

# 24plus

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

3



**Speedtime Europe**  
Zuwachs für die Speedtime-Familie

**Speedtime Europe**  
The Speedtime family is growing

4



**Gefahrguttauglich**  
Der 24plus-Partner Wedig aus Frankenthal im Porträt

**Fit for dangerous goods**  
Portrait of 24plus partner Wedig, Frankenthal

12



**Strategie**  
Versorgungskritische Lieferketten steuern

**Strategy**  
Controlling critical supply chains



14

**Am Westpol**  
Partner Ziegler weiß, was er an den 24plus-Kollegen hat

**At the westernmost point**  
Partner Ziegler knows what he has in his 24plus colleagues



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

nach Angaben des Fraunhofer SCS lag der Gesamtumsatz der deutschen Stückgutlogistik im Jahr 2009 bei 5,9 Milliarden Euro. 24plus hat demnach einen Marktanteil von ungefähr sieben Prozent. Oder anders herum: Jede 14. Stückgutsendung, die in Deutschland verladen wird, läuft durch unser Netz. 24plus ist eine Größe auf dem Markt. Wir sind bekannt für gute Produkte, hohe Zuverlässigkeit, den persönlichen Service unserer Partner und unsere transparenten Logistikketten.

Die Mehrzahl unserer Partner stammt aus dem Mittelstand. Daher ist das verwissenschaftlichte Theoretisieren über logistische Problemstellungen nicht unsere Sache. Wir sind in erster Linie nah an der Praxis und lösungsorientiert. Um jedoch lösungsorientiert zu arbeiten, setzen wir uns auch auf strategischer und konzeptioneller Ebene intensiv mit aktuellen Fragen der Stückgutlogistik auseinander. Neben allen modernen Kommunikationsmedien ist es dazu auch erforderlich, sich persönlich auszutauschen und abzustimmen. Lesen Sie auf Seite 6 über unseren IT-Tag. Auf Seite 12 zeigen wir Ihnen, wie wir über versorgungskritische Lieferketten nachdenken und welche Ansätze wir sehen und bereits umsetzen können. Dass dies einhergeht mit unserem hohen Qualitätsstandard, ist für uns selbstverständlich. Dass die Anforderungen der Kunden immer anspruchsvoller und internationaler werden, zeigen zwei weitere Partner, die den AEO-Status erreicht haben. Dazu liefern wir die passenden Produkte. Aktuell haben wir unseren innerdeutschen Termindienst 24plus Speedtime erweitert und bieten diesen nun europaweit an, als 24plus Speedtime Europe. Das neue Produkt kann und bedeutet viel. Es ist die Systematisierung der Sonderfahrt in einem Netz – mit Effekten bei den Kosten, den Laufzeiten und bei der Auskunftsfähigkeit.

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear business friends,  
dear members of staff,

*according to Fraunhofer SCS, the total turnover of German LCL logistics in 2009 amounts to 5,9 billion Euros. Thus, 24plus has a market share of about seven per cent. In other words: every 14th LCL parcel handled in Germany runs through our network. 24plus is a serious force in the market. We are known for good products, high reliability, our partner's personal service, and our transparent logistics chains.*

*The majority of our partners are medium-sized businesses. Therefore, academic theorising about logistical problems is not our cup of tea. First and foremost, we are hands-on and solution oriented. In order to work solution oriented, however, we have to thoroughly deal with current LCL logistics questions on a strategic and conceptual level. In addition to all modern communication media, it is also necessary to exchange opinions and reconcile personally. Read about our IT day on page 6. On page 12 we show you how we think about critical supply chains and which approaches we see and are already implementing. Naturally, this goes hand in hand with our high quality standard. The fact that customers are becoming increasingly more sophisticated and international is attested to by two partners who have reached the AEO status. For this purpose, we deliver the appropriate products. We have recently expanded our inner German product 24plus Speedtime to all of Europe under the name of 24plus Speedtime Europe. This new product is as capable as it is significant. It is the systematisation of the extra tour in one network – with positive effects on costs, delivery times and access to information.*

Best wishes

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Speedtime Europe:  
Zuwachs für die Speedtime-Familie  
Speedtime Europe:  
The Speedtime family is growing **3**

Portrait: Partner Wedig  
ist gefahrguttauglich  
Portrait: Partner Wedig  
is fit for dangerous goods **4**

