

24plus

PUNKTE

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

3



2008 neuer Umsatzrekord
Record turnover in 2008
24plus steigert Umsatz, verzeichnet aber
Rückgang bei Sendungszahl
24plus increases turnover but records
a decline in the numbers of consignments

4



Ecu-Line: Willkommen an Bord!
Ecu-Line: Welcome on board!
Seefrachtunternehmen wird
neuer 24plus-Partner
Sea freight business becomes
new 24plus partner

6



Ein Europa – ein Netzwerk
One Europe – one network
Das internationale 24plus-Netz
im Kurzporträt
A short profile of the international
24plus network



10

Im Herzen Europas
In the heart of Europe
24plus-Partner Hövelmann
sitzt im verkehrstechnischen Zentrum
24plus partner Hövelmann is in the
centre in terms of traffic infrastructure



Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2009
Messe München, 12.-15. Mai 2009
Halle A5, Stand 107/208
Come and see us at the transport logistic 2009
Exhibition Centre Munich, 12-15 May 2009
Hall A5, booth 107/208



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

gute Stimmung ist auf einer Messe Pflicht. Wer eine lange Anreise auf sich nimmt und dann von einem Termin zum anderen eilt, will keine griesgrämigen Gesichter sehen und kein Gejammer hören.

Aber: Wirkt das Lächeln der Aussteller auf der diesjährigen transport logistic nicht arg aufgesetzt? Gibt es Grund zum Optimismus, wo es doch schlechte Nachrichten hagelt? Wie glaubwürdig ist Messeoptimismus?

Meine Meinung zur Krise: Sie hat mehrere Phasen. Der Absturz kam im Oktober 2008, er war hart, abrupt, schmerzhaft – und niemand wusste, wie tief der Fall sein würde. Heute aber hat sich die Nachfrage nach expeditionellen Dienstleistungen, wenngleich es im Stückgut große regionale und branchenspezifische Unterschiede gibt, großteils wieder auf einem niedrigen Niveau stabilisiert. Das ist nicht schön. Aber wir haben nun die Möglichkeit, die Marktsituation einzuschätzen und die unternehmerische Pflicht, unsere Kapazitäten der Nachfragesituation anzupassen. Wer sich nicht am Markt orientiert, wird früher oder später vom Markt verschwinden. Das Anpassen von Kapazitäten ist also ein normaler unternehmerischer Vorgang, in die eine wie in die andere Richtung.

Natürlich ist es uns allen lieber, wenn die Richtung nach oben weist. Und: Das Anpassen von Kapazitäten ist keine Beschönigung für Entlassungen. Es gibt vielfach andere Wege, kooperativere und intelligentere. Die 24plus-Partner werden in der Krise und mehr noch nach der Krise gute Kunden bedienen und dazu engagierte Mitarbeiter brauchen. Das jedenfalls ist mein Messeoptimismus.

Herzliche Grüße

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends,
dear members of staff,

A good atmosphere is essential at an exhibition. Anyone who travels long distances to get there and then rushes from one appointment to another, does not want to see miserable faces or hear any moaning.

But: does the smile on the faces of the exhibitors at this year's transport logistic not seem rather forced? Is there any reason to be optimistic while bad news is pouring in? How credible is optimism at an exhibition?

My view of the crisis: it is going through several phases. The crash came in October 2008, it was hard, sudden and hurt – nobody knew how deep the fall would be. Today however, the demand for forwarding services has, to a great extent, stabilised itself at a relatively low level, even though there are great differences in the LCL sector, both regionally and from industry to industry. That is not pleasant. But now we have the opportunity to assess the market situation and the commercial duty to adjust our capacity to the demand situation. Those who do not react to the market will, sooner or later disappear from the market. So adjusting capacities is a normal commercial process, regardless of the trend.

Of course we would all prefer the trend to be upwards again. And: adjusting capacities is not a euphemism for redundancies. There are many other ways that are more co-operative and more intelligent. The 24plus partners serve good customers during the crisis, and even more so afterwards, and need committed members of staff to do so. At least that is my optimism for the exhibition.

Best wishes

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

2008 neuer Umsatzrekord /
Record turnover in 2008 3

Ecu-Line: Willkommen an Bord! /
Ecu-Line: Welcome on board! 4

24plus: Ein Europa – ein Netzwerk /
24plus: One Europe – one network 6

International: Lagermax jetzt auch
Spanienpartner / International:
Lagermax now partner for Spain as well 8

Eucolog: 24plus ist wieder dabei /
Eucolog: 24plus is taking part again 9

Hövelmann: Im Herzen Europas /
Hövelmann: In the heart of Europe 10

Tag der Logistik: So spannend ist
Logistik / Day of Logistics: that's how
exciting logistics can be 12

Wolf ist AEO – Wolf is AEO

24plus-Partner Wolf aus Straubing besitzt seit Mitte April 2009 den AEO-Status. Als „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ (englisch: Authorized Economic Operator) erhält die Spedition Wolf Sicherheits- und Handelserleichterungen. Ziel des europaweit gültigen Zertifikats ist die Absicherung der Lieferketten vom Hersteller bis zum Endverbraucher. Mehr in der nächsten Ausgabe!

Wolf 24plus partner Wolf from Straubing has had AEO status since the middle of April 2009. As an Authorized Economic Operator, the Wolf Spedition gains more relaxed security and trade conditions. The aim of the certification, that is valid all over Europe, is to secure the delivery chains from the manufacturer to the final consumer. More in the next issue!

IMPRESSUM / IMPRINT

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

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

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), H zwo B, Ecu-Line, istockphoto / Cover: H zwo B (large), H zwo B, Ecu-Line, istockphoto

2008 NEUER UMSATZREKORD

Im Jahr 2008 war die Welt noch in Ordnung, zumindest in den ersten drei Quartalen. Der konjunkturelle Rückenwind reichte aus, damit 24plus beim Umsatz einen neuen Rekord erzielen konnte. Der Netzwerkumsatz stieg auf 454,7 Millionen und legte damit gegenüber dem Vorjahr um 5,8 Prozent zu.

Trotz des steigenden Umsatzes machten sich im Jahr 2008 bereits rückläufige Tendenzen bemerkbar. Die Zahl der Sendungen sank um 2,5 Prozent von 7,9 Millionen im Jahr 2007 auf 7,7 Millionen im Jahr 2008. Die Menge der im 24plus-Netz produzierten Sendungen sank von 2,016 Millionen Tonnen im Jahr 2007 auf 1,980 Millionen Tonnen im Jahr 2008. Die Tonnage ging damit um 1,7 Prozent und folglich weniger stark zurück als die Sendungszahl. Im Jahr 2008 brachte eine durchschnittliche Sendung 258 Kilogramm auf die Waage und damit zwei Kilogramm mehr als im Vorjahr. „Das Umsatzplus geht nicht nur auf höhere Preise zurück, sondern resultiert auch aus einem Wandel in der Sendungs-

struktur“, berichtet 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann.

