

24plus PUNKTE

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

3



Persönlich

Josephs Theorie vom rollenden Stein

Personal

Joseph's theory of the rolling stone

4

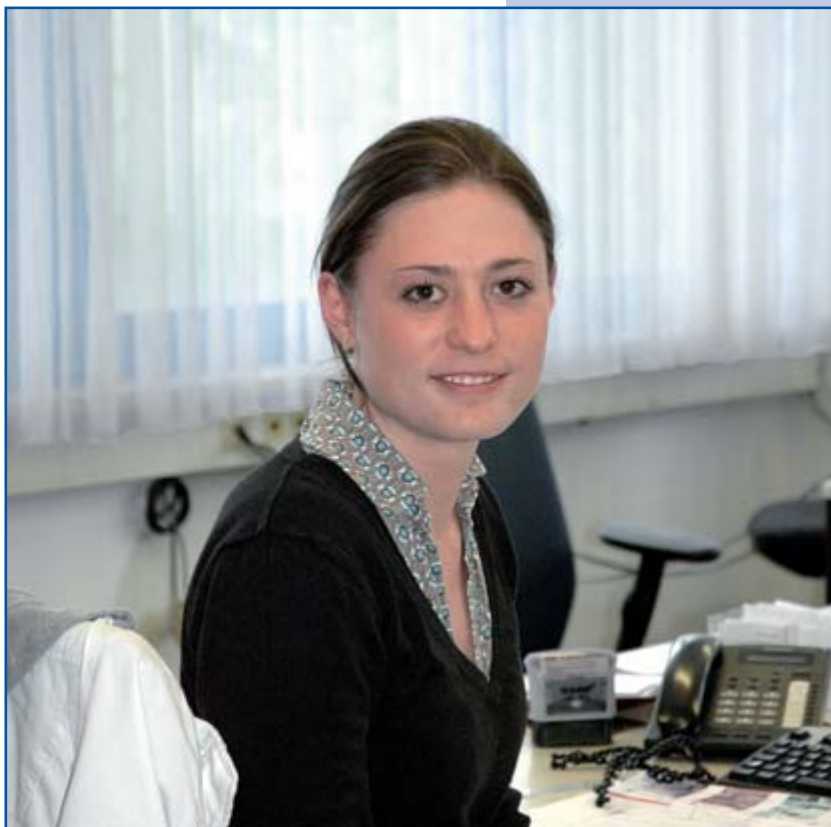


Ick find det jut!

Der Berliner 24plus-Partner Konz im Porträt

I like it!

Portrait of 24plus partner Konz from Berlin



12



Qualität

Note Sehr gut beim Qualitäts-ranking von 24plus

Quality

Grade A at the 24plus quality ranking

14

Das gibt Schwung

Logwin Solutions Kempten braucht sich vor keinem zu verstecken

That gives momentum

Logwin Solutions Kempten is on par with the competition





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

die Finanzkrise geht in die nächste Runde. Erst mussten Banken vor ihrer eigenen Gier gerettet und dann große Teile der Wirtschaft staatlich gestützt werden. Und im Mai 2010 glitten ganze Volkswirtschaften in die Schuldenkrise.

Für uns als Logistiker scheint die Krise aber (fast) vorbei zu sein. Die Sendungsmengen sind wieder auf das Niveau von 2008 zurückgekehrt, leider aber nicht die Preise. Was wir als Nachwehen der Krise durchzustehen haben, sind Unsicherheiten. Bei den Sendungsmengen gibt es immense Tageschwankungen. Im Zentralhub machen diese Schwankungen bis zu 150 Tonnen aus. Das sind 15 Lkw-Ladungen, die wir am einen Tag mehr und am anderen Tag weniger zu bewältigen haben. Darauf haben wir uns eingestellt, das Zentralhub und die Regionalhubs bleiben für unsere Partner verlässliche Knotenpunkte, über die sie jeden Punkt Europas erreichen.

Solange es diese Schwankungen gibt, ist es schwer, Direktverkehre aufzubauen. Die Hubs werden weiterhin Spitzen auffangen müssen. Und: Es herrscht Laderaummangel. Bis 2008 fuhr alles, was Räder hatte. Viele Altfahrzeuge wurden in der Krise stillgelegt. Jetzt fehlen Lkw-Kapazitäten. Neue zu beschaffen? Die Finanzierung ist nach einer zwei Jahre dauernden Krise nicht leicht. Deshalb sind wir Logistiker auf ein verantwortungsvolles Geschäftsgebaren der Banken angewiesen. Laderaummangel und ein krisenbedingt sehr niedriges Preisniveau, das passt nicht zusammen. Hier muss dringend nachjustiert werden.

Unsere Mitarbeiter sind uns wichtig. Gerade jetzt. Darum haben wir zusammen am 19. Juni 2010 in Hülzweiler beim dritten internationalen 24plus Ballfieber gefeiert, das unser Partner Robert Müller aus Saarlouis gemeinsam mit der Systemzentrale organisiert hat. Viele Bilder finden Sie hier im Heft auf vier Extra-Seiten und im Netz unter www.24plus-ballfieber.de.

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Best wishes

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

*Dear business friends,
dear members of staff,*

the financial crisis is going into the next round. At first, banks had to be saved from their own greed. Then, large parts of the economy had to be backed by the state. Come May 2010, entire national economies slid into the debt crisis.

For us, the crisis seems to be (almost) over. The consignment volume has returned to the level of 2008, unfortunately, this is not true for the prices. The aftermath that we now have to overcome is insecurities. In regards to consignment volume, there is a large degree of fluctuation. At the central hub, this amounts to up to 150 metric tons. That is an interval of 15 truckloads that we have to manage, differing from one day to the next. We have set ourselves up for that. The central hub and the regional hubs remain reliable logistics junctions for our partners, from which they can access all of Europe.

As long as these fluctuations exist, it will be difficult to set up direct traffic. The hubs will continue to have to meet workload spikes. Additionally, there is a shortage of loading space. Until 2008, anything on wheels was up and running. During the crisis, many end-of-life-vehicles were put out of service. Now, there are insufficient truck capacities, but where to get them? After a two-year crisis, financing isn't easy. A lack of loading space and a low price level caused by the crisis, these two do not fit. Readjustments have to be made here.

Our employees are important to us. Especially now. That is why we celebrated together on 19 June 2010 in Hülzweiler, at the third international 24plus "Ballfieber", which our partner Robert Müller from Saarlouis organised in cooperation with the head office. The event is documented, along with lots of pictures, on four pages in this issue as well as online at www.24plus-ballfieber.de.

Der rollende Stein:
Reiner Joseph und seine
Aufgaben bei 24plus /
The rolling stone:
Reiner Joseph and his
tasks at 24plus

3

Die Spedition Konz bietet ihren
Kunden, was andere nicht können /
Forwarding agency Konz
offers what others can't

4

Der Tag der Logistik bei 24plus /
Logistics Day at 24plus

6

Impressionen vom Ballfieber 2010 /
Impressions of Ballfieber 2010

7

Webbasierte Handbücher /
Web-based handbooks

11

24plus ehrt die Gewinner des
Qualitätsrankings 2009 /
24plus awards winners
of the quality ranking 2009

12

Porträt: Partner Logwin Solutions
Kempen braucht sich nicht zu
verstecken / Portrait: Logwin Solutions
Kempen is on par with the
competition

