen in Deutschland. Wir konnten mit zahlreichen Partnern eine gute Zusammenarbeit etablieren. Die Stimmung passt, die Marschrichtung stimmt – und für die weitere wirtschaftliche Expansion ist das System 24plus gut gerüstet. Kurz: Wir sind froh, dabei zu sein!“ ■



Did you know? The area around Aldingen in the Tuttlingen region (licence plate TUT), at the foot of the Swabian Mountains, is characterised by metalworking companies as well as tool making and machining enterprises. The electric and electronic sector is also one of the employers in the region, as well as the trades and specialist retailers. Since 2005 Aldingen has had its own start-up centre with 2,000 square metres for production, offices and warehouses. This is a great deal of commercial strength that the area attracts thanks to its central location between Freiburg, Basel, Stuttgart and Karlsruhe. By the way: Rottweil, the oldest town in Baden-Württemberg, is one of Aldingen's neighbours.

REINFORCEMENTS FROM THE SOUTH

DVZ No. 52 of 9 May 2008, page 12: "Hugger GmbH Spedition + Logistik from Aldingen/Black Forest is the 34th company to join the circle of associate partners in the 24plus LCL co-operation." The rise from system partner to associate partner was only worth a few dry words in the specialist press. For the managing director and owner of Hugger, Bernd Hugger, however, this step means a lot more: a public statement in favour of 24plus. "In this way we wanted to demonstrate that we stand behind 24plus. The co-operation is an important pillar that brings us forward commercially. In the future we therefore do not only want to use our experience to contribute in the operative field but also in the strategic field in order to aid the further development of the co-operation", says Bernd Hugger.

This step is even more remarkable because the Hugger Spedition has only been part of the co-operation since February 2006 and is thus one of the youngest German 24plus members. Nevertheless: Bernd Hugger and his team are in no way still regarded as newcomers among the associate partners. The men from the Black Forest have formed close ties with other 24plus partners; four direct links were established with other partners just shortly after the start of the hub links. In the meantime there are 22 and almost all of them with 24plus partners as well. "The intensive co-operation with commercially strong businesses was our main motivation in joining 24plus", Bernd Hugger reports.

The direct links work so well because partners of similar strength are working together: "We were already a member of an LCL co-operation before 24plus. In that case the links were shaped by smaller partners and



In der Hugger-Umschlaghalle läuft eine Unterflur-Kettenförderanlage – wie im Hub Hauneck.

There is an underground conveyor system in the Hugger handling hall - just like in the hub Hauneck. (Bilder: H zwo B)

there was little demand for direct links. We did not want to stagnate: we wanted to grow. The offer to join 24plus came at just the right time!"

Flying Start 2006

It only took a few weeks from the initial contact with the head office to the start of the links. "Almost over night, everything erupted over our personnel", remembers Raphael Schulze, head of the project. "The 24plus head office helped us a lot though. The few initial problems were solved quickly. In the meantime everything is running well."

At the moment Hugger handles the dispatch of around 1,000 consignments a day and receives 400 consignments a day for distribution – and the trend is upwards. A lot of metalworking companies as well as tool-making and machining enterprises are located in the region at the foot of the Swabian Mountains. And they produce classic LCL products.

The ample facility, with 7,500 square metres handling area and 15,000 square metres storage space, is well utilised. For this

number of consignments, an underground conveyor system runs under the handling hall – just like in the hub Hauneck – to make sure that everything runs smoothly every day. In addition to the 24plus label the consignments are given a Hugger barcode that tells the elevator truck on the conveyor system, which is the correct exit gate. Raphael Schulze: "Of course we have a well-practiced team. Nevertheless: each handling process is a potential source of mistakes as well as damage. The more stages in the procedure that are organised and automated, the more reliably and stress-free the handling team can work. That improves the quality."

Key word quality: that is of particular importance at Hugger, the boss insists on it: "In that respect we also fit well to 24plus: we don't have to be the cheapest, but we want to extend our reputation for high-quality service. We owe that to our customers!" When he talks about customers, Bernd Hugger, the second-generation head of the business, is by no means only talking about the big names on the list of customers – as a

regional forwarder his lorries roll for MAN, Linde and Still. "Every single one of our 1,000 consignments is important for the customer so we treat them all with the same care. That applies to the handling, the drivers and of course to our warehousing as well." Hugger has 65 vehicles of their own in addition to several associated free-lance operators. The Hugger warehouses are mainly filled with cardboard packaging, granulate for the plastic industry, half-finished goods and automotive parts. The latter are delivered just-in-sequence to the conveyor in the MAN works.

"We are happy to be part of it!"

Asked to sum up the first two years with 24plus, Bernd Hugger doesn't have to think for long: "24plus belongs to the best quality LCL co-operations in Germany. We were able to achieve a good level of co-operation with numerous partners. The mood fits, we are going in the right direction – the 24plus system is well equipped for further economic expansion. In short: "We are happy to be part of it!" ■