Heute 62 Partner

Das Systemnetz von 24plus ist abermals gewachsen: Zwar schieden im Jahr 2008 zwei Partner aus. Jedoch stießen zeitgleich die neuen Partner ECON Gesellschaft für Osteuropa-Logistik mbH (assoziiierter Partner für Russland und GUS), Stockmeier Logistik GmbH (Bielefeld), Wedlich Servicegruppe GmbH & Co. KG (Bayreuth) sowie Göllner Spedition SIA (Riga, Lettland) zu 24plus. 2009 gab es bislang keine Abgänge, dafür wurde im Inland die Sander Spedition in Itzehoe aufgenommen. Spanien erschließt sich 24plus im Jahr 2009 erstmals direkt (siehe Seite 8). Im Mai 2009 schloss 24plus außerdem ein Abkommen mit dem Non-Vessel Operating Common Carrier Ecu-Line als assoziiertem Partner für internationale Seefrachtgeschäfte (mehr dazu im Beitrag auf Seite 4/5). Damit steigt die Zahl der Partner auf aktuell 62.



2008 wurden in Hauneck 162.000 Tonnen umgeschlagen, 8.000 Tonnen mehr als im Vorjahr – trotz der Bauarbeiten an der Huberweiterung.

In 2008, 162,000 tonnes were handled in Hauneck, 8,000 tonnes more than in the year before in spite of the building work to extend the hub.

24plus rechnet nicht damit, dass die Wirtschaftskrise schnell beigelegt sein wird. „2009 ist für alle ein Jahr der Krisenbewältigung“, erklärt Baumann. „Wir rechnen damit, dass

24plus mengenmäßig und beim Sendungsvolumen auf das Niveau von 2006 zurückfallen wird. Dabei werden wir uns aber immer noch besser als der Markt entwickeln.“

24plus auf einen Blick	24plus at a glance	2008	2007	Entwicklung Increase
Gruppenumsatz*	Group turn over*	454,7 Mio. €	429,8 Mio. €	+5,8%
Sendungen	Consignments	7,7 Mio.	7,9 Mio.	-2,5%
Tonnage	Tonnage	1 982 000 t	2 016 340 t	-1,7%
Partner (Stand 31.12.)	Partners (31.12.)	60	58	

*Die Umsätze geben die im Kooperationsnetz erlösten Umsätze durch 24plus-Produkte wieder und entsprechen folglich nicht den kumulierten Umsatzerlösen der einzelnen 24plus-Mitglieder.

*The turnover refers to the number of sales in 24plus' LCL logistics network (only 24plus products) and not to the cumulative turnover of all 24plus partners.

RECORD TURNOVER IN 2008

All was well with the world in 2008, at least in the first three quarters. The tailwind was strong enough for 24plus to achieve record turnover. The turnover in the network rose to 454.7 million and was thus up by 5.8 per cent on the year before.

In spite of increasing turnover, negative trends already made themselves noticed in 2008. The number of consignments sank by 2.5 per cent from 7.9 million in 2007 to 7.7 million in 2008. The quantity of consignments produced in the 24plus network sank from 2.016 million tonnes in 2007 to 1.980 million tonnes in 2008. The

tonnage thus declined by 1.7 per cent, which was less than the decline in the number of consignments. In 2008 an average consignment weighed 258 kilogrammes, that being two kilogrammes less than the year before. "The plus in turnover is not only a consequence of the higher prices, but is the result of a change in the consignment structure", 24plus Managing Director Peter Baumann reports.

The 24plus system network has grown yet again: Although two partners withdrew in 2008, the new partners: ECON Gesellschaft

für Osteuropa-Logistik mbH (associated partner for Russia and CIS), Stockmeier Logistik GmbH (Bielefeld), Wedlich Servicegruppe GmbH & Co. KG (Bayreuth) as well as Göllner Spedition SIA (Riga, Latvia) joined 24plus at the same time. So far in 2009, there have been no withdrawals and the Sander Spedition in Itzehoe joined the national network. 24plus is serving Spain directly for the first time in 2009 (see page 8). In addition, in May 2009, 24plus concluded an agreement with the Non-Vessel Operating Common Carrier Ecu-Line as an associated partner

for the international sea freight business (more on that on page 4/5). The number of partners has thus risen to currently 62.

24plus does not expect the economic crisis to be over quickly. "For everybody, 2009 is a year for coping with the crisis", Mr Baumann explains. "We expect 24plus to fall back to where we were in 2006 regarding the quantity and volume of consignments. Although even then, we will be developing better than the market."

ECU-LINE: WILLKOMMEN AN BORD!



Als erste Stückgutkooperation ist 24plus eine enge Partnerschaft mit einem Seefrachtunternehmen eingegangen. Jeder Partner ist jetzt in der Lage, über den assoziierten Partner Ecu-Line weltweit Import- und Exportgeschäfte zu organisieren. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil für 24plus.

Konnossement, Entzollung, Manifest – und dazu Akronyme wie CIP, DAF und DEQ. Schon die Begrifflichkeiten signalisieren, dass Seefracht ein kompliziertes Geschäft ist. Oder doch nicht? „Deutschland ist Exportweltmeister und irgendwie müssen die Sendungen ja nach Übersee kommen“, sagt Thomas Heydorn, Geschäftsführer der Ecu-Line Deutschland. „Seefracht ist kein Buch mit sieben Siegeln. Allerdings muss man sich mit den Verfahren und Prozessen doch auskennen, um eine Stückgutsendung über gebrochene Verkehre von Hamburg nach Nepal zu schaffen.“

Für sein Unternehmen ist dies ein tägliches Geschäft. Ecu-Line ist einer von drei weltweit führenden Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC). Schon wieder ein Fachbegriff? Er besagt, dass Ecu-Line keine Reederei mit eigenen Schiffen ist, sondern ein neutraler Transportdienstleister, der mit Reedereien kooperiert. „Leistungsfähigen und bewährten Reedern“, ergänzt Heydorn bestimmt. Dabei konzentriert sich Ecu-Line vorrangig auf das Stückgutgeschäft in der Seefracht und arbeitet dabei ausschließlich mit Expeditionen zusammen – und ab sofort ganz intensiv mit 24plus.

Denn die Stückgutkooperation hat das Seefrachtunternehmen Ecu-Line als neuen assoziierten Partner für internationale Seefrachtgeschäfte aufgenommen. Damit ist 24plus die erste Stückgutkooperation mit Sitz in Deutschland, die eine derart enge Partnerschaft mit einem reinen Seefracht-Carrier eingegangen ist und im gesamten System internationale Seefrachtdienste im Import und Export anbieten kann.

Durch die Partnerschaft verbinden sich zwei Netze. Ecu-Line ist in 60 Ländern der Welt in der Seefrachtabwicklung von Stückgütern tätig, 24plus verfügt über ein europaweites Landverkehrsnetz für Stückgut. Daher wird die Kooperation auch keine „Einbahnstraße“ für Seefrachtsendungen aus dem 24plus-Netz sein. Vielmehr wird Ecu-Line die Verkehre von 24plus für Nachläufe nutzen. Die Kooperationsvereinbarung wurde wenige Tage vor der transport logistic gezeichnet. Der Start der operativen Zusammenarbeit erfolgt umgehend.