14

Immobilienmanagement am Hub /
Real estate management at the hub

16

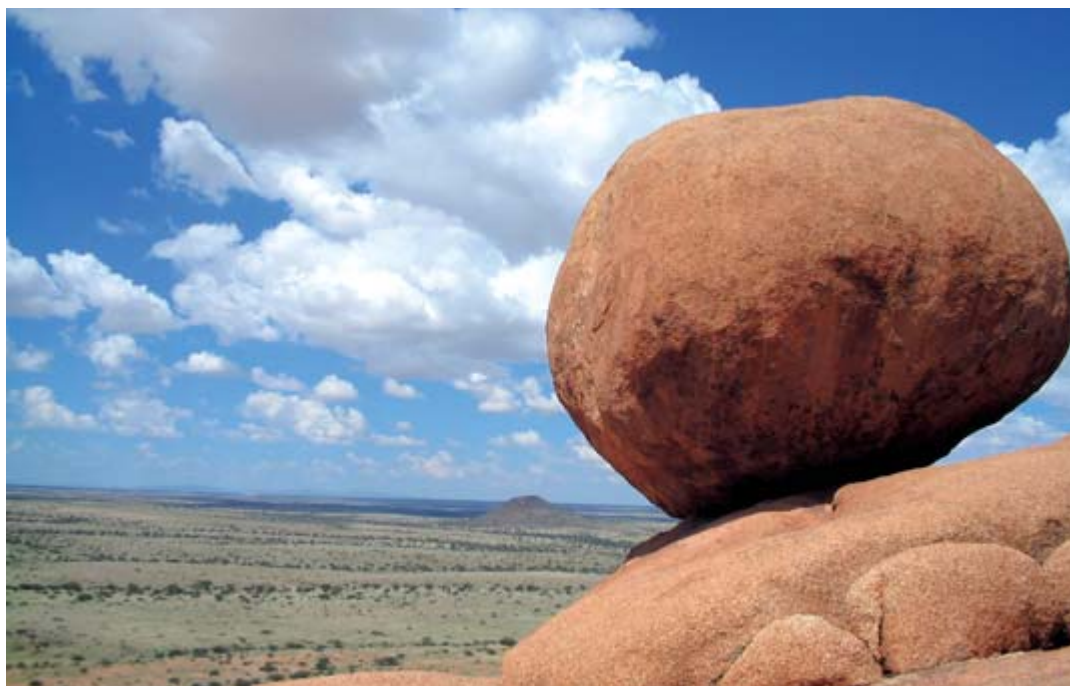
IMPRESSUM / IMPRINT
Herausgeber / Publisher:
24plus Systemverkehre GmbH + Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0) 66 21 92 08-0, Fax: +49 (0) 66 21 92 08-19
Internet: <http://www.24plus.de>
24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von
24plus logistics network. Erscheinungsweise: viermal jähr-
lich. / 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: Fahnner 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), 24plus (2), H zwo B

Josephs Theorie vom rollenden Stein

Wer macht das Rennen? Mittelstand oder Konzern? Im Stückgutverkehr ist das Tauziehen zwischen Konzern und Mittelstand längst nicht entschieden: 52 zu 48 Prozent steht es nach einer Fraunhofer-Studie knapp für den Mittelstand. Im Mittelstand entscheidet der Mensch das Rennen. Bei den Konzernen vermeintlich die strategisch aufgebaute IT-Architektur. Nur: Das kann der Mittelstand auch! Aber wie?!

„Joseph. Guten Tag.“ Das ist zu seinem Markenzeichen geworden. Wohl jeden 24plus-Partner hat Reiner Joseph damit schon am Telefon begrüßt. Reiner Joseph ist, obwohl er betont, dass er kein 24plus-Mitarbeiter ist, aus der Systemzentrale nicht mehr wegzudenken. Als externer Dienstleister sieht er sich bei 24plus in der Rolle des Vermittlers, einer Schnittstelle und auch in der eines Schiedsrichters.

Die Zusammenarbeit zwischen Joseph und 24plus begann im Jahr 1999. Damals saß die Geschäftsstelle noch in Frankfurt, der Entschluss, ein neues Hub in Hauneck zu bauen, war bereits gefallen. Mit dem Bau des Hubs mussten auch die Arbeitsabläufe neu organisiert werden. Die Idee des Hubmana-



gers war geboren: eine von Reiner Joseph für 24plus entwickelte Software, die exakt auf die Bedürfnisse des Stückgutumschlags in Hauneck zugeschnitten ist und alle Andock- und Umschlagprozesse visualisiert. Gleichzeitig mit der Eröffnung des Neubaus nahm der Hubmanager seinen Dienst auf und er ist heute noch ein zentrales Steuerinstrument der Leitstelle.

Ideen umsetzen

Damals waren Stückgut, Spedition und Logistik vollkommen fremdes Terrain für den IT-Mann Joseph: „Ich habe nichts verstanden“, erinnert er sich. „Erst im Lauf der Zeit habe ich ein Bild vom Themenfeld Spedition gewonnen – und war dann in der Lage, eine Mittlerrolle einzunehmen zwischen dem, was der Spediteur braucht und dem, was die Daten-

technik hergibt.“ In diese Rolle schlüpfte Joseph zum ersten Mal, als es darum ging, gemeinsam mit der Systemzentrale und dem IT-Dienstleister Euro-Log das Management-Informationssystem (MIS) für 24plus zu entwickeln. „Wir hatten einen Sack voll Daten und die galt es, nach verschiedensten Kriterien aus-

Fortsetzung auf Seite 13

Joseph's theory of the rolling stone

Who will come in first? Medium-sized companies or group? In LCL traffic, the tug of war between group and Medium-sized companies is far from being over: According to a Fraunhofer survey, the medium-sized companies are barely in the lead with 52 percent to 48 percent. In the medium-sized companies, it is the human being who decides the race. In groups it is allegedly the strategically arranged IT architecture. But: That is something the medium-sized companies can do as well! But how?!

„Joseph. Good day.“ This has become his trademark. Reiner Joseph has probably greeted every single

24plus partner he has had on the phone in this fashion. Although he emphasises that he is not a member of the 24plus staff, a head office without Reiner Joseph is unimaginable. As an external service provider, he views his role at 24plus as that of a mediator, a point of intersection and also a referee.

The collaboration between Joseph and 24plus began in 1999. Back then, the office was still in Frankfurt, and the decision to build a new hub in Hauneck had already been made. With the construction of the hub, there had to be a reorganisation of the work processes, too. The idea of the hub manager was born: a software, developed by Joseph for 24plus, customised for the needs of

the LCL handling in Hauneck and capable of visualising all docking and handling processes. Simultaneously with the opening of the new building, the hub manager took up his job and remains a central controlling element at the head office to this day.

Realising ideas

Back then, LCL, forwarding and logistics were unknown territory for the IT man Joseph: „I didn't understand anything“, he remembers. „Only as time went by did I get a picture of the forwarding field and only then was I able to play the part of a mediator between what a forwarder needs and what data processing technology can do.“ The first time Joseph played that part was while develop-



Mick Jagger? Keith Richards?

Dieser Rolling Stone ist Reiner Joseph!

Mick Jagger? Keith Richards?

This Rolling Stone is Reiner Joseph!

Continued on page 13

Ick find det jut!

Zu Lande, auf dem Gleis und sogar zu Wasser – Trimodalität ist eine der Stärken des 24plus-Partners Konz GmbH Spedition und Logistik aus Berlin. Die zweite Stärke ist die hochmoderne IT-Architektur der Spedition. Damit und mit dem 24plus-Netz im Rücken stemmt der Berliner Spediteur komplexe Distributionsprojekte.

Zwischen den dunkelroten Backsteingebäuden inmitten des Berliner Westhafens liegt das Firmengelände des Berliner 24plus-Partners Konz GmbH Spedition und Logistik. Die Lage ist ideal: Die Spedition besitzt am Westhafen ein eigenes



Containerterminal für Binnenschiffe. Mit einer eigenen Bahnrampe ist auch die Verladung auf die Schiene kein Problem. Über den Güterbahnhof Moabit ist das Hafengelände an die Berliner Ringbahn angeschlossen. Die Stadtautobahn A 100 ist Ein- und Ausflugschneise für die Lkw. Für Stückgut zwar nicht relevant, wohl aber für die Mitarbeiter: Selbst eine U-Bahn- und eine S-Bahn-Station liegen vor der Haustür.

„Im Westhafen sind wir seit unseren Gründungstagen zu Hause“, erklärt Konz-Geschäftsführer Frank Metscher. „Nachdem wir Jahr für Jahr expandiert haben und innerhalb des Westhafengeländes mehrfach umgezogen sind, haben wir uns 2001 für einen Neubau entschieden.“ Entstanden ist ein

Logistikzentrum mit 4.500 Quadratmetern Umschlagfläche sowie 38 Toren. Zufall: Ebenfalls 38 Mitarbeiter sind in Lager und den kaufmännischen Bereichen tätig. Hinzu kommen 50 Fahrer, die als feste Subunternehmer für Konz fahren.