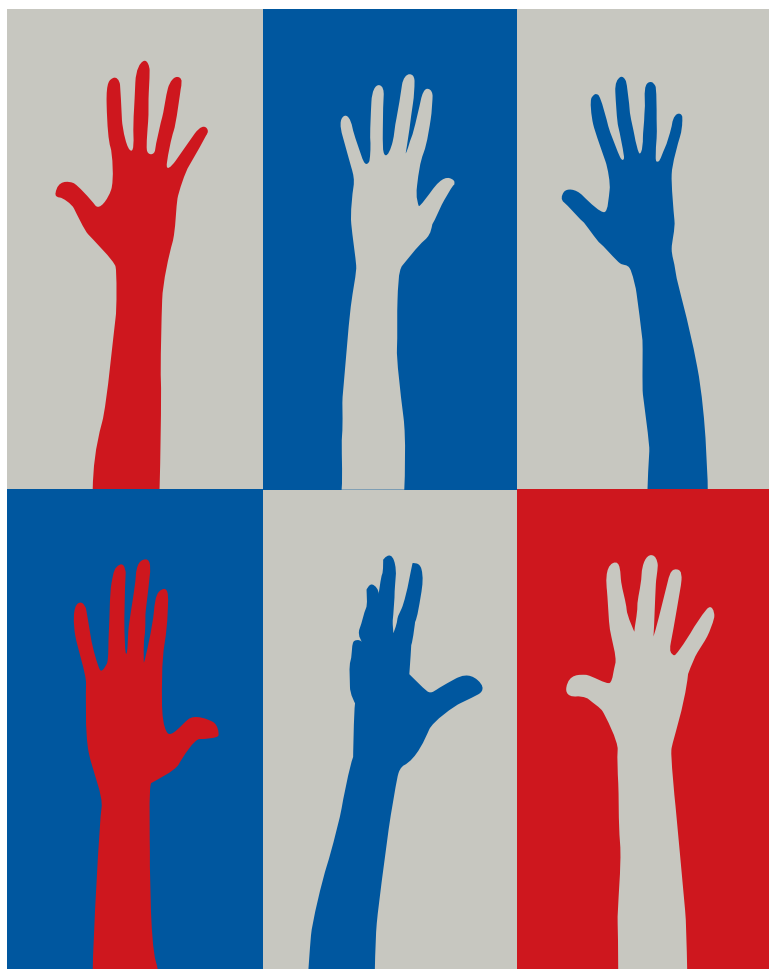
NETWORKING IM NETZWERK

Aus den Veranstaltungen der vergangenen Monate kann jeder etwas mitnehmen

Es ist oft keine Frage des Inhalts, sondern eine Philosophiefrage, was man von Besprechungen, Managementtagungen, Kongressen hält: Der eine betrachtet Meetings als unverzichtbare Führungsinstrumente. Diese Sichtweise ist eher in Großunternehmen vertreten. Der andere, mittelständisch-pragmatisch denkende Typus sieht Zusammentreffen gern als Zeitverschwendung. Fakt ist: 24plus als überwiegend mittelständisch geprägte Stückgutkooperation braucht Management- und Expertentagungen. Nur wer miteinander spricht, kann gemeinsam neue Wege gehen. Immerhin zählt die Kooperation 58 Betriebe in 34 Unternehmen, verteilt auf 13 Länder Europas. Die Partner machen täglich miteinander Geschäfte, die Mitarbeiter aber treffen sich höchst selten persönlich. Die Ausnahme: von der Systemzentrale organisierte Treffen wie den Speditionsleitertag, den IT-Tag und den Europatag. Der dort stattfindende persönliche Austausch im Netzwerk dient der Leistungsverbesserung mit konkreten Ergebnissen – auch und gerade für die Kunden. „Von unseren drei Tagungen konnte jeder etwas mitnehmen“, so Natascha Jordan, Assistentin der Geschäftsführung von 24plus und damit Eventmanagerin aller Veranstaltungen.

Europäisches Speed-Dating Das Prinzip ist (aus Filmen) bekannt: Paarungsbereite junge Großstädter treffen sich an einem langen Tisch. Links Männlein, rechts Weiblein. Sie lernen sich in Minutenschnelle kennen, dann ertönt ein Gong, die Männer rutschen einen Sitz weiter und brüsten sich vor der nächsten Schönen mit Heldentaten. Bei Gefallen Weiteres nicht ausgeschlossen. Das Prinzip wendet auch 24plus bei den Europatagen an – nur heißt es hier nicht Speed-Dating, sondern Länderworkshop. Dabei gilt es, den Europapartnern tief in die Augen zu schauen. Beim zweiten Europatag am 29. und 30. Januar 2008 in Kassel stellten sich der Italienpartner TCO Sud, der Ungarnpartner Lagermax, Leman aus Dänemark, Rohlig Poland und der neue Schweizer Partner BLG anderen Kooperationsmitgliedern vor. „Einige Begegnungen führten dazu, dass die Partner neue Direktverkehre einführen“, berichtet Europa-Koordinator Volker Jahnke. Liebe auf den ersten Blick also, mit positiven Auswirkungen für die Kunden, die von einem dichteren Netz und kürzeren Laufzeiten profitieren. Dabei waren die Länderworkshops nur das Rahmenprogramm. In Fachvorträgen erfuhren die 90 Teilnehmer aus den Im- und Exportabteilungen der 24plus-Depots Insider-Informationen über das Verkehrsrecht und die Gefahrgutvorschriften in Europa und die Besonderheiten im internationalen Tender-Management.

Praktiker beim Logistik-Esperanto Esperanto ist die am weitesten verbreitete Kunstsprache der Erde und gründet auf der Utopie der Völkerverständigung. Das Hotel Esperanto in Fulda war daher ein geeigneter Treffpunkt für 70 Speditionsleiter der europäischen 24plus-Betriebe. Sie sprachen am 26. und 27. Februar 2008 nicht Esperanto, sondern Tacheles. Ein Thema waren letzte offene Abwicklungsfragen bei den im Jahr 2007 eingeführten Produkten 24plus CashService (Nachnahme), 24plus ExtraTime (Spät- und Samstagszustellung) und 24plus EasyReturn (Sofortretoure). Ein weiterer Gegenstand der Veranstaltung war die Verknüpfung von Betrieb und IT, etwa beim Management-Informationssystem und dem Supply-Chain-Event-Managementsystem „Operative Steuerung“, das automatisiert die Qualität der ausgetauschten Daten überwacht und bei Sendungsstati einen Soll-Ist-Abgleich durchführt. Am Abend des ersten Tages ging es ins Zentralhub Hauneck, wo sich die Betriebsexperten mit eigenen Augen überzeugen konnten, dass ihre Mitarbeiter auch in Abwesenheit der Speditionsleiter alle Sendungen pünktlich auf den Weg gebracht hatten.