„Diese Konstellation, dass sich ein europaweites Landverkehrsnetz mit einem Seefrachtanbieter so eng zusammenschließt, ist bisher einzigartig“, betont 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Wir bieten unseren



Partnern, die vielfach keine eigenen Seefrachtgeschäfte betreiben, einen großen Mehrwert an. Sie werden durch die Erweiterung des Leistungsangebots von einem spürbaren Wettbewerbsvorteil vor anderen Speiditeuren profitieren können.“ Auch Thomas Heydorn verbindet mit der Zusammenarbeit mit 24plus hohe Erwartungen: „Zum Ersten erhalten wir aus dem 24plus-Netz neue Stückgutmengen, zum Zweiten können wir Importeuren und Exporteuren einen europaweiten Nachlauf aus einer Hand und mit einem festen Partner anbieten.“

Reibungsloser Start

Als Stützpunkt für die 24plus-Sendungen dient der Standort Hamburg der Ecu-Line. Dort betreibt

das Unternehmen zwei Container-Packstationen. Die Abwicklung der Sendungen läuft über das 24plus-Verkehrsnetzwerk. Das Depot erreichen alle 24plus-Partner täglich über die Verkehre zum Zentralhub in Haun-eck, das Regionalhub Norddeutschland in Langenhagen bei Hannover oder über Direktverkehre. Alle Beteiligten erwarten einen reibungslosen Start der Zusammenarbeit.

Diesen Start soll außerdem ein vereinfachtes Verfahren für die Seefrachtabwicklung erleichtern, das Experten von 24plus und Ecu-Line gerade austüfeln. Heydorn: „Nicht jeder mittelständische 24plus-Partner hat eine Import- und Export-Abteilung und ist daher in allen Abläufen bewandert. Deshalb werden wir von der Ecu-Line diese Partner mit internetbasierten Handbüchern und einer Hotline-Beratung unterstützen und weiterhin versuchen, unseren neuen Kollegen den Papierkrieg weitestgehend abzunehmen.“ ■

Hier werden in Zukunft auch die Sendungen aus dem 24plus-Netz umgeschlagen.

In future, consignments from the 24plus network will also be handled here.

(Alle Bilder: Ecu-Line)



Ecu-Line Der assoziierte 24plus-Partner Ecu-Line Deutschland ist eine Tochtergesellschaft der Ecu-Line-Gruppe. Diese zählt zu den drei führenden Non-Vessel Operating Common Carrier weltweit. Gegründet wurde das 1.554 Mitarbeiter starke Unternehmen 1987 in Antwerpen, schon wenige Jahre später folgten Zweigstellen im Ausland. Heute verfügt das Unternehmen über 120 Büros in 60 Ländern der Erde. Seit 2006 ist die indische Allcargo Global Logistics mit 852 Mitarbeitern Mehrheitsgesellschafter der Firmengruppe. In Deutschland ist Ecu-Line seit 1995 vertreten und beschäftigt 50 Mitarbeiter in der Zentrale in Hamburg und der Zweigstelle Bremen. Operative Tätigkeiten im Güterumschlag übernehmen spezialisierte Dienstleister.

ECU-LINE: WELCOME ON BOARD!

24plus is the first LCL co-operation to enter into a close partnership with a sea freight business. Every partner is now in the position to organise global import and export transactions through the associated partner Ecu-Line. Another competitive advantage for 24plus.



Bill of Lading, customs clearance, manifest – and acronyms like CIP, DAF and DEQ. Even the terminology suggests that sea freight is a complicated business. Or not? “Germany is the export champion and the consignments have to be sent overseas somehow”, says Thomas Heydorn, Managing Director of Ecu-Line Germany. “Sea freight is not a book with seven seals. However, you have to be familiar with the procedures and processes in order to send an LCL consignment along interrupted routes from Hamburg to Nepal.”

That is normal daily business for his company. Ecu-Line is one of three leading Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC) worldwide. Yet another technical term? It means that Ecu-Line is not a shipping company with their own ships, but rather a neutral transport service provider that co-operates with shipping companies. “The efficient, tried and tested shipping companies”, Mr Heydorn adds definitively. In the process, Ecu-Line predominately concentrates on the LCL business in sea freight and works exclusively with forwarding agencies – and from now on particularly intensively with 24plus.

That is because the sea freight company Ecu-Line has joined the LCL co-operation as an associated partner for international sea freight transactions. 24plus is thus the first LCL co-operation in Germany to enter into such a close partnership with a sea freight carrier and can offer international sea freight services in import and export in the entire system.

Two networks are connected through the partnership. Ecu-Line is active in handling sea freight in 60 countries, 24plus has a Europe-wide overland transport network for LCL

cargo. So the co-operation will not be a „one way street“ for sea freight consignments from the 24plus network. Instead, Ecu-Line will use the 24plus links for on-carriage. The co-operation agreement was signed a few days before the transport logistic. The operative co-operation begins at once.

“This constellation, a Europe-wide overland transport network in such close association with a sea freight carrier is unique so far”, 24plus Managing Director Peter Baumann emphasises. “We are offering our partners, who are often not able to run their own sea freight business, a great advantage. They will be able to profit from a tangible competitive advantage against other forwarders.” Thomas Heydorn also has high expectations for the co-operation with 24plus: “Firstly, we receive additional quantities of LCL goods from the 24plus network, secondly we can provide importers and exporters with on-carriage Europe-wide, from one source and with one fixed partner.”

Smooth start

The Ecu-Line branch in Hamburg serves as a base for the 24plus con-



Thomas Heydorn, Geschäftsführer der Ecu-Line Deutschland.

Thomas Heydorn, Managing Director of Ecu-Line Germany.

signments. The company operates two packing stations for containers there. The handling of the consignments is carried out via the 24plus network. All 24plus partners reach the depot, on a daily basis, either directly, via the main hub in Hauneck or via the regional hub Northern Germany in Langenhagen, near Hannover. Everyone involved expects a smooth start to the cooperation.

This start should also facilitate a simplified procedure for handling sea freight, that is being worked out by experts from 24plus and Ecu-Line. Mr Heydorn: “Not every medium-sized 24plus partner has an import and export department and is therefore familiar with all the procedures. That is why we from Ecu-Line will support those partners with Internet-based handbooks and a hotline service and continue to relieve our colleagues of the paperwork as far as possible.”

Ecu-Line The associated 24plus partner Ecu-Line Germany is a subsidiary of the globally active Ecu-Line Group. This is one of the three leading Non-Vessel Operating Common Carrier in the world. The company, with 1,554 employees, was founded in Antwerp in 1987 and set up foreign branches only a few years later. Today the company has 120 offices in 60 countries. Since 2006, the Indian Allcargo Global Logistics with 852 employees is majority shareholder of the group. Ecu-Line has been represented in Germany since 1995 and employs 50 people in the operative headquarters in Hamburg and the branch in Bremen. All operative activities in the handling of goods are taken on by specialised service providers.