Von der Konz-Anlage gehen Sendungen in alle Ecken Europas. Stark ist Konz im Aktionsgeschäft. Wenn beispielsweise eine neue Harry-Potter-Folge auf DVD erscheint, ist das logistische Know-how der Berliner gefragt. Damit nicht vorab einige DVDs wegkommen, gilt Geheimhaltung, erzählt Metscher: „Die Paletten sind blickdicht mit Pappe

und schwarzer Folie verpackt, viele Angaben auf den Begleitpapieren sind chiffriert. Bei uns wissen nur drei Personen Bescheid, was sich wirklich auf den Paletten befindet.“ 35.000 Displaypaletten waren bei der letzten Aktion pünktlich zum Verkaufsstart zuzustellen – europaweit. „Für solche Projekte ist das 24plus-Netz ideal“, lobt Metscher die

Stückgutkooperation. „In ganz Europa kommen die Sendungen in festen Regellaufzeiten an. Ohne das Netz wären wir nicht so erfolgreich. Das muss man auch mal sagen.“

GPS für Klopapier

Aktionen sind eine Spezialität der Berliner. Das Tagesgeschäft ist Stückgut – und vieles andere mehr. Etwa Klopapier, Taschentücher, Waschmittel. 13 Konz-Züge beliefern Tag für Tag in den frühen Morgenstunden oder abends die Filialen der Drogeriemarkt-Kette dm im Postleitzahlengebiet 1. Bei dem Kunden spielt die Spedition Konz eine weitere Stärke aus: die IT-Infrastruktur. Ausnahmslos jeder Konz-Lkw, sei es im Nah- oder Fernverkehr, ist mit einem GPS-Ortungssystem ausgestattet. Damit



Inmitten historischer Klinkerbauten liegt das Speditionsgelände des Berliner 24plus-Partners Konz.

Among historical clinker-brick buildings are the premises of 24plus partner Konz.

können die Mitarbeiter der Spedition und die Filialleiter von dm in Echtzeit über das Internet verfolgen, wo welcher Lkw unterwegs ist und wann er den Zielort erreicht. So gibt es beim Einräumen der Regale keine Leerlaufzeiten mehr. Dass die Spedition Konz dadurch gläsern geworden ist, ist für Geschäftsführer Metscher kein Problem: „Ick find det jut“, stellt er berlinerisch klar. „Wir haben nichts zu verstecken. Und: Solche Aufträge bekommt nur der, der sich IT-technisch weiterentwickelt.“ Das gilt für Metscher auch für den Stückgutbereich, in dem Fahrzeugortung und Telematik immer wichtiger werden.

Solar boomt

Die optimierte Verkehrssteuerung und ein starkes Netz sind die Vorausset-

zungen, um kontraktlogistisch aktiv zu werden. Hier hat Metscher für die Spedition Konz ein neues Geschäftsfeld entdeckt: Mehrwertdienste bei der Produktion von Solarkabeln, mit denen Photovoltaik-Module verkabelt werden. Seit März 2010 bekommt die Spedition das Solarkabel vom Hersteller KBE Elektrotechnik auf großen Kabeltrommeln geliefert. In der Spedition stehen nun zwei Maschinen, an denen acht Mitarbeiter im 24-Stunden-Schichtbetrieb an sieben Tagen die Woche die Kabel auf kleinere Trommeln umpulen. Dann werden diese über das 24plus-Netz europaweit ausgeliefert. „Für die Kabelkonfektionierung haben wir acht Arbeitsplätze geschaffen“, hebt Metscher hervor. „Wenn jetzt noch die Sonne scheint, ist alles perfekt!“



Bilder: H.zwo B (4), istockphoto

I like it!



the freight yard Moabit. The city highway A 100 is a way in and out for trucks. Admittedly irrelevant for LCL, but important for the staff: even a city railway and a subway station are right on the doorstep.

"The Westhafen port has been a home for us since the days of our foundation", Konz executive officer Frank Metscher explains. "After years of expanding and multiple relocations within the area of Westhafen, we settled on a new building in 2001." What came into being is a logistics centre with 4,500 square metres of handling space and 38 gates. Coincidence: there are also 38 members of staff working in storage and in administration. Additionally, there are 50 drivers who drive as constant subcontractors of Konz.

From the Konz facility, consignments go out to all corners of Europe. Sales promotion is one of Konz's specialties. For instance, when a new Harry Potter movie comes out on DVD, the logistic know-how of the Berliners is in demand. Secrecy has to be upheld so no DVDs get out beforehand, says Metscher: "The pallets are opaquely packaged with cardboard and black plastics, a lot of the information on the accompanying documents is encrypted. Only three of our people know what is actually on the pallets." During the last campaign, 35.000 display pallets had to be delivered on schedule for the sales launch – Europe-wide. "The 24plus network is ideal for this kind of project", says Metscher, praising the LCL cooperation. "Consignments arrive in all of Europe at fixed standard delivery times. Without the network we would not be this

successful. That has to be mentioned as well."

GPS for toilet paper

Campaigns are one of the Berliners specialties. The day-to-day business is LCL – and a lot more: for example toilet paper, paper tissues, detergent. Day after day, in the early morning hours or in the evening, 13 of Konz trains supply the stores of drugstore chain dm in post code area 1. With this client, forwarder Konz displays another strength: their IT infrastruc-



Frank Metscher, Geschäftsführer der Spedition Konz, bietet seinen Kunden, was andere nicht können: ein stabiles Netz bei 24plus und lückenlose Sendungsverfolgung via GPS.

Frank Metscher, executive officer of forwarding agency Konz, offers his clients what others cannot: a solid network at 24plus and gap-less tracking and tracing via GPS.

ture. Every Konz truck, without exception, be it short or long distance traffic, is equipped with a GPS tracking system. With this, the forwarder's staff and the branch managers of dm can, in real-time, trace over the internet where which truck is on the way and when it reaches its destination. This way, there is no more unoccupied time when stocking the shelves. For executive officer Metscher, it is no problem that, as a result, the forwarding agency Konz has become transparent: "I like it!", he clarifies in Berlinian dialect. "We have nothing to hide. Plus: assignments like this go only out to those who make progress – IT-wise." For Metscher, this applies too to the area of LCL as well, in which

tracking vehicles and telematics are becoming increasingly more important.

Solar is booming

Optimised traffic control and a strong network are the requirements to become active in contract logistics. Right there, Metscher discovered a new business field: value-added services in producing solar cables, with which photovoltaic modules are wired. Since March 2010, the manufacturer KBE Elektrotechnik has been supplying the forwarding agency with solar cables on huge cable reels. There are two machines at the forwarding agency, on which eight members of staff rewind the cable onto smaller reels – 24 hours a day, seven days a week. Afterwards, the smaller reels are delivered Europe-wide via the 24plus network. "For cable assembly, we provided eight new jobs", highlights Metscher. "Now he sun only has to shine to make things perfect!"

On land, on rail and even on water – trimodality is one of the strengths of Berlin-based 24plus partner Konz GmbH Spedition & Logistik. The second strength is the forwarder's state of the art IT architecture. With that – and with the 24plus network behind it – the Berlin-based forwarder tackles complex distribution projects.

Among the crimson brick buildings in the middle of the port Berlin Westhafen lies the company site of 24plus partner Konz GmbH Spedition & Logistik. The location is ideal: The forwarder owns its own container terminal for inland vessels at the port. With an own loading ramp for trains, shipping on rail is no problem. The harbour area is connected to Berlin's circular railway through



Did you know?



Berlin, capital of state and seat of government of

the Federal Republic of Germany is said to be a global city of culture, politics, media and science. A population of 3.4 million and 8 million tourists each year make Berlin a metropolis. Reichstag, Brandenburg Gate or East Side Gallery: besides the world-famous sights, Berlin has a lot to offer off the primary routes. Gastronomically, Berlin is mostly well known for its Currywurst. Supposedly, the best is served by Konnopke, who has been running his takeaway since 1960, right below the subway viaduct in Schönhauser Allee.

Wenn es Nacht wird in Hauneck ...

... dann wird es lebendig im Zentralhub von 24plus. Das erlebten auch 22 Teilnehmer, die sich beim Tag der Logistik am 15. April 2010 eine Nacht im Hub um die Ohren schlagen konnten.

Bereits zum dritten Mal veranstaltete die Bundesvereinigung Logistik (BVL), in der auch 24plus Mitglied ist, den deutschlandweiten Tag der offenen Tür, um Logistik im öffentlichen Bewusstsein noch stärker zu verankern. Und der Tag der Logistik lockte erneut die Besucher: Bundesweit nahmen 28.500 Menschen am Aktionstag teil.

Die Nacht im Hub von 24plus war ebenfalls ein voller Erfolg: 22 Teilnehmer wollten das Zentralhub besichtigen. „Wir mussten sogar einigen Interessierten absagen. Bei einer noch größeren Besucherzahl könnten wir die Gruppe nicht mehr ins Hub führen, wo der Umschlag gerade in vollem Gang ist“, sagt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann, der an diesem Abend die Neugierde der Besucher persönlich stillte. Und die Neugier war groß:

Wer ist 24plus? Was ist Stückgut? Wie funktioniert das Zentralhub in Hauneck? Auf keine Frage blieb der Chef eine Antwort schuldig.