Drei Veranstaltungen, ein Ziel: Mitmachen und das Netz verbessern.

Three events, one target: Join in and improve the network.

Konrad Zuses Erben Mit der Entwicklung des „Z3“ im Jahre 1941 gilt Konrad Zuse als der Erfinder des Computers. Es lag also nahe, den diesjährigen IT-Tag von 24plus symbolträchtig im Konrad Zuse Hotel in Hünfeld zu veranstalten. Dazu fanden sich 90 IT-Spezialisten ein, um Fragen des Datenaustauschs zu diskutieren und Neuigkeiten über die laufenden Entwicklungen und Ausbaupläne für das 24plus-Datennetz zu erfahren. Bei dem zweitägigen Treffen am 12. und 13. November 2007 ging es schwer ins Detail. So wurden neue Sendetools für Ablieferbelege und die Dokumentation von Schäden vorgestellt, außerdem das neue 24plus-Portal als zentrales, webbasiertes Arbeitsinstrument präsentiert. Über das Portal finden alle an den 24plus-Sendungen beteiligten Mitarbeiter die richtigen Informationen. Darüber hinaus erhielten die IT-Spezialisten Instruktionen, wie mit den für alle Betriebe geltenden Neuerungen beim Management-Informationssystem und beim Beschaffungslogistik-Tool 24plus Prolog umzugehen ist. Aus der Tagung brachten die IT-Verantwortlichen der 24plus-Partner jede Menge an Arbeitsaufträgen zur Umsetzung mit.



NETWORKING IN THE NETWORK

Everyone can benefit from the events of the last few months

It is often not a question of the content, but is a philosophical question, what you think of discussions, management meetings and congresses. Some see meetings as indispensable instruments of management. This is the view often taken in large companies. Others, practical thinking people from medium-sized businesses, tend to see meetings as a waste of time. The fact is: 24plus, which is an LCL co-operation characterised by medium-sized businesses, needs management and specialist conferences.

Only those who communicate with each other can venture along new paths together. After all, the co-operation consists of 58 companies in 34 businesses spread across 13 European countries. The partners do business with each other on a daily basis but the personnel very rarely meets in person. The exception: meetings like the chief forwarder conference, the IT Conference and the European Conference organised by the head office. The personal interaction that takes place there produces concrete results that serve to improve performance – with and particularly for the customers. “Everyone was able to draw some benefit from our three conferences”, according to Natascha Jordan, 24plus management assistant and thus event manager for all of the events.



Konrad Zuse's heirs With the development of the „Z3“ in 1941, Konrad Zuse is regarded to be the inventor of the computer. It therefore seemed natural to hold this year's 24plus IT Conference in the symbolic Konrad Zuse Hotel in Hünfeld. 90 IT specialists arrived there to discuss questions arising from the exchange of data and hear the news about the current developments and expansion plans for the 24plus data network. The two-day meeting on 12 and 13 November 2007 went into great detail. Thus, new transmission tools for dispatch receipts and the documentation of damage were introduced in addition to the presentation of the new 24plus portal as a central web-based tool. All of the employees involved with the 24plus consignments find the right information on the portal. Beyond that the IT specialists received instructions on how to deal with the improvements which apply for all businesses in the management information system and in the procurement logistics tool 24plus Prolog. The specialists responsible for IT in the 24plus partners brought a lot to do back from the conference.

Practicing logistics Esperanto Esperanto is the most widespread artificial language in the world and is based on the utopia of international understanding. The hotel Esperanto in Fulda was therefore a suitable meeting place for 70 forwarding managers from the European 24plus businesses. They did not speak Esperanto on 26 and 27 February 2008, but got down to some plain talking. One topic were the last open questions about the products introduced in 2007, 24plus CashService, 24plus Extra Time and 24plus EasyReturn. A further subject was the linking of business and IT, for example in management information systems and the Supply-Chain-Event-Management system “Operative Steuerung” that automatically monitors the quality of the exchanged data and in case of consignment status reports performs a target-performance comparison. On the first evening the business experts were able to see for themselves at the central hub Haunack that their personnel had still dispatched all of the consignments on time although the forwarding managers were absent.



INVESTITION MIT ÜBERSICHT

Mit dem Erweiterungsbau des Zentralhubs wächst die Umschlagfläche um fast ein Drittel. Zusätzlich tun sich neue Möglichkeiten auf, die Sicherheit und Effizienz des Hubumschlags zu verbessern.

Mit der Huberweiterung wird die acht Jahre alte analoge Videoüberwachung mit ihren Dome-Kameras durch eine voll-digitale Videoüberwachung abgelöst. Sie dient nicht allein dem Schutz vor Diebstählen, sondern bietet auch neue Möglichkeiten der Hubsteuerung. Die Bilder der Videokameras lassen sich sogar mit Scandaten verknüpfen. Damit wird es möglich, den Umschlagvorgang im Hub anhand der NVE-Nummer der Sendung nachzuverfolgen.