IT-Tag: Die IT-Strategie von 24plus  
IT-Day: The IT strategy of 24plus **6**

Sonderveröffentlichung:  
KRATZER AUTOMATION  
Special supplement:  
KRATZER AUTOMATION **7**

Sehr gutes Überwachungsaudit  
Top routine surveillance visit **11**

Strategie: Versorgungskritische Lieferketten steuern  
Strategy:  
Controlling critical supply chains **12**

Partner Ziegler am Westpol:  
Glasklare Discounter-Logistik  
Ziegler at the westmost point:  
Transparent discounter logistics **14**

Ausbildungsstart:  
Mit 17 hat man noch Träume  
Training begins at 24plus:  
You still have dreams at 17 **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 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), 24plus, H zwo B, Lagermax

# Speedtime Europe: Zuwachs für die Speedtime-Familie

Speedtime, die 24plus-Produktfamilie für zeitkritische, termingebundene Stückgutsendungen, bekommt Zuwachs. Ab Oktober wird das neue Produkt Speedtime Europe für die europaweit schnellstmögliche Verteilung von Stückgut verfügbar sein.

Mit Speedtime Europe sichert 24plus die Zustellung einer Stückgutsendung innerhalb fester Laufzeiten in einem Radius bis 1.800 Kilometer um Hauneck zu. „Valencia, Trondheim, Palermo – die Sendung im 1.800 Kilometer entfernten Ziel kommt in kürzester Zeit an“, erklärt 24plus-Europakoordinatorin Claudia Lehmann. Bei der Produktvariante Speedtime Europe Business ist das Ziel sogar in 24 Stunden erreicht. Das wird möglich, weil hier ein zweiter Fahrer an Bord ist, durch den sich die vorgeschriebenen Ruhezeiten deutlich reduzieren lassen.

Die Laufzeiten errechnen sich aus einer Routenplanungssoftware. Hinzu kommen noch, bei Sendungen



außerhalb des EU-Raums, die Zeiten für Zollabwicklung und Wartezeiten an Grenzübergängen. „Die Sendung erreicht ihren Empfänger, ohne dass das Transportmittel gewechselt werden muss. Dadurch können wir die Zustellzeiten spürbar verkürzen“, so Claudia Lehmann. Die Speedtime-Zustellung ab dem Zentralhub

in Hauneck erfolgt durch einen ausgewählten, vertraglich gebundenen Frachtführer.

#### Durchgängige DV-Anbindung

Bei beiden Varianten, Speedtime Europe mit einem Fahrer und Speedtime Europe Business mit doppelter Besatzung, ist die Sendung wäh-

rend ihrer gesamten Abwicklung in das Datennetz von 24plus eingebunden: Regelmäßige Statusmeldungen an allen Schnittstellen sowie die Übermittlung eines elektronischen Ablieferbelegs sind gewährleistet. Zusätzlich werden alle eingesetzten Speedtime-Fahrzeuge mit GPS ausgestattet.

## Speedtime Europe: The Speedtime family is growing

Speedtime, the 24plus product family for time-critical, scheduled consignments, is growing. Come October, the new product Speedtime Europe will be available for the fastest Europe-wide distribution of general cargo.

With Speedtime Europe, 24plus secures the delivery of general cargo within set delivery times and within a radius of 1,800 kilometres around Hauneck. “Valencia, Trondheim, Palermo – the consignment makes its 1,800 kilometres journey in the least amount of time”; explains 24plus Europe coordinator Claudia Lehmann. With the product variant Speedtime Europe Business, the destination is reached within 24 hours. This is possible because a second driver is on board, through which the mandatory rest periods can be reduced significantly. The delivery times are calculated by a route planning software.



Outside of the EU, times for customs and waiting times at border crossings have to be added. “The consignment reaches its addressee without having to change the mode of transport. We can therefore noticeably reduce delivery times”, says Claudia Lehmann. The Speedtime delivery from the cen-

tral hub in Hauneck is carried out by a selected carrier that is bound by contract.

#### Continuous DP-Connection

For both variants, Speedtime Europe with a single driver and the double manned Speedtime Europe Business,

Auf die Plätze, fertig, los! 24plus sichert mit dem neuen Produkt Speedtime Europe die schnellstmögliche Zustellung einer Stückgutsendung innerhalb eines Radius von 1.800 Kilometern zu.