EIN EUROPA – EIN NETZWERK

In Deutschland die Wurzeln, in Europa zu Hause – wenige Worte, die aber treffend die Stückgutkooperation 24plus beschreiben. Wir nehmen Sie mit auf eine Europareise und stellen Ihnen die internationalen Systempartner von 24plus vor.

Ungarn:

Lagermax Spedició, Budapest
Das Unternehmen aus der Lagermax-Gruppe ist seit Januar 2008 24plus-Partner.
Spezialitäten: Sechs Standorte in ganz Ungarn und die Vermarktung von Mehrwertdiensten für die Automobilindustrie.

Belgien:

Universal Express, Maasmechelen
24plus-Partner seit August 2001. **Spezialitäten:** Flächendeckende Anbindung Belgiens an das 24plus-Netz durch ein eigenes Verkehrsnetz. Bestandteil der Ziegler-Gruppe (weitere Depots in Eschweiler und Basel ebenfalls bei 24plus).

Niederlande:

KLG Europe, Venlo
Als erster Auslandspartner von 24plus ist KLG seit Mai 2001 dabei. **Spezialität:** Volle Flächen- deckung nicht nur in den Niederlanden, sondern auch in Irland und im Norden Großbritanniens.
Zu Gast auf der transport logistic: 12. Mai 2009 am 24plus-Stand.

Schweiz:

BLG Basler Lagerhaus- und Speditionsge-
sellschaft, Basel
Schweizer 24plus-Partner seit April
2008. **Spezialitäten:** Experte für die Ent-
wicklung branchenspezifischer Logistik-
lösungen und bei allen Fragen zur EU-
Verzollung. Bestandteil der Ziegler-
Gruppe (weitere Depots in Eschweiler
und Maasmechelen ebenfalls bei 24plus).

Dänemark:

Leman International System transport,
Padborg
Seit Januar 2006 erstreckt sich das
24plus-Netz auch in den Norden Eu-
ropas. **Spezialität:** Standort Taulov ist
Skandinavienhub für 24plus.
Zu Gast auf der transport logistic:
15. Mai 2009 am 24plus-Stand.

Russland und GUS:

Econ Gesellschaft für Osteuropa-
Logistik, Essen
Erst seit Ende 2008 als assoziierter Part-
ner Mitglied im 24plus-Europanetz. **Spe-
zialität:** Experte rund um alle Fragen zur
Zollabwicklung in die GUS-Staaten.
Zu Gast auf der transport logistic:
13. Mai 2009 am 24plus-Stand.

Lettland:

Göllner Spedition SIA, Riga
Das Einjährige ist geschafft, seit Mai
2008 sind die Letten bei 24plus.
Spezialitäten: Anbindung aller drei
baltischen Staaten an das 24plus-Netz.
Hauptlauf zielsicher und termintreu über
Ostsee-Fährverladung des Lkw.

Luxemburg:

Bayer und Sohn Spedition, Trier
24plus-Gesellschafter seit August 1999.
Spezialitäten: Bedient neben der Re-
gion Trier flächendeckend das Groß-
herzogtum Luxemburg, kombinierte Ver-
kehre mit hauseigenem Gleisanschluss.

Österreich:

Lagermax Internationale Spedition, Salzburg
Seit Juni 2001 ist das Stammhaus Salzburg fester Systempartner, seit März 2003
ist auch der Standort Wien dabei. **Spezialität:** Lagermax Salzburg ist Südost-
europahub für 24plus und bedient Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kro-
atien, Mazedonien, Moldawien, Rumänien, Serbien, Slowenien sowie die Ukraine.
Zu Gast auf der transport logistic: 14. Mai 2009 am 24plus-Stand.

Tschechien:

Lagermax spedice a logistika, Prag
24plus-Partner seit Dezember 2005.
Spezialität: Vier Logistikstandorte in
Tschechien. Lagermax arbeitet ab Prag
auch in der gesamten Slowakei für
24plus.

Spanien:

Lagermax International, Barcelona
Seit März 2009 sind die Österreicher
jüngstes Mitglied bei 24plus. **Speziali-
tät:** Spanienweites Netz einschließlich
Kanaren und Balearen.

Italien:

TCO Sud Italia, Mailand
Seit April 2007 ist TCO Sud fester
Systempartner bei 24plus. **Spezialität:**
Kombiverkehre für die Transportabwick-
lung zwischen Deutschland und Italien.

Polen:

Rohlig (Poland) Sp., Piaseczno
Im Oktober 2005 fiel der Startschuss für
die Polen-Verkehre. **Spezialität:** Neben
dem Transport auf der Straße ist Rohlig
Experte für multimodale Verkehre.

Frankreich:

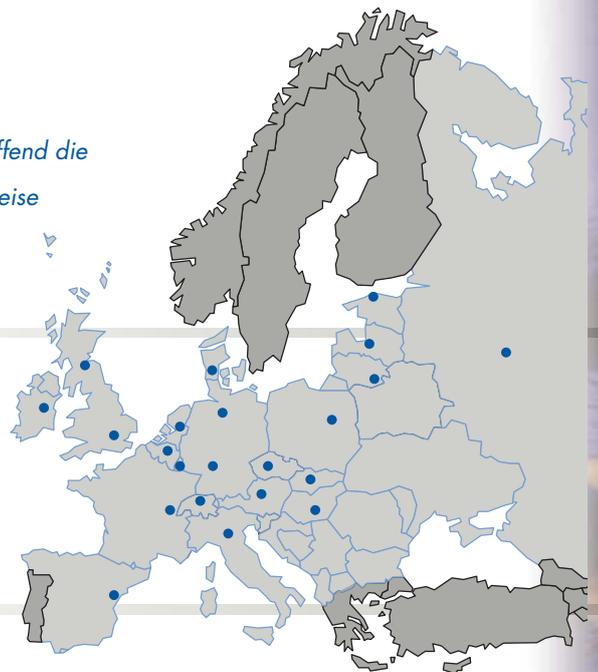
Alloin International, Holtzheim
Seit März 2002 ist Frankreich fester
Bestandteil der 24plus-Europalandkarte.
Spezialität: Ein eigenes flächen-
deckendes Stückgutnetz in Frankreich.

Großbritannien:

Nordengland, Schottland: KLG Europe, Venlo; Südengland: Wwe. Theodor Hövel-
mann, Rees · KLG brachte als erster Auslandspartner im Mai 2001 auch Groß-
britannien ins Netzwerk ein. **Spezialität:** Beide Partner bedienen mit täglich festen
Linienverbindungen das Königreich auf der Insel, KLG sogar mit eigener Nieder-
lassung in Bradford.

Irland:

KLG Europe, Venlo
Gemeinsam mit dem ersten Auslandspartner KLG gehört auch Irland seit Mai 2001
zur 24plus-Europalandkarte. **Spezialität:** Täglich feste Linienverbindung zur irischen
Niederlassung in Dublin.