Auch bei der Fotodokumentation von Schäden werden modernere Systeme für mehr Effizienz sorgen. Bislang mussten die Schäden nach der Meldung fotografiert werden. Dann hieß es, die Bilder von der Kamera zu ziehen, zu begutachten, das aussagekräftigste Bild nach der

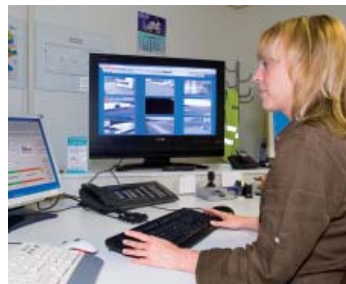
NVE-Nummer des Packstücks zu benennen und zuletzt das Foto manuell in die Schadendatenbank einzupflegen. „Das war immer mindestens eine Viertelstunde unproduktiver Zusatzarbeit“, sagt Ludger Rumker, QM-Verantwortlicher der Systemzentrale. Mit einem neuen Multifunktionsgerät aus Scanner, Kamera und Kleincomputer hingegen wird die Erfassung der Schadenbilder effizienter. Zuerst scannt der Schadenbearbeiter die NVE des havarierten Packstücks und schießt bis zu fünf Bilder. Ab dann geht alles automatisch: Die Bilder werden online an einen Inhouse-Server von 24plus übertragen, dort zu PDF- oder TIFF-Dateien mit der NVE-Nummer im Dateinamen gewandelt und zuletzt in die Datenbank des IT-Dienstleisters Eurolog eingestellt. ■

INVESTMENT WITH AN OVERVIEW

With the expansion of the central hub the handling area has increased by almost a third. In addition new ways to improve the safety and efficiency of the handling hub are opening up.

With the expansion of the hub, the eight-year-old analog video surveillance system with its dome cameras is being replaced by a fully digital video surveillance. It not only serves as protection against theft but also provides new ways of controlling the hub. The images from the video cameras can even be combined with scanned data. Thus it becomes possible to track the handling process in the hub on the basis of the Serial Shipping Container Code (SSCC) of the consignment.

More modern systems will also lead to more efficiency in the photo documentation of damage. Up to now damage had to be photographed after it was reported. Then the pictures had to be downloaded from the camera, examined, the most significant picture



was then marked with the SSCC of the package and finally the photo was manually incorporated into the damage database. "That always involved at least a quarter of an hour of extra unproductive work", says Ludger Rumker, who is responsible for QM in the head office. On the other hand, with a new multi-functional device consisting of a scanner, camera and a small computer, the registration of pictures of damage is becoming more efficient. First the operator scans the SSCC of the damaged package and takes up to five pictures. From then on everything is automatic. The pictures are transferred online to a 24plus inhouse server, there they are transformed into PDF or TIFF files with the SSCC in the file name and finally uploaded into the databank of the Eurolog IT service. ■

+++ TICKER +++

Siegertypen Gespannt erwarteten auf der Gesellschafterversammlung im April die 24plus-Partner das Ergebnis, wer im Qualitätsranking 2007/2008 die Nase vorn haben würde. Das Ergebnis: Die Spedition Lode GmbH aus Waldkraiburg ist Klassenbester, gefolgt von der gts: güter-transport + spedition GmbH aus Burgstädt bei Chemnitz und der Ritter GmbH & Co. KG aus Langenhagen bei Hannover. Im Qualitätsranking durchleuchteten die internen Auditoren Ludger Rumker und Steffen Renner alle 48 Inlandspartner nach den Vorgaben der ISO 9001:2000. Das Ergebnis: Alle wurden besser. Die Gewinner waren nur wenige Prozentpunkte besser als die Partner mit der berühmten Roten Laterne. Die Netzwerkqualität wird sich künftig noch weiter verbessern. Die Gesellschafter beschlossen, das Qualitätsmanagementsystem 2009 um ein Qualitätsmanagement-Controlling zu erweitern.



Peter Baumann, Olaf Bienek, Stefan Polster, Rüdiger Lode, Thomas Ritter.

Winners The result of who would top the quality-ranking 2007/2008 was tensely awaited at the general meeting of the 24plus associate partners in April. The result: The Spedition Lode GmbH from Waldkraiburg has the best results, followed by gts: güter-transport + spedition GmbH from Burgstädt near Chemnitz and Ritter GmbH & Co. KG from Langenhagen near Hanover. In the quality-ranking the internal auditors Ludger Rumker and Steffen Renner examined all 48 domestic partners according to the ISO 9001:2000 specifications. The result: everyone has improved. The winners were only a few percentage points better than the partners with the famous red lantern. The quality of the network will improve even further in future. The associate partners decided to extend the quality management system in 2009 with a quality management controlling.

Übernahme unter Partnern Die Robert Müller Gruppe, 24plus-Partner in Saarlouis und Radeburg, hat mit Wirkung zum 1. April 2008 die Geschäfte der Ferdinand Heinrich GmbH & Co. KG, 24plus-Partner in Hamburg, übernommen. Die Geschäfte werden am bisherigen Standort von der neu gegründeten Ferdinand Heinrich Logistik GmbH, einer 100-Prozent-Tochter der Robert Müller GmbH, fortgeführt. Die neue Gesellschaft hat alle Mitarbeiter und Fahrzeuge von Ferdinand Heinrich übernommen und bleibt selbstverständlich 24plus-Partner. 24plus ist in Hamburg zusätzlich mit dem Partner Ascherl & Co. vertreten.

Take over among partners The Robert Müller Group, 24plus partner in Saarlouis and Radeburg, has taken over the activities of Ferdinand Heinrich GmbH & Co. KG, 24plus partner in Hamburg. The activities will be continued at the existing location by the newly founded Ferdinand Heinrich Logistik GmbH, a 100 percent subsidiary of the Robert Müller GmbH. The new company has taken over all of the Ferdinand Heinrich personnel and vehicles and naturally remains a 24plus partner. 24plus is also represented in Hamburg by the partner Ascherl & Co.