On your mark, get set, go!  
With the new product Speedtime Europe, 24plus secures the fastest delivery of general cargo within a 1,800 kilometre radius.

the consignment is integrated into the 24plus data network during its entire processing: regular status messages at all interfaces as well as the transmission of an electronic proof of delivery. Additionally, all 24plus Speedtime vehicles are equipped with GPS.

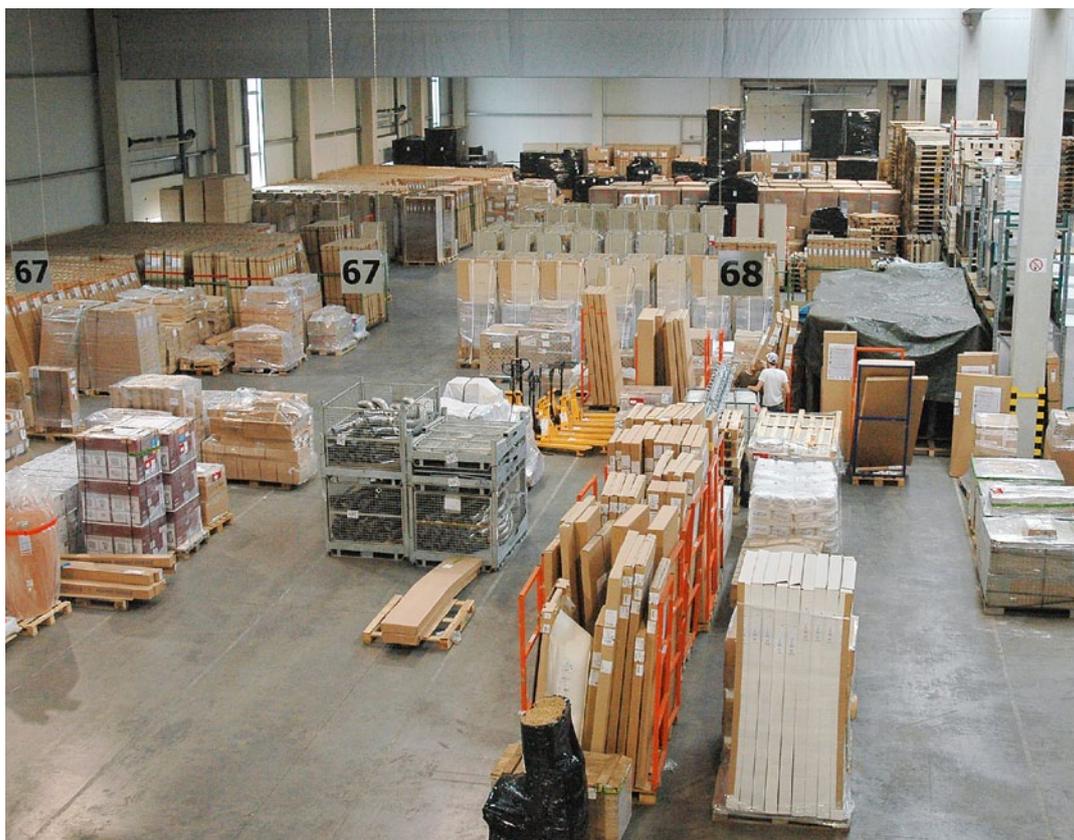
# Gefahrtguttauglich

Im Südwesten erstrecken sich die sattgrünen Weinberge der deutschen Toskana. Im Südosten liegt das deutsche Chemie-Mekka Ludwigshafen am Rhein. Dazwischen, in Frankenthal, hat der 24plus-Partner und Chemieexperte Wedig seinen Stammsitz. Neben chemischem Transportfachwissen weist die Spedition seit Kurzem eine weitere Expertise auf: Der Pfälzer Partner ist zugelassener Wirtschaftsbeteiligter.

Seit Anfang August führt die J. Wedig Internationale Spedition und Transportgesellschaft mbH den Titel eines zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (Authorised Economic Operator, AEO). Als AEO gilt die Spedition Wedig als besonders sicher und risikoarm. Deshalb gewährt ihr der Zoll spezielle Vergünstigungen bei der Warenabfertigung. Der AEO-Status ist bei der Spedition Wedig Chefsache: Um die Zulassung hat sich Geschäftsführerin Ulrike Beier gekümmert. „Wir haben einen umfangreichen Katalog an Fragen und Voraussetzungen abgearbeitet, ehe uns der Zoll den Status bescheinigt hat“, erklärt Ulrike Beier. Seitdem wird jeder Besucher protokolliert und erhält einen Besucherausweis, jeder Auftrag und die Mitarbeiter werden einer permanenten Compliance-Prüfung unterzogen.