■ Länder mit Anschluss über Europa-Partner
■ Länder mit Anschluss über Gateverkehre der 24plus-Partner

ONE EUROPE – ONE NETWORK

The roots in Germany, at home in Europe – few words but they fittingly describe the LCL co-operation 24plus. We will take you on a journey through Europe and introduce the international 24plus system partners to you.

Hungary: Lagermax Spedició, Budapest

The subsidiary of the Lagermax group has been a 24plus partner since January 2008. *Specialities:* six locations all over Hungary and the marketing of value-added services for the automobile industry.

Belgium: Universal Express, Maasmechelen

24plus partner since August 2001. *Specialities:* comprehensive connection of Belgium to the 24plus network through their own transport network. Part of the Ziegler Group (further depots in Eschweiler and Basel, also with 24plus).

Netherlands: KLG Europe, Venlo

As the first foreign 24plus partner, KLG has been with us since May 2001. *Specialities:* completely comprehensive not only in the Netherlands but also in Ireland and the north of Great Britain. Guests at the transport logistic: 12 May 2009 at the 24plus booth.

Switzerland: BLG Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft, Basel

Swiss 24plus partner since April 2008. *Specialities:* experts for the development of sector-specific logistics solutions and for all questions of EU customs clearance. Part of the Ziegler Group (further depots in Eschweiler and Maasmechelen, also with 24plus).

Denmark: Leman International System transport, Padborg

Since January 2006, the 24plus network has also stretched to the north of Europe. *Specialities:* Taulov is the Scandinavian hub for 24plus. Guests at the transport logistic: 15 May 2009 at the 24plus booth.

Russia and the CIS:

Econ Gesellschaft für Osteuropa-Logistik, Essen

Only became a member of the 24plus European network as an associated partner at the end of 2008. *Specialities:* experts for all questions around customs clearance in the CIS states. Guests at the transport logistic: 13 May 2009 at the 24plus booth.

Latvia: Göllner Spedition SIA, Riga

The first anniversary! The Latvians have been with 24plus since May 2008. *Specialities:* connecting all three Baltic states to the 24plus network. Main transport unerring and on time thanks to loading the trucks onto ferries over the Baltic Sea.

Luxembourg: Bayer und Sohn Spedition, Trier

24plus partners since August 1999. *Specialities:* apart from the Trier region, they serve the Grand Duchy of Luxembourg comprehensively with combined links and their own rail connection.

Austria: Lagermax Internationale Spedition, Salzburg

The headquarters in Salzburg has been a firm system partner since June 2001, since March 2003 the Viennese branch has also been with us. *Specialities:* Lagermax Salzburg is the southeast-European hub for 24plus and serves Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Macedonia, Rumania, Serbia, Slovenia as well as the Ukraine. Guests at the transport logistic: 14 May 2009 at the 24plus booth.

The Czech Republic: Lagermax spedice a logistika, Prague

24plus partner since December 2005. *Specialities:* four logistics centres in the Czech Republic. Lagermax operates for 24plus from Prague and in the whole of Slovakia.

Spain: Lagermax International, Barcelona

The Austrians are the most recent members of 24plus, since March 2009. *Specialities:* network covering the whole of Spain including the Canaries and Balearic Islands.

Italy: TCO Sud Italia, Milan

TCO Sud has been a firm 24plus system partner since April 2007. *Specialities:* combined road-rail links for transportation between Germany and Italy.

Poland: Rohlig (Poland) Sp., Piaseczno

The signal to start the Poland-routes was in October 2005. *Specialities:* in addition to road transport, Rohlig is an expert for multi-modal transport.

France: Alloin International, Holtzheim

Since March 2002, France has been an integrated part of the 24plus map of Europe. *Specialities:* they have their own comprehensive LCL network in France.

Great Britain: Northern England, Scotland: KLG Europe, Venlo; Southern England: Wwe Theodor Hövelmann, Rees

KLG was the first foreign partner and brought Great Britain into the network in May 2001. *Specialities:* both partners serve Britain with fixed daily links, KLG even has their own branch in Bradford.

Ireland: KLG Europe, Venlo

Together with KLG, the first foreign partner, Ireland has also been on the 24plus map of Europe since May 2001. *Specialities:* fixed daily links to the Irish branch in Dublin.



Mit dem neuen Systempartner in Barcelona wird das Spaniengeschäft für Partner und Kunden schneller und einfacher.

With the new system partner in Barcelona, the business in Spain will get faster and easier for partners and customers. (Bild: istockphoto)

OLÉ! LAGERMAX JETZT AUCH SPANIENPARTNER

Die Habsburger stellten nicht nur österreichische Kaiser, sondern auch spanische Könige. Für 24plus ist seit März 2009 jetzt auch ein Österreicher in Spanien unterwegs. Die Lagermax Internationale Spedition übernimmt als fester Systempartner für 24plus die Distribution und Beschaffung von Stückgütern in Spanien.

Spanien-Knoten im 24plus-Netz ist jetzt Barcelona. Daran schließt sich ein spanienweites Partnernetz zur Distribution und Beschaffung von Stückgütern an. Das Hub Barcelona wird viermal wöchentlich ver-

entsorgt. Deutsche und europäische 24plus-Partner können Sendungen über das Zentralhub Hauneck, das Regionalhub Süddeutschland in Heilbronn oder das Südosteuropahub in Salzburg einspeisen. Die Laufzeiten vom Versender zum Empfänger betragen bei Zustellung in Westspanien 96 Stunden, entferntere Regionen auf dem Festland sind in längstens sechs Tagen erreicht. Das Spaniennetz umfasst auch die Balearen und Kanaren. Einzige Einschränkung: Geht es auf die Inseln, ist wegen des Fährverkehrs der Transport von Gefahrgütern ausgeschlossen. ■

OLÉ! LAGERMAX NOW PARTNER FOR SPAIN AS WELL

There were not only Habsburg emperors in Austria, there were also Habsburg kings in Spain. An Austrian has been on the road for 24plus in Spain since March 2009. The Lagermax Internationale Spedition takes care of the distribution and procurement of LCL goods in Spain as a firm 24plus system partner.

The Spanish hub in the 24plus network is now Barcelona. A network of partners for the distribution and procurement of LCL goods covering the whole of Spain is attached. The Barcelona hub has input and output

four times a week. German and European 24plus partners can supply consignments through the Hauneck central hub and the regional hub in southern Germany. The running times from sender to recipient, with delivery in the west of Spain, amount to 96 hours, more distant regions on the mainland are reached within six days at the latest. The Spanish network includes the Balearic Islands and the Canaries. The only constraint: because of the transportation by ferry, hazardous goods cannot be transported to the islands. ■

+++ TICKER +++

Willkommen Das hieß es für Antonio Horn am 2. März 2009. Seitdem verstärkt der gelernte Informatikkaufmann die 24plus-Systemzentrale. Sein Metier ist die EDV im Hub und die IT-Landschaft des Verkehrsnetzes – und da gibt es immer was zu tun: Instandhaltungsarbeiten, Einbindung neuer Geräte und Partner. Auf seinem Arbeitsplan stehen Projekte zur Optimierung der Arbeitsabläufe mit den Systempartnern und zur Vereinfachung der sendungsbegleitenden Datenströme. Bevor er zu 24plus stieß, war Antonio Horn bei einem unabhängigen Finanzberater tätig. Vom virtuellen Zahlungsstrom zum Warenstrom – willkommen in der realen Wirtschaft!