Letzter Aufruf / Last Call
2. internationales 24plus Ballfieber
5. Juli 2008 – Salzburg

Harald Baumann, Geschäftsführer der Kunzendorf Spedition und Leiter des Hauses Ludwigsburg, geht nach langen Jahren Betriebszugehörigkeit in den Ruhestand. Den Staffelstab übergibt er an Timo Möhlmann, der als Azubi bei den Kunzendorfern einstieg und nun – etliche Jahre später – Niederlassungsleiter in Ludwigsburg wird. Ganz lässt Baumann aber nicht von der Spediton: „Zwei Tage in der Woche will ich mich weiterhin um wichtige Kunden kümmern.“



Harald Baumann, managing director of the Kunzendorf Spedition and head of the house in Ludwigsburg is retiring after many years of service to the company. He is passing the baton on to Timo Möhlmann, who started with Kunzendorf as a trainee and now – many years later – is becoming head of the Ludwigsburg branch. Mr Baumann is however not leaving the forwarding agency completely: “I will carry on looking after important customers two days a week.”

Ins Feindesland Da staunte der Disponent der Spedition Kost in Attendorn, als er einen Auftrag über 24 Tonnen Rollrasen erhielt: Empfänger: FC Bayern. Sollten die Sauerländer, eher Fans von Schalke oder Dortmund, den Job übernehmen? Wirtschaftliche Vernunft und Sportsgeist behielten die Oberhand. Mit Frank Hundt machte sich der versierteste Fahrer von Kost auf den Weg ins Feindesland und erhaschte in München gar einen Blick auf Luca Toni. Das aus der Hüfte geschossene Bild wurde leider nichts. Und Bayern fuhr das Double ein.

In enemy territory The controller at the Spedition Kost in Attendorn was pretty astonished when he received an assignment for 24 tonnes of rolled turf: Recipient: the Bavarian football club, FC Bayern. Were the people from Sauerland, who tend to be fans of the clubs Schalke or Dortmund, supposed to take on the job? Commercial sense and sporting spirit maintained the upper hand. In the person of Frank Hundt, Kost's most experienced driver ventured into enemy territory and in Munich even managed to catch a glimpse of the player Luca Toni. The snapshot unfortunately did not turn out. And Bayern won the League and Cup double.

Zentralhub Der Erweiterungsbau geht in die heiße Phase. Nach dem Abschluss der Erdarbeiten begann der Stahl- und Hochbau. Leider verzögert sich dies wegen der Stahlknappheit, sodass eine Fertigstellung später als geplant Ende September, Anfang Oktober zu erwarten ist. Um den Logistikbetrieb möglichst wenig zu stören, folgen die Bauarbeiten einem ausgeklügelten Zeit- und Maßnahmenplan. Nur kurzfristig sind einige Tore blockiert. Ebenfalls ausgearbeitet ist das Konzept, bei dem Alt- und Erweiterungsbau zusammenschaltet werden. Die Fachpresse berichtete ebenfalls über die Huberweiterung. Wer die Beiträge verpasst hat, wendet sich an die Systemzentrale.

Central hub The construction work for the expansion is entering the crucial phase. After the conclusion of the earthworks the steel and structural construction has started. Unfortunately this was delayed due to shortage in steel so that the conclusion is to be expected until later than intended, at the end of September or beginning of October. To disturb the logistics business as little as possible, the construction work is following a sophisticated schedule and plan of action. Only a few gates are blocked and only for a short time. The concept under which the original building and the extension are being combined has been worked out. The specialist press also has reported about the hub extension. If you have missed the reports, just contact the head office.

BALLFIEBER AUSGEBROCHEN

Die Betriebe von 24plus melden den Ausbruch der Ballfieber-Epidemie. Symptome: Juckreiz im Schussbein. Besonderer Eifer beim Lauf- und Balltraining. Ole-ole-Gesänge in der Halle, wo es so schön hallt. Und Geraune im Sozialraum: „Jetzt haben die Lagermaxe auch noch Heimvorteil. Wenn die wieder so stark spielen, stellen wir uns hinten rein und einer macht vorne ein Duseltor.“

338 Anmeldungen aus 20 Betrieben sind für das 2. internationale Ballfieber eingegangen. 16 Fußballmannschaften sind zum Mitarbeiterfest gemeldet. Alte Herren (40plus) nehmen am Gigantenmatch teil. Der Rasen auf dem Sportplatz Grünau bei Salzburg ist gemäht. Wer nicht kickt, kann sich im Palettenslalom erproben. Wer sich lieber geistig profiliert, kann im 24plus-Wissensquiz glänzen.

Die Organisatoren haben ganze Arbeit geleistet, damit für jeden etwas dabei ist. Außerdem wurden die Lieferanten von 24plus zur Kasse gebeten. Sie stellen den Gewinnern eine Fülle hochkarätiger Preise, Fußballkarten etwa oder Gutscheine für Fahrersicherheitstrainings. Die Musik

Jetzt haben die technisch versierten Kicker vom 1. FC Lagermax auch noch Heimvorteil.

Now the technically experienced players from 1. FC Lagermax have a home advantage too. (Bild: H zwo B)



FOOTBALL FEVER HAS BROKEN OUT

The 24plus companies are reporting an outbreak of football fever. Symptoms: itchy ball foot; particular fervour during ball and running training; choruses football songs in the hall where they echo best. And murmurs running through the social club: “Now Lagermax has the home advantage too. If they play that well again, then we’ll pack the defence and try to score a breakaway goal.”