Mitten drin, statt nur dabei

Tanja Tillmann aus Hünfeld, die früher selbst in einer Spedition gearbeitet hat und daher weiß, wie unhandlich manche Stückgutsendung sein kann, wollte vor allem wissen, „wie solche unterschiedlichen Sendungen systematisch organisiert werden“. Ausgerüstet mit einer orangen Sicherheitsweste konnte sie sich gemeinsam mit den anderen 24plus-Gästen ein Bild davon machen – mitten in der Umschlaghalle. Um die Gruppe außen herum flitzten die Hubmitarbeiter und entluden und beluden die 70 Lkw, die pro Nacht das Zentralhub anfahren. „Beeindruckend,

wie pünktlich jeder Lkw das Hub erreicht und wie reibungslos jede Sendung von einem Punkt in der Halle zum nächsten gelangt“, schildert Tanja Tillmann ihre Eindrücke.

Peter Baumann zieht ebenfalls ein positives Fazit: „Die Begeisterung der Teilnehmer zeigt, wie wichtig

ein solcher Tag für die Branche ist. Solange Menschen nicht wissen, was Logistik ist, bringen sie unserer Arbeit auch keine Wertschätzung entgegen.“ Daher begrüßt 24plus diese Initiative der BVL und wird auch am vierten Tag der Logistik am 14. April 2011 wieder dabei sein.



Orange ist Pflicht: Schließlich besichtigten die Teilnehmer des Tags der Logistik das Hub beim laufenden Betrieb. 24plus-Chef Peter Baumann erklärt, wie das Zentralhub funktioniert.

Obligatory orange: After all, the Logistics Day attendants visited the hub during operation. 24plus executive officer Peter Baumann explains how the central hub functions.

When it turns nighttime in Hauneck ...

... it gets lively at the 24plus central hub. 22 attendants were able to witness this at the Logistics Day on 15 April 2010.

For the third time already, the German Logistics Association (BVL), which 24plus is a member of, organised the nationwide open day in order to increase public awareness of logistics. The Logistics Day managed to draw guests once

again: nationwide, 28,500 people took part in it.

The night at the 24plus hub was a big success as well: 22 attendants wanted to visit the central hub. "We even had to cancel some people. With an even larger attendance, we couldn't lead the group to the hub, where handling is in full swing", says Peter Baumann, 24plus executive officer, who personally satisfied the

guests' curiosity on this night. And there was a large amount of curiosity: Who is 24plus? What is LCL? How does the central hub in Hauneck work? The boss left no questions unanswered.

In the thick of things

Tanja Tillmann from Hünfeld, who used to work in a forwarding agency herself and therefore knows how bulky some LCL consignments can be, wanted to know most of all "how such diverse consignments are systematically organised". Equipped with an orange safety vest, she was able to get a picture of this, along with the other 24plus guests – right in the middle of the handling depot. Around the group, the hub staff dashed to and fro, loading and unloading the 70 trucks that approach the hub every night. "It is impressive how punctually each truck reaches the hub and how smoothly each consignment gets from one point in the depot to the next", says

Tanja Tillmann, describing her impressions.

Peter Baumann draws a positive conclusion as well: "The enthusiasm of the attendants shows how important such a day is for our line of business. As long as people don't know what logistics is, they will not be able to appreciate our work." That is why 24plus welcomes this initiative of BVL and will also take part in the fourth Logistics Day on 14 April 2011.





Beim Ballfieber am 19. Juni in Hülzweiler vor den Toren von Saarlouis gab es eine doppelte Titelverteidigung. Beim Fußballturnier gewannen wie schon vor zwei Jahren die Kollegen von Robert Müller in Saarlouis. Was die Frage aufwirft, wer das Mitarbeiterfest in zwei Jahren ausrichten wird. Aber bis dahin ist noch Zeit. Und bei der anschließenden Party verteidigten alle 24plus-Kollegen in guter Tradition des ersten Ballfiebers 2006 in Friedewald nahe Bad Hersfeld und des zweiten Ballfiebers 2008 bei Salzburg den Titel der größten Partymacher im internationalen Stückgutgeschäft.

Wer nicht kommen wollte, hat was verpasst, wer nicht teilnehmen konnte, sollte es sich beim

nächsten Mal einrichten, dass es klappt. Und sonst? 415 Teilnehmer kamen, 16 Fußballmannschaften legten sich ins Zeug, die Organisation hat (dank Nadine Ulrich und Azubine Alexandra Wolf aus der Systemzentrale und 24plus-Boss Peter Baumann am Mikro) bestens funktioniert. Zweiter beim Kick wurden die Kollegen von Eischeid in Heiligenhaus, den dritten Platz belegte die Spielvereinigung Kentner – nachdem die Heidenheimer im Halbfinale gegen Robert Müller mit 0:12 untergegangen waren eine reife Leistung!

Das Buffet war erst üppig und dann ratzekahl leer, dafür waren die Mägen voll. Das Karaoke war laut und lustig, gewonnen hat Christian

Happel von Kühne und Nagel Stadtallendorf (Nirvana: Come as you are). Es gab viel Spaß, die Party ging bis in die Puppen, niemand hat Stress gemacht, die kleineren Blessuren aus den Fußballspielen waren kaum der Rede wert und verheilen bestimmt schnell.

Mehr muss nicht gesagt sein, den Rest sagen die Bilder. Sehr viel mehr Bilder als hier stehen im Internet auf der Seite www.24plus-ballfieber.de, dort stehen auch die Tabellen des Fußballturniers zum Nachlesen.

Letzte Frage an Spediteure: Wer hatte die weiteste Anreise ins Saarland – Sander aus Itzehoe oder Lagermax aus Salzburg? Die Lösung finden Sie unten.



Lösung: Die Kollegen von Sander hatten über 730 Kilometer einfach zurückzulegen, die von Lagermax dagegen „nur“ 640. Danke an beide (und alle anderen natürlich auch) fürs Kommen.

**Mehr Bilder auf
www.24plus-ballfieber.de**

Disco Pogo Dingelingeling.

Disco Pogo Dingelingeling.



Gepflegte Langeweile für den Sani.

Cultivated boredom for the medic.



Gefährlich: die Wade aus Heidenheim.

Dangerous: the calf from Heidenheim.



Behält im Veranstaltungstrubel ihr Lächeln:
Organisatorin Nadine Ulrich
aus der Systemzentrale.

Organisational turbulences don't
make her lose her smile: organiser
Nadine Ulrich from the head office.



Die 12:0-Klatsche aus dem Halbfinale war verdaut und
Platz Drei erkämpft.

The 12:0 hammering had been digested
and 3rd place achieved.



Edelfans aus dem hohen Norden.
Noble fans from the far north.



Fair Play nach dem Körpereinsatz.

Fair play after a tackle.



Ein Zahnpastalächeln
für den Fotografen.

A pepsodent smile for
the photographer.



Sogar ein kleiner Autogramm­jäger war unterwegs. Übrigens:
Den Jungen haben auch viele andere fotografiert.
Die Bilder bitte nicht ins Netz stellen, das gibt juristischen Ärger!
Even a little autograph hunter was out and about. By the way:
this boy was photographed by many others. Please do not put
those pictures online because that will cause legal trouble!



Die Sieger von Müller fahren nach München
zu den Bayern.

Victorious Müller on their way
to Bayern Munich.



Und es hat Zoom
gemacht.

And it made
"Zoom".



Betriebsbesichtigung bei Robert Müller.

Factory tour at Robert Müller.



Versch ... ossen!

Missed!



Ver ... laden!

Taken for a ride!



Christian Happel geht ins Nirvana.

Christian Happel enters Nirvana.



Ausgezeichnete Organisation durch Nadine Ulrich und Alexandra Wolf (v. l.).

Excellent organisation by Nadine Ulrich and Alexandra Wolf (left to right).



Nicht alle Bayern sind Sieger. Der Ring Schinkenwurst für die Tabellenletzten wurde bei der Siegerehrung nicht abgeholt und geht jetzt per Hub-Hauspost nach Trier.

Not all Bayerns are victors. The ham sausage for the last place finisher was not picked up at the award ceremony and will now travel to Treves via hub internal mail.



Die heiße Schlacht am warmen Buffet.