## Pluspunkt bei den Kunden

Der AEO-Status gesellt sich zu einer Reihe weiterer offizieller Leistungsbeispiele: Die Spedition Wedig ist nach DIN EN ISO 9001:2000 QM-zertifiziert, besitzt das Umwelt-Zertifikat DIN EN ISO 14001 und ist durch den Verband der Europäischen Chemischen Industrie (CEFIC) nach deren Richtlinien SQAS-geprüft. Damit kann der 24plus-Partner bei Auftragsvergaben punkten. „Ein besonders wichtiger Automotive-Kunde zum Beispiel verlangt die Zusammenarbeit mit von neutraler Stelle überprüften Dienstleistern“, erläutert Geschäftsführerin Ulrike Beier. „Dafür sind wir gut gerüstet.“ Für diesen Kunden, einen japanischen Auto- und Motorradhersteller, übernimmt der 24plus-Partner die europaweite Beschaffung der Ersatzteile. Ein täglicher Shuttle-Verkehr versorgt die Europa-Zentrale des Herstellers in Bensheim.



Die größte Teilfläche der 4.000 Quadratmeter in der neuen Umschlaghalle gehört dem Stückgut und dem 24plus-Geschäft.

The largest part of the 4,000 square metres in the new warehouse is reserved for LCL and 24plus business.

## Wachstumsfaktor Stückgut

Neben den terminkritischen Transporten für den Automobilhersteller ist das große Spezialgebiet der Frankenthaler die Chemielogistik. Wedig versorgt Großhändler in den Benelux-Ländern, Österreich, der Schweiz und Mitteldeutschland mit den Produkten des Ludwigshafener Chemiekonzerns BASF. „Wir transportieren alle Gefahrstoffe außer Klasse 1 und 7, also Sprengstoff und radioaktive Güter“, erklärt Klaus Spiro, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Spedition Wedig. „Gut, dass wir mit 24plus ein starkes, gefahrtguttaugliches Netz im Rücken haben. Unsere 24plus-Partner können sich im Gegenzug über viele BASF-Sendungen freuen.“

Am Umsatz gemessen spielt das Stückgut bei Wedig eher eine weniger prominente Rolle. Die vielen Spezialaktivitäten überwiegen. „Dennoch ist das Stückgut für uns unverzichtbar“, betont Spiro. „Wir wollen unseren Kunden alle Leistungen aus einer Hand bieten können. Deshalb bauen wir unseren Stückgutbereich konsequent aus.“ Den Ausbau macht Wedig im Wortsinn. Im Jahr 2008

errichtete der Spediteur eine 4.000 Quadratmeter große Umschlaghalle. Die größte Teilfläche ist für das Stückgut und das 24plus-Geschäft reserviert.

## Geliebte Erfolgsgeschichte

Für den Neubau hatte die Spedition Wedig ein zusätzliches Grundstück erworben. Inzwischen besitzt die Spedition vier Einzelstandorte in Frankenthal, alle im Industriegebiet entlang der Beindersheimer Straße. „Jeder Standort spiegelt einen Teil unserer Firmengeschichte und unseres Erfolgs wider“, erzählt Klaus Spiro nicht ohne Stolz. „Wir haben in den 60er-Jahren mit zwei Leuten und vier Fahrzeugen auf der grünen Wiese angefangen. Heute sind es 120 Mitarbeiter und über 80 Lkw. Es ist ein befriedigendes Gefühl zu sehen, wie das Unternehmen gedeiht.“ Zum Wachstum beigetragen haben zwei Faktoren, die, wie Klaus Spiro betont, nur der Mittelstand bieten kann: Flexibilität und Kundenorientierung. „Das ist das A und O für wirtschaftlichen Erfolg“, sagt Spiro, „Erfolg für uns als Unternehmen und Erfolg für das ganze Netz dahinter.“

Die Flexibilität des Mittelstands ist Trumpf. Dazu zählt auch einmal Handarbeit, wie das transportsichere Verpacken von gläsernen Duschwänden.