Welcome Antonio Horn, a trained IT specialist, has been a welcome addition to the team at the 24plus head office since 2 March 2009. His field is the IT inside the hub and the IT environment of the transport network – and there, there is always something to be done: maintenance work, installation of new equipment and partners. Projects to optimise the operative procedures with the system partners and to simplify the data streams that accompany consignments are on his work schedule. Before he joined 24plus, Antonio Horn worked for an independent financial advisor. From the virtual payment stream to the stream of goods – welcome to the real economy!

Go Baltics, Herr Hitzler Das Flugticket ist schon reserviert: Im Sommer fliegt Bernhard Hitzler, Speditionskaufmann bei der Kentner Spedition aus Heidenheim, für ein Erlebnis-Wochenende in die lettische Hauptstadt Riga. Er ist der Gewinner der Aktion „Go Baltics – Go Göllner“, die von 24plus und dem Balticumpartner Göllner Spedition zur Förderung des Baltikumverkehrs durchgeführt wurde. Die Heidenheimer speisten im Aktionszeitraum die meisten Sendungen fürs Baltikum ins Netz ein. Bernhard Hitzler ist zwar der Osteuropa-Experte bei Kentner, die lettische Hauptstadt kennt er aber bisher nicht. „Dann kann ich mir persönlich ein Bild vom Baltikum-Partner Göllner machen“, freut sich Bernhard Hitzler auf das lettische Sommerwochenende.



Go Baltics, Mr Hitzler The flight tickets are already booked: In summer, Bernhard Hitzler, logistics manager with Kentner Spedition from Heidenheim, is flying off on an exciting weekend in the Latvian capital Riga. He is the winner of the “Go Baltics – Go Göllner” campaign, organised by 24plus and the partner for the Baltic Göllner Spedition in order to stimulate the Baltic traffic. The company from Heidenheim, fed most consignments for the Baltic into the network during the campaign. Although Bernhard Hitzler is an expert for eastern Europe with Kentner, he has not been to the Latvian capital up to now. “Then I can form an impression of Göllner, the partner for the Baltic, in person”, says Bernhard Hitzler, who is looking forward to the summer weekend in Latvia.

EUCOLOG: 24PLUS IST WIEDER DABEI

In wirtschaftlichen Krisenzeiten regiert der Rotstift. An erster Stelle der Einsparliste steht dabei häufig die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. In Hauneck ist das anders: 24plus wird bei Eucolog, dem Nachfolger des europäischen Forschungsprojekts Prolog teilnehmen. Möglich wird dies auch durch öffentliche Fördermittel, um die sich 24plus erfolgreich bemüht hat.

Das erste Prolog-Projekt, das unter der Trägerschaft der IG Metall stand, ist erfolgreich abgeschlossen. Ziel war es, die Kompetenzen zu beschreiben, die Mitarbeiter in der Logistik haben sollten. Als Versuchsballon dienten die Prozesse bei der Huberweiterung. Das Ergebnis: Solutions for Logistic Skills, kurz SOLOS – ein Lernmodell, mit dem Beschäftigte in der Logistik neue Kompetenzen erreichen können (www.solos-model.eu). Im Nachfolgeprojekt, das im Moment in der Beantragungsphase ist, werden die



Praxispartner – neben 24plus will auch Österreichpartner Lagermax wieder dabei sein – erarbeiten, wie sich die Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter messen lässt und wie diese zertifiziert werden kann.

Wie funktioniert SOLOS?

Im Zentrum des Weiterbildungsprojekts SOLOS steht das Lernen im Pro-

zess der Arbeit, die Weiterbildung während der regulären Arbeitsabläufe. Bei der Huberweiterung im Jahr 2008 hatten die Mitarbeiter der Systemzentrale und die des Hubbetreibers Lernteams gebildet. Gemeinsam mit ihrem Lernbegleiter analysierten sie ihr Arbeitsumfeld. Dabei galt es, Probleme in den Arbeitsprozessen, den sogenannten Lernanlass, aufzudecken. Anschließend entwickelte

Noch bevor der Hubneubau in Betrieb ging, optimierte das 24plus-Lernteam die zukünftigen Arbeitsabläufe.

Even before the hub extension started operating, the 24plus learning team was optimising the future working procedures. (Alle Bilder: Prolog – europäische Weiterbildungsprofile in der Logistik)

das Team eine Lösung und setzte sie um. Mit Erfolg, wie Thomas Ressel, Projektkoordinator bei der IG Metall, bemerkt: „Noch während der Bauphase hat das Lernteam die zukünftigen Arbeitsprozesse optimiert.“ Beim Nachfolgeprojekt wird ebenfalls besonderer Wert auf den Praxisbezug gelegt – damit die Mitarbeiter etwas mit ihrem Zertifikat anfangen können. ■



Die SOLOS-Methoden: Mit dem Fischgrättdiagramm oder den Piktogrammserien werden die Arbeitsabläufe nachgestellt und Schwachstellen aufgedeckt.

The SOLOS methods: the working processes are illustrated and weaknesses revealed with the fishbone diagram or the pictogram series.

EUCOLOG: 24PLUS IS TAKING PART AGAIN

Cost cutting reigns in times of economic crisis. Further training for staff is often at the top of the list of savings. That is different in Hauneck: 24plus is going to take part in Eucolog, the successor to the European research project Prolog. This is also made possible by public subsidies that 24plus has successfully fought for.

The first Prolog project, under the sponsorship of the trade union IG Metall, has been successfully concluded. The aim was to describe the skills, staff in the field of logistics should have. The processes around the expansion of the hub served as a trial balloon. The result: Solutions for Logistic Skills, in short SOLOS – a model with which employees in

the logistics sector can learn new skills (www.solos-model.eu). In the follow-up project, that is being applied for at the moment, the practical partners – apart from 24plus the Austrian partner Lagermax will take part again – develop ways of measuring the development of the skills of the employees and how those skills can be certified.

How does SOLOS work?

Learning in the process of working is at the centre of the SOLOS further training project, meaning training during the normal operational procedures. During the expansion of the hub in 2008, the staff at head

office and the hub operator staff formed learning teams. Together with their learning guides they analysed their working environment. The object was to identify problems in the working procedures, so-called learning causes. After that, the team worked together to develop a solution and apply it. With success, as Thomas Ressel, co-ordinator of the project for the trade union IG Metall, remarks: “Already during the construction phase, the learning team had optimised the future operational procedures.” In the follow-up project, emphasis will also be placed on the practical application – so that the staff actually have a use for their certificate. ■

IM HERZEN EUROPAS



WWE. THEODOR
HÖVELMANN[®]
SPEDITION

Ein idyllisches Fleckchen hat sich die Spedition Wwe. Theodor Hövelmann ausgesucht: Inmitten saftig grüner Wiesen und schmucken Ortschaften aus rotem Klinkerstein liegt das Betriebsgelände des 24plus-Partners aus Rees. Nicht nur die landschaftliche Schönheit zeichnet die Heimat der Spedition Hövelmann aus, sondern vor allem die gute geografische und verkehrstechnische Lage.