Hot fight at the hot buffet.



Peter und Petra Baumann (v. l.).

Peter and Petra Baumann (left to right).

Title defended

More pictures at www.24plus-ballfieber.de

Twofold title defence on 19 June in Hülzweiler at the gates of Saarlouis: just like two years ago, the colleagues of Robert Müller in Saarlouis won the soccer tournament. This raises the question of who is going to organize next staff event two years from now. Until then, there is still time, however. At the party that followed, all 24plus colleagues, in good tradition of the first "Ballfieber" 2006 in Friedewald near Bad Hersfeld and the second "Ballfieber" 2008 near Salzburg, defended the title of biggest party animal in international LCL business.

Those who did not want to come have missed out; those who could not should make arrangements to make it next time. What else? 415 par-

ticipants came, 16 soccer teams put their shoulder to the wheel, the organisation went (thanks to Nadine Ulrich and trainee Alexandra Wolf from the head office as well as Peter Bauman, head of 24plus, at the mike) perfectly. The colleagues from Eischeid in Heiligenhaus took second place at the soccer tournament, third place was captured by the Kentner team – quite a feat after the Heidenheimers went down 0:12 in their semi-final against Robert Müller!

The buffet was opulent, but not for long – but at least the bellies were full. The karaoke was loud, fun, and won by Christian Happel of Kühne und Nagel Stadtallendorf (Nirvana: Come as you are). There was lots of fun, the party went

until the break of day, nobody caused trouble and the minor injuries from the soccer matches were barely worth mentioning and will surely heal soon.

Nothing more has to be said, the rest is told by the pictures. A lot more are available online at www.24plus-ballfieber.de, where the tables of the soccer tournament can also be looked up.

Last question for the forwarders: Who had the longest journey to Saarland – Sander from Itzehoe or Lagermax from Salzburg? You can find the solution below.

Solution: The Sander colleagues had to travel over 730 kilometres one-way, Lagermax "only" 640. Thanks to both (and of course to all others as well) for coming.

Der Kreis wächst Der Systempartner Kentner aus Heidenheim ist auf der jüngsten Gesellschafterversammlung in den Kreis der 24plus-Gesellschafter aufgenommen worden. Dr. Wolfgang Kentner, Chef der ost-



württembergischen Spedition, will die Chancen, die sich ihm dadurch bieten, gerne nutzen: „Über 24plus haben wir Zugang zu einem starken und

zuverlässigen Netz im Inland und in Europa. Darin wollen wir auch in einer unternehmerischen Rolle mitarbeiten.“

The circle is growing At the recent partner's meeting, system partner Kentner from Heidenheim was accepted as a member into the circle of 24plus partners. Dr. Wolfgang Kentner, head of the East Württembergian forwarding agency, wants to make the most of the opportunities that present themselves: "With 24plus we have access to a strong and reliable network on a national and European level, in which we want to play a corporate role."

Die Qualität im Blick Die Frau im Hintergrund der beiden 24plus-Qualitätsmanager ist seit September 2009 Kati Ruschitz. Als QM-Assistentin bereitet die 41-jährige Speditionkauffrau seitdem die Statistiken zum QM-Ranking vor, führt die DFÜ-Kontrollen durch und hat auch die Strafzahlungen bei Qualitätsmängeln im Blick. „Das Schöne an meiner Arbeit ist, dass ich den Partnern vor allem unterstützend zur Seite stehen kann“, sagt Kati Ruschitz.



Focus on quality As of September 2009, the woman behind the two 24plus quality managers is Kati Ruschitz. As quality management assistant, the 41-year-old logistics manager prepares the QM ranking statistics, conducts DFÜ check-ups and also keeps track of fines imposed for quality defects. "The nice thing about my job is that I am able to, first and foremost, support the partners", says Kati Ruschitz.

Schlagzeile In den vergangenen 24plus-Punkten bereits angekündigt, haben die Planungen für den PR- und Marketing-Tag im Herbst 2010 inzwischen begonnen – noch ist Zeit, der Systemzentrale Themenwünsche mitzuteilen. Die 24plus-Partner werden sich mit Unterstützung der Kommunikationsagentur H zwo B sowie weiteren externen Referenten mit den Themen Öffentlichkeitsarbeit, Marketingkommunikation und Corporate Identity beschäftigen. Die Einladung mit Programm und Terminen wird rechtzeitig per 24plus-Rundschreiben verschickt.

Headline As announced in the previous edition of 24plus-Punkte, planning the PR and marketing day, set to take place in autumn of 2010, has already begun. There is still time, however, to give your thematic suggestions to the head office. With the support of communications agency H zwo B as well as further external speakers, the 24plus partners will engage in public relations, marketing communications and corporate identity. The invitation, including program and dates, will be sent out by 24plus circular.



Handbücher in den Schredder!

Wie die Partner das 24plus-Geschäft abzuwickeln haben, steht im Handbuch. Das Handbuch „National“ war einen Leitz-Ordner stark, das Regelwerk fürs Internationale kaum dünner. Der Umfang war angesichts der Komplexität der Regelwerke notwendig. Aber lesefreundlich war das Ordner-Format nicht. Außerdem bescherte jede Änderung dem Redaktionsteam der Systemzentrale einigen Aufwand: Zuerst musste geprüft werden, wo die Änderung überall hineinwirkt, dann mussten die verschiedenen Dokumente bearbeitet und PDF-Dateien erstellt werden, ehe der Upload ins Intranet erfolgen konnte. Die Nutzer hatten dort nur bescheidene Suchfunktionen.

Zeit also, die Dinge neu zu organisieren. Zusammen mit dem auf Redaktionsprozesse spezialisierten Anbieter doctima aus Erlangen setzte 24plus ein mehrstufiges Konzept um: Zuerst präziserte die Systemzentrale die Beschreibungen. Dann wurden die Texte von 24plus neu formatiert und von doctima ins Content-

Management-System Typo3 gegossen. Der Effekt: Voluminöse Ordner gibt es nicht mehr, dafür stehen die Handbücher jetzt im Intranet – topaktuell, verlinkt, mit übergreifender Suchfunktion. Und ab Herbst 2010 stehen die webbasierten Handbücher auch in einer englischsprachigen Version im Netz. Im Moment übersetzt Werkstudent Frederik Hammond, der zweisprachig aufgewachsen ist, die Handbücher ins Englische.



Handbooks in the shredder!

How partners have to conduct their business processes within the 24plus network can be looked up in the handbook. The handbook "national" spanned an entire Leitz binder; the international set of regulations was barely smaller. Given the complexity of these regulations, this size was necessary, but not reader-friendly. Each change meant additional effort for the head office's editorial staff: first, they had to check which areas were affected. Then, all documents had to be revised and converted into PDF documents before they could be uploaded onto the intranet. Users only had limited search functions available to them.

It was time to reorganize matters. Together with doctima (Erlangen), a provider focused on editorial processes, 24plus implemented a multilevel concept: first, the head office rendered the instructions more precise. Then, the texts were re-formatted by the editorial staff of 24plus and cast into the content management system Typo3 by doctima. The effect: handbooks that are available on the intranet instead of bulky binders – up to date, linked and with an all-embracing search function. Currently, working student Frederik Hammond, who grew up bilingually, is translating the handbooks into English.

Netzwerkweit Note Sehr gut

Medaillenglanz bei der Gesellschafterversammlung von 24plus: Geschäftsführer Peter Baumann und die Aufsichtsratsmitglieder Kees Kuijken, Olaf Bienek und Bernd Vaas zeichneten die Gewinner des Qualitätsrankings 2009 aus. Gold ging an 24plus-Partner Ritter aus Langenhagen, Silber holte sich der Rostocker Partner Gustke. Rang Drei belegte die Schröder Spedition aus Porta Westfalica.

Mit der Spedition Ritter steht ein alter Bekannter auf Rang Eins: Zum vierten Mal in Folge liegt der

Langenhagener Partner, der auch das Regionalhub Nord für 24plus betreibt, auf einem Medaillenrang. Der diesjährige Zweitplatzierte Gustke, Rostocker 24plus-Partner, und die ostwestfälische Spedition Schröder teilten sich im vergangenen Jahr noch den vierten Platz.

„Insgesamt war das Ergebnis sehr gut“, lobte 24plus-QM-Manager Ludger Rumker den Ausgang des Qualitätsrankings für das Jahr 2009. Die Spedition Ritter erreichte 99,16 Prozent. Der Mittelwert aller Kooperationspartner lag bei einem Erfüllungsgrad von 95,67 Prozent.