338 registrations from 20 companies have been received for the 2. International ‘Ballfieber’ – football fever. 16 football teams have registered for the staff festival. The old boys (40 plus) are taking parting the match of the titans. The pitch at the

Grünau sports ground near Salzburg has been mown. Those who are not playing football can have a go at pallet slalom. Those who prefer to display their wits, can shine at the 24plus quiz.

The organizers have worked hard to cater for everyone. Apart from that, the 24plus suppliers were asked for donations. They are providing a range of top-class prizes, tickets for football matches perhaps or vouchers for driver safety training courses. Lagermax, the host, is organizing the music and the refreshments. And: we’ll take care of the high spirits ourselves!

More information on the Internet under: <http://www.24plus-event.eu>. To get here just programme your sat nav with the address: Grünauer Straße 760, A-5071 Wals near Salzburg. ■

AUS DEM SCHWARZWALD NACH EUROPA



„Die Logistik hat sich in den vergangenen 20 Jahren so stark verändert wie vielleicht keine zweite Branche in Deutschland!“ Das sagt Rolf Dischinger, Inhaber und Geschäftsführer der Dischinger Spedition GmbH & Co. aus dem badischen Hartheim. Er muss es wissen: Das Transportunternehmen leitet er bereits in der vierten Generation. „Es ist gut, dass es 24plus gibt. Ohne ein derartiges System wäre ich bei den heutigen Marktbedingungen der letzte Dischinger in diesem Betrieb!“

Die Entscheidung für 24plus würde Rolf Dischinger auch im Rückblick wieder genauso treffen. „In der Kooperation haben sich damals Gleichgesinnte getroffen, die auf der Suche nach einer gemeinsamen Lösung für gemeinsame Probleme waren“, blickt Dischinger auf die Anfänge der Kooperation im Jahr 1996 zurück. „Früher war das Stückgutgeschäft das Geschäft der Großkonzerne. Wir Mittelständler waren mit Ganz- und Teilladungen unterwegs.“ Als aber dank zunehmender EDV-Steuerung die Sendungsmengen immer kleiner wurden, gewann Stückgut an Bedeutung. „Die Kooperation reagierte auf die veränderten Kundenansprüche.“

Eine Idee, die bis heute trägt – und bei der Spedition Dischinger in den vergangenen Jahren für kontinuierliches Wachstum gesorgt hat: 85 Mitarbeiter arbeiten am Stammsitz in Hartheim südlich von Freiburg. 14 ei-

gene Fernverkehrs- und 22 Nahverkehrsfahrzeuge sind für Dischinger unterwegs. Die Umschlagfläche beträgt rund 2.800 Quadratmeter. „Einen Hektar Grund haben wir noch in der Hinterhand“, berichtet der Firmenchef.

Schritt in den Osten

Das vorausschauende Planen hat sich für Rolf Dischinger schon einmal ausgezahlt. In Gebersbach-Döbeln bei Dresden eröffnete er bereits am 1. Mai 1990 eine weitere Niederlassung, die ebenfalls zum 24plus-Verbund zählt. „Ich habe mir sagen lassen, ich wäre damals der erste Spediteur aus dem Westen ohne Ost-Wurzeln in Sachsen gewesen“, berichtet Dischinger und erinnert sich mit einem Schmunzeln zurück: „Wir haben in einer Wochenendaktion bei einem befreundeten Notar alles

absegnen lassen. Als wir mit den Papieren in Gebersbach ankamen, waren die Behörden gar nicht einverstanden, dass ein West-Notar Betriebsgründungen im Osten testieren wollte.“

In Gebersbach-Döbeln – mitten im Dreieck der Sachsenmetropolen Chemnitz, Dresden und Leipzig – stehen heute Speditiionsanlagen mit 3.500 Quadratmetern Umschlag (mehr als im Stammhaus!) und 6.000 Quadratmetern Lagerfläche, 32 Fahrzeuge stehen der Niederlassung zur Verfügung; die Fernverkehrsdisposition erfolgt von Hartheim aus. Rund 450 Stückgutsendungen im Eingang und 400 Sendungen im Ausgang bearbeitet das dortige Team. Ein weiterer Schwerpunkt der dortigen Niederlassung: Mehrwertdienste wie Kommissionierung oder Konfektionierung, die zusammen mit der Lagerlogistik angeboten werden.

Randlage mit Europopotenzial

Mit einem der Niederlassung Gebersbach vergleichbaren Standortvorteil kann das Stammhaus Hartheim nicht aufwarten. Nach Norden und Osten begrenzt der touristisch reizvolle, aber industriell wenig bedeutende Schwarzwald das Dischinger-Gebiet, im Süden und Westen liegen die Landesgrenzen. Kein Wunder, dass die Sendungszahl in Hartheim einen leichten Eingangsüberschuss aufweist. Rolf Dischingers Rezept gegen die Randlage: das umfassende Leistungsangebot von 24plus – und Europa. Die Wege in die Schweiz und ins Elsass sind traditionell kurz. Dreimal wöchentlich besteht eine Direktverbindung nach Barcelona. „Europa wird für uns auch gerade im Vertrieb immer wichtiger, das merken wir im direkten Kundenkontakt. Ganz wichtig sind dabei natürlich

FROM THE BLACK FOREST TO EUROPE

“Logistics has changed much more in the last 20 years than perhaps any other sector in Germany!” That is what Rolf Dischinger says, owner and managing director of Dischinger Spedition GmbH & Co, from Hartheim in the region of Baden. He should know: He is the fourth-generation to head the forwarding agency. “24plus is a good thing. Considering today’s market situation, without a system like this I would be the last member of the Dischinger family in this business!”