„Wir sind die Mitte Europas“, stellt Gregor Roes, Geschäftsführer der Spedition Hövelmann, eine kühne Behauptung auf – nicht ohne gleich zu korrigieren: „Die geografische Mitte ist natürlich woanders. Aber die europäischen Verkehrsströme fließen direkt am Firmengelände vorbei.“ Die Niederlande sind nur einen Katzensprung entfernt, der Autobahnanschluss zur A3 liegt vor der Haustür, 20 Kilometer entfernt befindet sich der Binnenhafen Emmerich mit seiner Anbindung zu den ARA-Häfen und in der Region gibt es zwei Flughäfen.

Trotz der multimodalen Verkehrsanbindung bleibt das Kerngeschäft der Spedition der Stückguttransport per Lkw. Mit 35 eigenen Fahrzeugen bedient die Spedition Hövelmann den Nah- und Fernverkehr, sechs davon sind täglich in den Niederlanden unterwegs. Über das 24plus-Netz erreicht die Spedition Hövelmann weitere 32 Empfangsländer. „International können wir die Stärke des 24plus-Netzwerks voll ausspielen“, erklärt Roes. Rund 700 Sendungen werden täglich auf dem Gelände abgefertigt. Diese reichen vom handlichen Kleinpaket bis zu sperrigen Langgütern mit mehreren Metern Länge.

Verlängerter Arm des Kunden

Inhalt dieser Sendungen, die Hövelmann auch ins 24plus-Netz einspeist, sind in vielen Fällen Bauteile für Lüftungs- und Klimatechnik. „Das ist für unsere 24plus-Partner schon eine Herausforderung“, sagt Geschäftsführer Roes, da die Waren direkt zu den Baustellen gehen. Ablieferort: Ein Bauplatz, häufig noch ohne Straßennamen und von keinem Navi auffindbar.

Für den Lüftungstechnik-Hersteller übernimmt die Reeser Spedition nicht nur den Transport, sondern auch die Lagerung. „Die Waren werden direkt nach der Produktion bei uns eingelagert und wenig später von uns wieder ausgeliefert“, erklärt Markus Hövelmann, der für die Lagerlogistik zuständig ist. Dieser Kunde war für die Spedition eigentlich schon verloren: Er ging vor ein paar Jahren zu einem Mitbewerber, der aber die geforderte Leistung nicht erbringen konnte. „Sechs Monate später war er wieder bei uns“, sagt Hövelmann – nicht ohne Stolz.

Erfolgsrezept: Flexibilität

Das Erfolgsrezept? Qualität, Service und Flexibilität. „Wir sind der



Ständig im Umschlag: Bauteile von Lüftungsanlagen, die Hövelmann im Auftrag eines Großkunden übers 24plus-Netz bis auf die Baustelle schickt.

Constantly being handled: air conditioning components that Hövelmann sends into the 24plus network, right onto the building site for a large customer.

verlängerte Arm unserer Kunden“, erklärt Geschäftsführer Roes. „Wir transportieren nicht nur, sondern lagern, kommissionieren und verpacken. Ganz nach den Wünschen der Kunden.“ Dies führt manchmal zu kuriosen Aufträgen: „Wir mussten für einen Kunden Hunderte Tischuhren mit Batterien bestücken“, erinnert sich Roes lachend.

Gelacht wird übrigens viel bei Hövelmanns. „Wir sind ein Familienunternehmen. Das wollen wir auch leben“, betont Markus Hövelmann, dritte Inhabergeneration in der Spedition. Sein Team besteht aus 45 eigenen Fahrern, 20 Lagermitarbeitern und 30 Kaufleuten. Zur Spedition zählen immer auch Auszubildende. Im Moment sind es sieben, die ihr Handwerk als Speditionskaufleute, Berufskraftfahrer, Fachkräfte für Lagerlogistik sowie als Mechatroniker und Informatik Kaufleute lernen. Nicht zu vergessen: Die drei Mitarbeiter, die sich in der eigenen Werkstatt um die Lkw-Flotte kümmern.

Neben der Werkstatt sind auf den 45.000 Quadratmetern eine eigene Lkw-Waschstraße und die Betriebstankstelle untergebracht, an der pro Jahr rund 1,8 Millionen Liter Diesel aus dem Zapfhahn fließen.

Der Rundgang über das Gelände zeugt vom organischen Wachstum der Spedition Hövelmann: „Jede Ecke, um die wir gehen, markiert einen weiteren Schritt in der Firmengeschichte“, schmunzelt Logistiker Markus Hövelmann. Die beginnt 1945, zunächst im Reeser Ortsteil Millingen. Nach dem Umzug nach Empel wuchs die Spedition „anbauweise“: Aus der ursprünglichen Halle wurde die Lkw-Werkstatt. Der erste Anbau ist heute die 1.800 Quadratmeter große Exporthalle. Daran schließt sich die Umschlaghalle mit 44 Toren an. Von dort geht es weiter in den 12.500 Quadratmeter großen Lagerbereich. Im jüngsten Bauabschnitt befindet sich ein Verschieberegallager, in dem 2.500 Paletten unterkommen. Alles hat seinen funktionellen Platz. ■



„Ärmel hochkrepeln und anpacken!“, sind sich Gregor Roes (l.) und Markus Hövelmann (r.) einig, wie sich die Wirtschaftskrise bewältigen lässt.

“Roll up your sleeves and get on with it!“, Gregor Roes (left) and Markus Hövelmann (right) agree on how to deal with the economic crisis.

IN THE HEART OF EUROPE

The forwarder Wwe. Theodor Hövelmann has picked an idyllic spot: in the middle of lush green meadows and picturesque towns with red brick houses, the premises of the 24plus partner from Rees is to be found. Not only the rural beauty is definitive for the home of the forwarder Hövelmann, but above all the good geographic position and the road and infrastructure around it.



"We are the centre of Europe", Gregor Roes, Managing Director of the Hövelmann forwarder, makes a bold statement – not without correcting himself at once: "The geographic middle is of course elsewhere. But the European traffic streams flow directly past our company's premises." The Netherlands is just a stone's throw away, the A3 motorway junction is at the front door, only 20 kilometres away is the inland harbour Emmerich with its connection to the ARA harbours and there are two airports in the region.

In spite of the multi-modal transport connections, the forwarding agency's main business remains LCL transport by truck. With 35 vehicles of their own, the Hövelmann forwarder operates local and long-distance routes, six of which are on the road in the Netherlands every day. The Hövelmann forwarder reaches another 32 target countries through the 24plus network. "Internationally, we can take full advantage of the strength of the 24plus network", Mr Roes explains. Around 700 consignments are handled on the premises every day. They range from handy little packages to bulky long loads of several metres length.