Um die einzelnen Plätze in der Rangliste zu vergeben, mussten die QM-Auditoren von 24plus dieses Jahr sogar die zweite Nachkommastelle entscheiden lassen: „Unsere Partner rücken qualitativ immer näher zusammen. Wir haben eine dichte Leistungsbandbreite auf sehr hohem Niveau“, sagt Rumker.

Zum ersten Mal floss neben den Ergebnissen der jährlichen Vor-Ort-Audits auch das monatliche QM-Ranking, das 2009 neu eingeführt wurde, in die Bewertung ein. Grundlage für das monatliche Ranking ist das Management-Informationssystem, das die Tracking-Daten von Einzelsendungen für eine statistische Auswertung heranzieht.

Durch das neue Verfahren können die Partner jederzeit online ihre eigenen Leistungsdaten und die ihrer Partner abrufen. Folglich können die Partner und die Systemzentrale Schwachstellen deutlich schneller erkennen und reagieren. „Das neue System ist äußerst transparent und besitzt eine hohe Identifikationskraft für den einzelnen Partner“, sagt QM-Manager Ludger Rumker.



Ausgezeichnete Leistung wird belohnt: 24plus-Chef Peter Baumann, Thomas Ritter von Ritter (Langenhagen), Aufsichtsratsmitglied Kees Kuijken, Henry Gustke von Gustke (Rostock) und Guido Söffker von Schröder (Porta Westfalica) Aufsichtsratsmitglieder Bernd Vaas und Olaf Bienek sowie 24plus-QM-Manager Ludger Rumker (von links) bei der Urkundenverleihung auf der Gesellschafterversammlung.

Excellent performance gets rewarded: Peter Baumann, head of 24plus, Thomas Ritter of Ritter (Langenhagen), board member Kees Kuijken, Henry Gustke of Gustke (Rostock) and Guido Söffker of Schröder (Porta Westfalica), board members Bernd Vaas and Olaf Bienek as well as 24plus QM manager Ludger Rumker (from left to right) at the award ceremony of the partner's meeting.

Straight A's for the network

Precious metal at the 24plus partner's meeting: executive officer Peter Baumann and board members Kees Kuijken, Olaf Bienek and Bernd Vaas awarded the winners of the 2009 quality ranking. Gold went to 24plus partner Ritter from Langenhagen, silver was collected by Rostock partner Gustke and third place went to the forwarding agency Schröder from Porta Westfalica.

With the Ritter forwarding agency, an old acquaintance came in first: for the fourth time in a row,

the partner from Langenhagen, who also runs the regional hub North for 24plus, landed one of the top three spots. In the previous year, this year's runner-up Gustke, 24plus partner from Rostock, and the East-Westfalian forwarding agency Schröder tied for fourth place.

„The result was satisfactory overall“, says 24plus QM manager Ludger Rumker, praising the outcome of the 2009 quality ranking. The forwarding agency Ritter achieved 99.16 percent. The mean of all partners lay at a compliance rate of 95.67 percent.

In order to rank the partners this time around, the QM auditors even had to draw on the second decimal place: „As far as quality is concerned, our partners are closing in on each other. We have a spectrum of services that is both dense and sophisticated“, says Rumker.

In addition to the results of the yearly local audit, the monthly QM ranking, which was introduced in 2009, was part of the evaluation for the first time. The basis for the monthly ranking is the management information system, which draws on tracking

data of single consignments for statistical analysis.

With this new method, the partners are able to retrieve their performance data as well as that of their partners at all times. Consequently, the partners and the head office are able to locate and react to weaknesses much faster. „The new system is highly transparent and offers a large degree of identification to the partners“, says QM manager Ludger Rumker.

Josephs Theorie vom rollenden Stein

Fortsetzung von Seite 3

wertbar zu machen“, erklärt Joseph. Gemeinsam mit Jürgen Becher von Euro-Log prüfte und konzipierte er, wie sich ein solches Tool technisch umsetzen lässt.

Gleichzeitig ist der IT-Verantwortliche von 24plus nicht nur Vermittler zwischen Systemzentrale und externen Dienstleistern. Er ist auch in

vielen Belangen der IT-gesteuerten Prozesse das Bindeglied zwischen der Systemzentrale und den 24plus-Partnern. „Ich ziehe meine Energie daraus, anderen helfen zu können“, sagt Joseph. Und: „Ich habe mir eine gewisse Vertrauensstellung erarbeitet.“ Ein entscheidender Vorteil, wenn es darum geht, die Partner vom Sinn und der Wichtigkeit strategischer Entscheidungen zu über-

zeugen und die Komplexität von Projekten zu vermitteln.

Zukunftsstrategie

Am Anfang vieler Projekte stehen meist Anforderungen der Partner und des Marktes. Ein intensiver Ideenaustausch zwischen Qualitätsmanagement, den Arbeitskreisen und nicht zu vergessen der Geschäftsführung setzt sich in Gang. Und dann beginnt

– nach Reiner Josephs Theorie – der Stein zu rollen. Diese besagt: „Wir bekommen Dinge nicht sofort. Wir müssen Prozesse in Gang setzen, auch wenn wir deren Konsequenzen noch nicht kennen. Wichtig ist es, alle Entscheidungen an einer Strategie auszurichten.“

Ein solcher Stein ist das 24plus Integrations-Portal. „Wir brauchen ein Dach über den einzelnen IT-Systemen“, lautete eine Idee aus der Systemzentrale und Joseph entwickelte gemeinsam mit Euro-Log eine zentrale Datenplattform, in der heute die allermeisten der bisherigen Einzelanwendungen integriert sind. Der rollende Stein „Portal“ ist noch nicht zum Stehen gekommen: Prolog, das Beschaffungslogistik-Tool von 24plus, soll zukünftig in das Integrations-Portal eingebunden sein. „Alle Sendungsinformationen, die bislang getrennt über das Prolog-Tool und die Speditionssysteme erfasst wurden, sollen in einer zentralen Datenbank zur Verfügung stehen. Wir müssen unser weitgehend partnerorientiertes IT-Servicesystem den Kunden öffnen“, erläutert Joseph. „Kundenorientierte IT ist unsere Strategie für die Zukunft – und der Stein rollt schon los.“



Wer ist stärker? Das Tauziehen zwischen Mittelstand und Konzern ist im Stückgutbereich noch nicht entschieden.

Who is stronger? The tug of war between medium-sized companies and group in LCL has not been decided yet.

Joseph's theory of the rolling stone

Continued from page 3

ing the management information system (MIS) for 24plus, with the help of the head office and IT service contractor Euro-Log. „We had a big bag of data which had to be made evaluable in many different criteria“, explains Joseph. Together with Jürgen Becher of Euro-Log, Joseph tested and drafted how such a tool could be technically realized.

Now, the 24plus' IT man in charge is not only mediator between head office and external service contractors. He is also often the link between head office and 24plus partners when it comes to IT controlled processes: „I draw my energy from being able to help others“, says Joseph. And: „I have acquired a certain position

of trust.“ A crucial advantage when it comes to convincing partners of the meaning and importance of strategic decisions and when conveying the complexity of projects.

Strategies for the future

Requirements of the market and the partners mark the beginning of many projects. An intense exchange of ideas between the quality management, the working groups and, last but not least, the management is put in motion. And then, according to Reiner Joseph's theory,

the stone begins rolling. His theory states: „We don't get things right away. We have to put processes in motion, even though we might not know the consequences. The important thing is to align all decisions along one strategy.“



One of those stones is the 24plus portal of integration. „We need one roof over the single IT systems“, was one idea from the head office and, together with Euro-Log, Joseph developed a central

data platform in which most of the existing applications are integrated

today. The rolling stone „portal“ has not come to a stop as of yet: Prolog, the procurement logistics tool of 24plus will be integrated into the portal in the future. „All information concerning consignments, which had been filed separately in the Prolog tool and the forwarding systems are supposed to be available in one single, central database. We have to open up our mostly partner oriented IT service system to our clients“, explains Joseph. „Client oriented IT is our strategy for the future – and that stone is already rolling.“

Das gibt Schwung



Your Logistics.

Logwin in Kempten ist also Stückgut- und Lagerlogistikexperte. Und was macht dann Ihre Schwesterfirma RSC Logwin Kempten? Diese Frage wird Christian Hiemeyer oft gestellt. Und jedes Mal bringt sie den Niederlassungsleiter des Logistiklers und 24plus-Partners in Kempten zum Schmunzeln. Die Antwort: RSC steht für Radsport-Club. Logwin ist „nur“ Namenssponsor.