Even with the benefit of hindsight, Rolf Dischinger would make the same decision in favour of 24plus. “At the time it was a co-operation between like-minded people, looking for a common solution to their common problems”, says Rolf Dischinger looking back to the beginnings of the co-operation in 1996. “In the past, the LCL business was something only for big companies. Those of us with medium-sized businesses were on the highways with part and full loads.” However thanks to increasing EDP-controlling, the consignment sizes became smaller and smaller and therefore LCL gained more importance. “The co-operation reacted to the changed customer requirements.”



A concept that still works today – and has led to continual growth of the Spedition Dischinger in the past few years. 85 employees work at their head office in Hartheim to the south of Freiburg. Dischinger has 14 long-distance and 22 short-distance vehicles of their own on the road. The handling area covers around 2,800 square metres. “We still have a hectare of space in reserve”, reports the head of the firm.

A step eastwards

Advance planning has paid off for Rolf Dischinger once before. In Gebersbach-Döbeln near Dresden on 1 May 1990, he already opened a further branch, which is also part

of the 24plus network. “I have been told that I was the first forwarding agency in Saxony at the time, who did not have his roots in the east”, Mr Dischinger reports, and looks back with a smile. “We had it all signed and sealed in a weekend operation with a friend who was a public notary. When we arrived in Gebersbach with the paperwork the authorities were not happy at all that a public notary from the west wanted to certify the foundation of a business in the east.”

In Gebersbach-Döbeln – in the middle of the Saxon triangle of cities Chemnitz, Dresden and Leipzig – today there are forwarding facilities with 3,500 square metres for handling (more than at the head



Den Schwarzwald vor der Haustür, Europa im Visier: 24plus-Gründungsmitglied Dischinger ist überzeugt von der Kooperation.

The Black Forest on the doorstep, sights set on Europe: Rolf Dischinger, a founder member of 24plus, is convinced about the co-operation. (Bilder: H zwo B)

die Sprachkenntnisse im Team: Englisch sprechen sie alle, dazu habe ich Mitarbeiter, die französisch, russisch, polnisch, rumänisch oder italienisch parlieren.“ Die mittelständisch geprägte Kundenliste bei

Dischinger honoriert die flexible und grenzüberschreitende Arbeit der Dischinger Spedition mit regelmäßigen Aufträgen.

Alles prima also innerhalb der Kooperation? Ja, sagt Rolf Dischinger

und fügt gleich noch ein „aber“ an: „Ich hoffe, dass 24plus nicht stehenbleibt, sondern weiterhin innovativ bleibt. Die Huberweiterung ist im Gange, die Öffnung für den ersten Großkunden Gefco ebenfalls. Als

Nächstes könnte ich mir vorstellen, Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Großverladern auszuloten oder gemeinsame Potenziale im Einkauf. Sicher ist nur: Es bleibt immer wieder etwas zu tun – und das ist gut so.“ ■



quarters) and 6,00 square metres of warehousing, 32 vehicles are at the branch's disposal; the long-distance transport scheduling is carried out from Hartheim. The team there receives around 450 LCL consignments and dispatches 400. A further focus of the branch there: value added services such as commissioning and assembly which are provided together with the warehouse logistics.

Peripheral location – European potential

The head quarters in Hartheim cannot compete with the advantageous location that the branch in Gebersbach has. The Dischinger region is flanked to the north and the east by the Black Forest, which is attractive

for tourists but is of little industrial importance, and the national borders to the south and the west. No wonder that Hartheim receives slightly more consignments than it dispatches. Rolf Dischinger's remedy for the peripheral location: the comprehensive 24plus service range – and Europe. Traditionally speaking, it not far to Switzerland or into the Alsace. There is a direct link to Barcelona three times a week. "Particularly for us in distribution, Europe is becoming more and more important, that is noticeable in direct contact with the customer. Language skills are of course of great importance for the team: everyone speaks English and in addition I have employees who speak French, Russian, Polish, Rumanian or

Italian." There a lot of medium-sized businesses on the Dischinger list of customers, who honour the flexible and international service provided by Dischinger Spedition by placing regular orders.

So everything is great inside the co-operation? Rolf Dischinger says yes, and doesn't forget the "but": "I hope that 24plus does not stand still but continues to remain innovative. The hub is in the process of being extended, as well as the opening up for Gefco, the first big customer. As a next step I could imagine looking into the possibility of working together with bulk shippers or the potential of joint purchasing. Only one thing is certain: there is always something to be done – and that is just as well." ■



Did you know?

Hartheim, which lies around 20 kilometres south of Freiburg, is in the Black Forest, the biggest single medium sized mountain range in Germany. The area is above all known for its touristically well-developed network of hiking trails. In winter the skiing enthusiasts take advantage of the Feldberg, the highest mountain in the area (1,493 metres). To the west, the Black Forest is bordered by the Upper Rhine Graben, a first class wine growing area. The cuckoo clock is world-famous as a symbol of the Black Forest region.

„WENN WIR GETAUSCHT KRIEGEN, TAUSCHEN WIR GERN“

Die Palettenproblematik nimmt dramatische Züge an.

Immer mehr Länder verabschieden sich aus dem europäischen Palettenpool. Jetzt reagiert 24plus auf die Krise – und will nur noch mit Spediteuren aus den Ländern

Paletten tauschen, die selbst Tauschmöglichkeiten einräumen.