The content of the consignments that Hövelmann sends into the 24plus network is often components for ventilation and air conditioning

technology. "That is a challenge for our 24plus partners", says Managing Director Mr Roes because the goods are sent directly to building sites. Destination: a construction site, often still without street names and untraceable for any navi.

The forwarder in Rees does not only take on the transport for the air conditioning manufacturers, but the storage as well. "The goods are stored with us directly after the production and are delivered by us shortly later", explains Markus Hövelmann, who is responsible for the warehousing. The forwarder had actually already lost this customer: a few years ago he went to a competitor, who then could not deliver the required service. "Six months later he was back with us", says Mr Hövelmann – with a certain pride.

Successful recipe: flexibility

The successful recipe? Quality, service and flexibility. "We are an instrument of our customers", the Managing Director, Mr Roes, explains. "We do not only take care of transport, but commissioning and packing as well. It simply depends what the customer wants." That sometimes leads to strange jobs: "We once had to put batteries in a hundred clocks for a customer", Mr Roes remembers with a laugh.

They laugh a lot at Hövelmann. "We are a family business. And we want to show that", emphasises Markus Hövelmann, the third generation to own the forwarding agency. His team consists of his own 45 drivers, 20 warehouse staff and 30 office workers. The forwarder also employs trainees. At the moment there are seven who are training as forwarders, professional drivers, warehousing specialists as well as mechatronic technicians and IT specialists. Not to be forgotten: the three employees who take care of the fleet of trucks in their own garage.

Beside the workshop on an area of 45,000 square metres, they also have their own truck wash and the company petrol station, where 1.8 million litres of diesel flow every year.

The tour of the premises shows how the Hövelmann forwarding agency grew naturally: "Every corner we turn marks another step in the company's history", logistician Markus Hövelmann grins. It began in 1945 in the Millingen neighbourhood of Rees. After moving to Empel, the forwarder grew bit by bit: the original hall became the truck workshop. The first extension was the 1,800-square metre export hall. Connected to that there is the handling hall with 44 gates. From there you can go on into the 12,500 square metre storage area. The most recent construction phase is a sliding shelf warehouse in which 2,000 pallets can be stored. Everything is practical and has its place. ■

Did you know?



The little town of Rees in North-Rhine Westphalia is the oldest town in the

Lower Rhine region and only a stone's throw from the German-Dutch border. The flat landscape – people might mock that the inhabitants already know on Friday who is coming for coffee on Sunday – attracts a lot of cycling tourists. Twice a year the Rhine estuary also becomes an attractive destination for wild geese: the animals stop here on their way to and from their winter quarters. However, the Lower Rhine has more to offer than nature: medium-sized manufacturing industry, as well as a well-known brewery and a large producer of fruit gums. Ale and sweets are on everyone's lips all over Germany and beyond its borders.



Die Sendungen der Spedition Hövelmann reichen vom kleinen Paket bis zum sperrigen Langgut.

At the Hövelmann forwarding agency, the consignments range from small packages to bulky long loads. (Bilder: H zwo B, oben rechts: Hövelmann)

SO SPANNEND IST LOGISTIK

BVL
Bundesvereinigung
Logistik



TAG DER LOGISTIK
16. April 2009

Logistik ist allgegenwärtig. Aber gerade weil die Logistik jeden noch so kleinen Teil des Lebens prägt, weil sie praktisch überall ist, ist sie für die meisten Menschen unsichtbar geworden. Das will die Bundesvereinigung Logistik (BVL) e. V., in der auch 24plus Mitglied ist, ändern. Dafür hat die BVL im vergangenen Jahr die Aktion „Tag der Logistik“ ins Leben gerufen und zur Dauereinrichtung gemacht. Am 16. April war Tag der Logistik 2009 – und wieder öffneten Logistikunternehmen in ganz Deutschland ihre Tore und zeigten Besuchern hautnah, wie vielschichtig die Branche ist.

„Wenn die Menschen nicht erkennen, was Logistik ist, bringen sie unseren Leistungen auch keine Wertschätzung entgegen“, sagt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Deshalb ist ein Aktionstag wie der Tag der Logistik wichtig – und, wie das Medienecho und die Begeisterung der Veranstaltungsteilnehmer zeigen, auch ein Erfolgsmodell.“ Am 16. April öffnete 24plus daher das Zentralhub Hauneck für eine Besuchergruppe, die sich „eine Nacht im Hub“ um die Ohren schlagen konnte. 18 Neugierige waren gekommen und staunten nicht schlecht,



Logistik bis unter die Hallendecke: Peter Baumann erklärt seinen Besuchern die Abläufe im Zentralhub.

Logistics all the way up to the roof: Peter Baumann explains the procedures in the central hub to the visitors. (Bilder: H zwo B)

wie es in dem modernen Zentralhub zugeht. Fasziniert beobachteten die Besucher, in welcher Geschwindigkeit die Hubmitarbeiter die Sendungen durch die fußballfeldgroße Halle transportieren. „Hier geht es zu wie bei den Ameisen“, war die einhellige Meinung der Besucher.

Tobias Kallscheid, selbst in der Logistik tätig und für die Nacht im Hub extra aus dem Westerwald angereist, ließ sich von Peter Baumann die automatische Förderanlage für Hubwagen erklären. „Jedes Stückgut hat eine andere Größe und ein anderes Gewicht, dass trotzdem jede Palet-

te rechtzeitig auf dem richtigen Lkw landet, ist für mich ein kleines Wunder.“ Kein Wunder ist, dass 24plus angesichts der positiven Reaktionen schon für den dritten Tag der Logistik im kommenden Jahr plant. Weitere Informationen unter: www.tag-der-logistik.de. ■

THAT'S HOW EXCITING LOGISTICS CAN BE

Logistics is everywhere. But particularly because logistics effects every aspect of our lives, because it is prac-

tically everywhere, it has become invisible for most people. The German Logistics Association (BVL), in which



24plus is also a member, wants to change that. That is why the BVL started the “Day of Logistics” campaign last year and made it a permanent feature. The Day of Logistics was on 16 April 2009 – and again, logistics companies all over Germany opened their doors to show visitors at close quarters, just how complex the sector is.

“If people do not recognise what logistics is, then they will not value our services”, says Peter Baumann, Managing Director of 24plus. “That is why a campaign like the Day of Logistics is important – and, as the echo in the media and the enthusiasm of those taking part in the event show, it works.” On 16 April, 24plus thus opened the Hauneck central hub for a group of visitors to spend a “night in the hub”. 18 curious people came

and were no less than astonished about what goes on in the modern central hub. The visitors were fascinated by the speed at which the hub staff transported the loads through the hall as big as a football pitch. “It is like in a bee hive”, was the unanimous opinion of the visitors. Tobias Kallscheid, who also works in logistics and who especially travelled from the Westerwald for the night in the hub, let Peter Baumann show him the conveyor system for fork lift trucks. “The LCL cargo is all different sizes and weights and that every pallet nevertheless lands on the right truck in time, is like a small miracle for me.” In the face of the positive reactions, it is no wonder that 24plus is already planning the third Day of Logistics next year. For further information: www.tag-der-logistik.de. ■