Dynamisch auf Rädern unterwegs sind beide – der Radsportverein, der bei so manchem Amateurrennen die vorderen Plätze belegt, und der Logistikanbieter, der bei vielen namhaften Kunden punkten kann. Beide sind stark am Berg, von denen es im Allgäu viele gibt, und beide kommen mit Gegenwind gut zurecht.

sich hier Molkerei an Käserei. Im Teilladungs- und Ladungsbereich ist Logwin Kempten daher mit temperaturgeführten Lebensmitteltransporten aktiv. Im Stückgut- und Lagerbereich hat die Niederlassung noch andere interessante Geschäfte. So ist Kempten die Hochburg der Folienindustrie – vielleicht deshalb, weil der gute Allgäuer Emmentaler ja verpackt werden muss. Jedenfalls stapeln sich im Logwin-Hochregallager mit seinen 4.200 Stellplätzen die Kunststofffolien, als Rohware in dicken, weißlich schimmernden Rollen oder bunt bedruckt mit verschiedensten Markenlogos. Mit täglich fünf bis sieben Shuttle-Verkehren entsorgt das 200 Mitarbeiter starke Team von Logwin Kempten die Produktion des größ-



Christian Hiemeyer (r.), Niederlassungsleiter von Logwin Solutions in Kempten.

Christian Hiemeyer (r.), branch manager of Logwin Solutions in Kempten.

Allgäu, wobei die Verteilung längst im ganzen Bundesgebiet stattfindet.

die Märkte sicher erreichen. Außerdem steuert Logwin über 24plus den bundesweiten Versand von Musterdisplays und Probierpackungen teilweise bis in Privathaushalte. Die Lieferung der Folienverpackungen ist ebenfalls zeitkritisch, während die gläsernen Solarstrom-Paneele bruchgefährdet sind. „Daher ist es wichtig, dass unsere Netzwerkpartner gut mit uns zusammenarbeiten und sich auf dieselben Qualitätsmaßgaben verpflichten wie wir“, sagt Christian Hiemeyer und lobt 24plus. „Wir brauchen uns, was die Leistung im Kooperationsnetz angeht, vor keinem zu verstecken.“ Zu 24plus stieß Logwin Kempten im Oktober 2006 – als Nachzügler zu den Logwin-Depots in Burgstädt bei Chemnitz und Nürnberg, die vorher schon Netzwerkpartner wurden.



Momentan brummt es

Als größte unternehmerische Aufgabe sieht Hiemeyer es momentan, bei dem rapide anziehenden Geschäft die Qualitätsvorgaben der Kunden zu erfüllen. Nach anderthalb Jahren Krise hat die Wirtschaft großen Nachholbedarf, was der Logistik Laderaummangel beschert hat. Das Gegenmittel von Logwin Kempten: ein ausgewogenes Verhältnis von 30 Fahrzeugen im Eigenfuhrpark und 30 bei den eingesetzten Unternehmern. Allesamt übrigens Euro V. Sogar eine eigene Werkstatt unterhält die Niederlassung. So sind Fahrzeuge, Trailer und Wechselbrücken immer gut gewartet und bereit für neue Aufgaben.

In Kempten befindet sich neben der Logwin-Niederlassung auch die Hauptverwaltung eines großen Mitbewerbers. „Das macht Kempten zu einem besonderen Logistikmarkt, auf dem wir die anspruchsvollen Kunden mit unseren Leistungen allerdings überzeugen können“, so Christian Hiemeyer.

Allgäu ist mehr als Käse

Hinter Kempten erhebt sich das Bergpanorama der Allgäuer Alpen. Die Weiden sind so saftig wie in der Milchwerbung, tatsächlich reiht

ten Folienkunden, kleinere Folienkunden speisen weniger ein. Distribuiert wird europaweit im Netz von 24plus. Noch wichtiger als Folien ist für den 24plus-Partner das Geschäft mit Energy-Drinks. „Das gibt unserem Geschäft den Schwung“, sagt Hiemeyer stolz. Für einen bekannten Anbieter übernimmt Logwin die Teilladungen und das Stückgut für Deutschland, bei dem 24plus-Partner zum Zuge kommen. Ein drittes Marktsegment sind Photovoltaik-Paneele. Auch hier sitzen namhafte Hersteller im sonnenreichen

Zusätzlich zu diesen drei Kerngeschäften kommen viele mittelständische Kunden. „Die Betreuung aller Kunden, von ganz klein bis ganz groß, ist bei uns Chefsache, das macht unser Verkaufsleiter Christian Kämmer zusammen mit mir“, erklärt Christian Hiemeyer. „Logwin ist zwar ein Konzern mit 5.500 Mitarbeitern, aber der Markt ist für uns immer regional.“ Allerdings geben die Großkunden oft den Takt vor, was die Qualitätsvorgaben angeht. Die Energy-Drinks müssen bei zeitlich extrem eng getakteten Aktionen



Bilder: H zwo B (4), RSC Logwin Kempten

That gives momentum

Logwin in Kempten is a LCL and warehousing expert. So what does its sister company RSC Logwin Kempten do? That is a question, which Christian Hiemeyer is often asked. And it makes the branch manager of the logistician and 24plus partner in Kempten smile every time. The answer: RSC stands for "Radsport-Club" (cycling club). Logwin is "merely" the benefactor.

Both are dynamically en route on wheels – the cycling club, which lands top spots at many an ama-

controlled foods. In LCL and warehousing, however, the subsidiary has other interesting businesses. Kempten is the stronghold of the foil industry, perhaps because the good Allgäu Emmental has to be packaged. In any case, the plastic foils pile up in Logwin's high-bay warehouse, with its 4,200 storing positions: as raw material in thick, whitely shimmering rolls or colourfully printed with various brand logos. With five to seven shuttle traffics per day, the 200 employee strong team of Logwin Kempten distributes the production of



teur race, and the logistician, who is able to score with many notable customers. Both are strong uphill, a necessity in the mountainous Allgäu, and both are good at dealing with headwind. In addition to the Logwin subsidiary, Kempten is also home to the head office of a large competitor. "That makes Kempten a unique logistics market, on which we are nevertheless able to convince sophisticated customers with our services", so Christian Hiemeyer.

There is more than cheese

Behind Kempten, the mountain panorama of the Allgäu Alps rises. The pastures are as juicy as in milk commercials. As a matter of fact, this is where creamery stands next to cheese dairy. Therefore, Logwin Kempten is active in the part load and full load sector with temperature

their largest foil customer; smaller foil customers feed in less. Logwin Kempten distributes Europe-wide through the 24plus network. For the 24plus partner, the energy drink business is even more important than foils. "That gives our business the momentum", says Hiemeyer proudly. Logwin assumes part load and LCL in Germany for a well-known supplier, and this is where the 24plus partners come into play. A third market segment is that of photovoltaic panels. Notable manufacturers in this line of business are located in the sunny Allgäu as well, whereas the distribution has been taking place nationwide long since.

In addition to these three core businesses, there are many middle-sized customers. "Attending to all customers, from very small to very large, has top priority for us. Head of sales Christian Kämmer and I take care



Die Abfertigung von Logwin Kempten ist von Sonntag 22 Uhr bis Freitag 22 Uhr rund um die Uhr besetzt.

Logwin Kempten's dispatch is manned around the clock from 10:00 PM on Sunday until 10:00 PM on Friday.

of this together", explains Christian Hiemeyer. "Logwin may be a group with 5,500 employees, but our market is always regional." However, the major customers often set the tone when it comes to quality specifications. The energy drinks have to reach the markets safely during actions that run on tight schedules. Furthermore, Logwin controls the nationwide distribution of sample displays and complimentary samples as far as private households via 24plus. The delivery of foil packaging is time-critical as well, whereas the glass solar electricity panels are fragile. "That is why it's important for our network partners to cooperate well with us and adhere to the same quality specifications as we do", says Christian Hiemeyer and praises 24plus. "We don't need to hide from anyone when it comes to the performance of the cooperation network." Logwin Kempten became a 24plus member in October 2006, as a latecomer to the Logwin depots in Burgstädt near Chemnitz and Nuremberg, who had previously become network partners.