Europaletten verkraften sieben, acht Umläufe. Dann sind sie Abfall. Weil die Paletten aber wegen Holzverfeuerung in Bioenergieanlagen immer teurer werden, drehen sie oft zwölf Runden und mehr – bis sie dem Spediteur auf dem Hubwagen zerbröseln. Übertreibung? Der Blick in die Holzcontainer der Speditionen belehrt eines Besseren. Der Spediteur bleibt auf seiner Palettenschuld sitzen – er hat beim Absender eine tauschfähige Palette quittiert.

Nächstes Ungemach droht den Spediteuren am Tag der Palettenabrechnung. Kleinere Palettenschuldner, die selten angefahren werden, kommen oft unbelastet davon. Es lohnt sich nicht, Empfänger wegen drei oder vier Paletten anzufahren. In Summe aber bedeuten hier drei und dort vier abzuschreibende Paletten einige Tausend verlorene Paletten pro Jahr und damit einige Zig-Tausend Euro Verlust. „Am Tag der Pa-

lettenabrechnung kann einem der Spaß schon vergehen“, klagt Hans-Günter Huth, Geschäftsführer des 24plus-Partners Mittelrhein Spedition, Urmitz. Aber nicht nur Kleinvieh macht Mist – bei Großkunden treten ebenfalls Probleme auf: Lebensmittel- und Elektronikkonzerne fordern für die Hochregallager fabrikneue Paletten – und erwarten von ihren Spediteuren entsprechendes Material. Im Tauschsystem ist das nicht zu machen.

Trotzdem hält 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann den Zugum-Zug-Tausch von Paletten für die beste Lösung. „Wenn wir getauscht kriegen, tauschen wir gern“, sagt er. Nur: Immer mehr Länder verabschieden sich aus dem Palettenpool. Eine Europalette in diese Länder kommt nie mehr zurück. Spediteure aus diesen Ländern beharren dennoch oft auf dem Palettentausch. Die Pseudo-Argumentation: Deutschland sei schließlich im Palettenpool. Wer



So nicht! Tauschfähig sind nur intakte Europaletten.

Not like that! Only intact Euro pallets are exchangeable. (Bild: H zwo B)

dieser Argumentation folgt, treibt seinen Lademittelsaldo zwangsläufig ins Negative. 24plus hat deshalb im April 2008 beschlossen, Paletten nur noch mit Spediteuren aus Ländern zu akzeptieren, die ebenfalls einen Lademitteltausch anbieten. Andernfalls gilt die Palette – wie ein Karton – als Bestandteil der Sendung.

Die gute Nachricht: Einzelvertragliche Regelungen sind weiter möglich. Einigen sich Absender und Empfänger auf einen Palettentausch, gilt diese Vereinbarung selbstverständlich unabhängig von der Mitgliedschaft eines Landes im Palettenpool. ■

Hinweis für die Kunden: Das Palettenthema ist äußerst wichtig und wird die Geschäftsbeziehungen der 24plus-Kunden auf Sender- und Empfängerseite verändern. Daher sollten Sie Fragen mit Ihrem 24plus-Partner vor Ort besprechen. Die Partner verfügen über alle erforderlichen Hintergrundinformationen und Länderlisten, in denen Paletten getauscht werden. Außerdem können die Partner praktikable Lösungen vorschlagen, wie der Tausch bewerkstelligt werden kann.

“WE ARE HAPPY TO EXCHANGE, GIVEN THE CHANCE”

The problems with the pallets are becoming dramatic. More and more countries are withdrawing from the European pallet pool. Now 24plus is reacting to the crisis – and only wants to exchange pallets with forwarders from countries that offer exchange opportunities themselves.

Euro pallets can cope with seven or eight accidents. Then they have to be thrown away. Because the pallets are becoming more and more expensive, due to the burning of wood in bio-energy plants, they often circulate twelve or more times – before they crumble on the forwarder’s elevator truck. An exaggeration? A glance into the wood recycling containers of the forwarding agents tells a different story. The forwarder accepts a pallet from the sender as exchange-

able and cannot redeem it as such so he ends up owing a pallet.

The next problem arrives on the day when the pallets are reckoned up. Those who only owe a few pallets and are seldom part of the route, often get off lightly. It is not worth making a detour to a sender just because of three or four pallets. On the whole though writing off three pallets here and four there means several thousand pallets are lost each year and that means a loss of tens of thousands of euros. “It really is no fun when the pallets are reckoned up”, complains Hans-Günter Huth, managing director of the 24plus partner Mittelrhein Spedition in Urmitz. But it is not only the small customers – there are problems with bulk customers as well. Food and electronic companies require brand new pallets for their high rack warehouses – and expect such material from their forwarders.

That is not possible within the exchange system.

Nevertheless 24plus managing director Peter Baumann regards the simultaneous exchange of pallets as the best solution. “We are happy to exchange, given the chance”, he says. Only: More and more countries are withdrawing from the European pallet pool. A Euro-pallet never returns from one of those countries. Forwarders from those countries still insist on exchanging pallets. The so-called argument: Germany is, after all, still part of the pallet pool. Those who accept this argument push their loading tackle balance into the red. In April 2008 24plus therefore decided only to exchange pallets from forwarders from countries that also offer an exchange of loading tackle. Otherwise the pallet – like a cardboard box – is regarded as part of the consignment.

The good news: arrangements on the basis of individual contracts are still possible. Should sender and recipient agree to exchange the pallets, these arrangements are of course then valid regardless of the membership of a country in the pallet pool. ■

Customer’s note: The topic of pallets is extremely important and is going to change the business relationships between 24plus customers both on the sender and recipient side. That is why you should discuss any questions with your local 24plus partner. The partners have all of the necessary background information at their disposal as well as lists of countries where pallets are exchanged. In addition the partners can make practical suggestions on how the exchange can be arranged.