It's buzzing at the moment

Because of the rapidly booming business, Hiemeyer sees fulfilling the customer's quality specifications as the biggest corporate task. After a year and a half of crisis, the economy has a large pent-up demand, which has bestowed a lack of loading space upon logisticians. Logwin Kempten's

antidote: a balanced ratio of 30 self-owned vehicles and 30 vehicles that belong to the deployed contractors. All of them Euro V, by the way. The subsidiary even operates its own repair shop. This way, vehicles, trailers and swap trailers are always maintained and ready to take on new tasks.

Did you know?



The Allgäu, home of Logwin Kempten, is a beautiful

holiday destination (Castle Neuschwanstein) and a significant German business location. Aside from the traditional dairy industry, it is the packaging means industry especially that has settled in the alpine upland. Today, Kempten has over 60,000 inhabitants and is, as a Roman town, the oldest settlement of Germany (competing with Treves). Also, Kempten's old town lies on an altitude of 762 metres, the highest point even on 920 metres. This city is on top of Germany!

Ständige Pflege

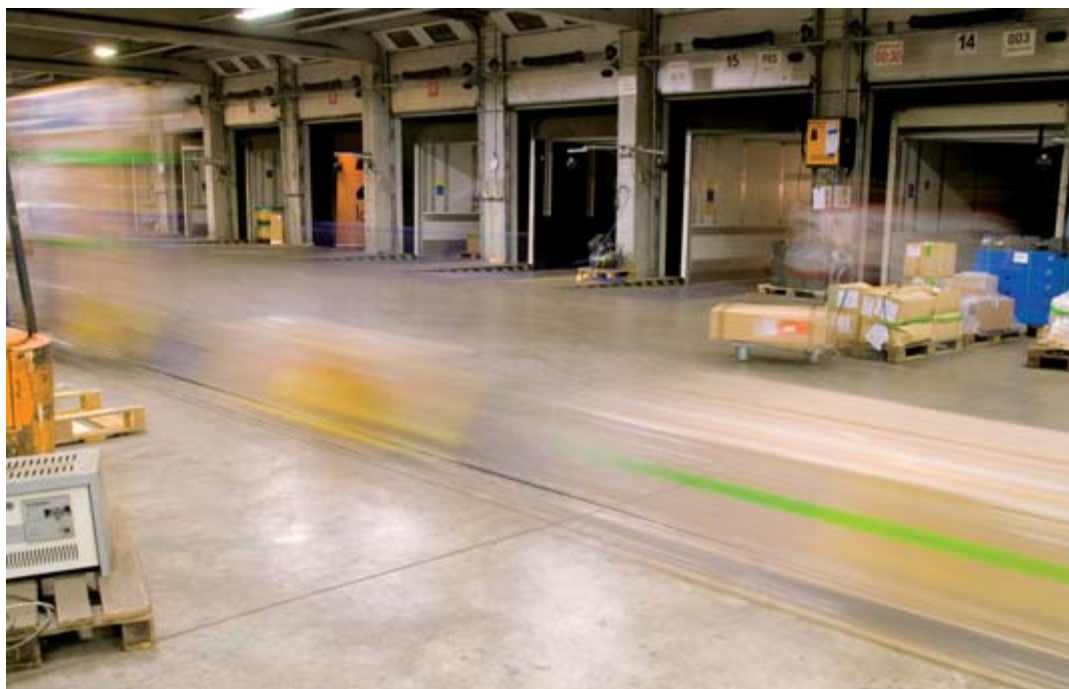
Als in Hauneck das Zentralhub am 2. Januar 2000 in Betrieb ging, war sich die Fachwelt einig. Ein solches Hub hatte es noch nie gegeben. Angefahren mit Trailern mit Doppelstockverladung und schnell zu öffnenden Rolltoren. Einbahnregelungen für den Verkehr rundherum. Klare Ent- und Beladezonen. Eine zweikreisige Unterflurketten-Förderanlage übernimmt den Warenfluss im Inneren. Kein Fahrer auf der Halle, kein Arbeiten auf Zuruf, dafür die zentrale Steuerung aller Abläufe. Das Abziehen der Trailer nur auf telefonisches Kommando aus dem Leitstand. All diese Dinge machten das Hub zu einem der modernsten Stückgut-Hubs Europas.

Seither sind über zehn Jahre vergangen. Etliche Millionen Tonnen Stückgüter haben das Zentralhub von 24plus passiert. Und noch immer ist es einer der modernsten Umschlagbetriebe. Durch den Erweiterungsbau im Jahr 2008 ist das Hub mit seinen Aufgaben mitgewachsen, dazu kommen die konstante Optimierung der Prozesse, Innovationen wie RFID-Technik bei der Verplombung, die Weiterentwicklung der Hubsteuerungssoftware, das Umrüsten auf eine der modernsten Videosteuerungs- und Überwachungsanlagen – und die permanente Pflege von Bausubstanz und Technik.

Der Erweiterungsbau im Sommer 2008 war das sichtbarste Zeichen, dass 24plus sein Zentralhub zukunftsicher macht. Die Umschlagfläche wuchs von 3.800 auf 5.500 Quadratmeter, die Zahl der Tore stieg um 29 auf 104 Tore. 24plus steckte 2,5 Millionen Euro in die Erweiterung – und versetzte dabei Berge. Für die Erweiterung war eine Aufschüttung des Hanggrundstücks erforderlich, dabei wurden 20.000 Kubikmeter Erde bewegt.

Mehr Platz im Fahrerlager

Die Erweiterung war der Auftakt für weitere bestandsichernde Maßnahmen. Dabei arbeitete sich 24plus von unten nach oben durch: 2007 wurde das Erdgeschoss mit Leitstand, 2008 die mittlere Büroetage und 2009 schließlich das zweite Obergeschoss mit der Systemzentrale modernisiert. Ganz aktuell wurden im Mai die Poststelle und die Aufent-



Ständig gepflegt und gewartet wird die Technik auf der Halle, allein für Wartung und Ersatz der Überfahrbrücken sind in diesem Jahr 70.000 Euro eingeplant.

The technology in the hall is constantly being maintained and cared for. This year 70,000 Euro are budgeted solely for the maintenance and replacement of loading ramps.

haltsräume der Hubmitarbeiter und der Fahrer im Untergeschoss modernisiert und erweitert. Bei immer mehr Partnern wird der Platz im Fahrerlager langsam knapp. Deshalb ist das

Archiv in andere Räume umgezogen und hat den Weg für den nächsten Umbau frei gemacht. Die Mitarbeiter und Fahrer erhalten größere Sanitäräume mit neuen Duschen.

Als guter Geist und Hausmeister ist Peter Hornemann ständig unterwegs, um alles sauber und in gutem Zustand zu halten. Und, wir haben eine große Anlage.

Constant Upkeep

When the central hub in Hauneck was put into service on 2 January 2000, experts agreed that it was a hub unlike any other before it. Approached by trailers with double decker loading and fast to open rolling shutter gates. One-way regulations for the surrounding traffic. Clear-cut loading zones. A double-circuit underground conveyor belt that takes on the internal flow of goods. No driver in the hall, no one shouting work instructions, but centralised control of all operations. Withdrawal of trailers from the control station only on telephonic order. All of this made the hub one of Europe's most modern LCL-hubs.

More than ten years have passed since then. Several million metric tons of LCL have passed through the central hub of 24plus. And it still is one of the most modern hubs today.

With its expansion in 2008, the hub grew alongside increasing responsibilities. Additionally, the hub benefits from constant process improvement, innovations such as RFID technology in sealing, enhancements of the hub controlling software, the conversion to one of the most modern monitoring systems and the permanent upkeep of building fabric and technology.

The expansion of the hub in the year 2008 was the most obvious sign of 24plus making its central hub future-proof. The handling area grew from 3,800 square meters to 5,500 square metres, the number of gates rose from 29 to 104. 24plus invested 2.5 million Euro in the expansion – and moved mountains. For the expansion, it was necessary to bank up the hillside plot; 20,000 cubic metres of earth were moved in the process.

This expansion was the prelude to further supply securing measures. In

doing so, 24plus worked its way from bottom to top: In 2007, the ground floor and its control station, in 2008 the mid-level office suite, in 2009 the second floor, including the head office of 24plus, – all of it was modernised. As recent as May, the post office and the staff rooms for the hub employees and the drivers, located in the basement, were expanded and modernised. More and more partners are experiencing an increasing shortage of space for their drivers. That is why the filing room has been moved to other rooms and makes way for the next modification and modernisation. The employees and the drivers are getting bigger rest rooms with new showers.

As sunshine and caretaker, Peter Hornemann is constantly keeping things clean and in good condition. And we have a big facility!