Flexibility of medium-sized businesses is the key. This used to include handiwork, such as packing glass shower screens to ensure safe transport.



Bilder: H zwo B

# Fit for dangerous goods

The lush green vineyards of German Tuscany stretch out in the Southwest. In the Southeast lies the German Mecca of the chemical industry, Ludwigshafen am Rhein. In between, in Frankenthal, 24plus partner and chemistry expert Wedig has his headquarters. Aside from chemical transport know-how, the forwarding agency recently features a new expertise: the Palatine partner is authorised economic operator.

As of early August, J. Wedig Internationale Spedition und Transportgesellschaft GmbH holds the title of authorised economic operator (AEO). As an AEO, the company is regarded to be especially reliable and low-risk. Therefore, customs grant the company special benefits when clearing goods. The AEO status has top priority at Wedig: managing director Ulrike Beier saw to the approval herself. "We worked through an extensive catalogue of questions and requirements before customs acknowledged our status", explains Ulrike Beier. Since then, every visitor is recorded and receives a visitor ID card; every assignment and every employee undergoes a permanent compliance inspection.

### Brownie Points with the customers

The AEO status joins a number of other official proofs of achievement: forwarding agency Wedig is DIN EN ISO 9001:2000 QM certified, possesses the environmental certificate DIN EN ISO 140001 and is qualified according to the guidelines of the European Chemical Industry



Nicht ohne Stolz zeigen Wedig-Geschäftsführerin Ulrike Beier und Prokurist Klaus Spiro das druckfrische AEO-Zertifikat.

It is not without pride that Wedig managing director Ulrike Beier and authorised representative Klaus Spiro present hot off the press AEO certificate.

Council's (CEFIC) Safety and Quality Assessment System (SQAS). With this, the 24plus partner can score when it comes to winnings contracts. "An especially important automotive client, for example, requires the cooperation of service providers which are qualified by neutral authorities", says Ulrike Meier. "For this, we are well equipped." For this client, a Japanese manufacturer of automobiles and motorcycles, the 24plus partner takes care of the Europe-wide acquisition of replacement parts. A shuttle service supplies the manufacturer's Europe headquarters in Bensheim on a daily basis.

### LCL – the factor of growth

Aside from time-critical transports for the automobile manufacturer, chemical logistics is the speciality of the Frankenthal based agency.

Wedig supplies wholesale dealers in the Benelux, Austria, Switzerland, and Middle Germany with products of the Ludwigshafen based chemical group BASF. "We transport all dangerous goods except categories 1 and 7, which are explosives and radioactive material", says Klaus Spiro, authorised representative and member of the management at Wedig. "It is good to have a strong network behind us that is fit for dangerous goods. In return, our 24plus partners can enjoy many BASF consignments."

In terms of turnover, LCL plays a lesser role at Wedig. The many special services prevail. "Nevertheless, LCL is indispensable for us", underlines Spiro. "We want to be able to provide our clients with all services from one source. Therefore, we consistently expand our LCL section." Expansion is to be taken literally. In 2008, the forwarder erected a warehouse 4 000 square metres in size. Its largest sub-area is reserved for LCL and 24plus business.

### Living a story of success

For the new building, Wedig acquired new property. By now, the forwarder owns four locations in Frankenthal, all situated along Beindersheimer Straße in the industrial park. "Each location reflects a part of our corporate history and success", says Klaus Spiro, not without a hint of pride. "In the 1960s, we started out with two people and four vehicles on a green meadow. Today, we have 120 employees and more than 80 trucks. It

is satisfying to see the company prosper." Two factors contributed to the growth, which, according to Klaus Spiro, only medium-sized businesses can offer: flexibility and customer focus. "These are the nuts and bolts of economic success", says Spiro, "Success for us as a company and success for the entire network behind us."

## Did you know?



The city of Frankenthal, with its population of 50,000, lies on the

eastern edge of Rhineland-Palatinate and belongs to the densely populated economic area of the Rhine-Neckar Metropolitan Region. Forwarding agency Wedig's home is hotly contested: there are more than 1,000 forwarders quarrelling over orders within a 50 kilometre radius. Things are more placid in the Palatine vineyards west of Frankenthal. There, mostly Riesling and Dornfelder thrive, which attract several million visitors each year.



# IT-Experten knüpfen roten Faden

Was leistet Informationslogistik für 24plus? Und wohin geht die IT-Zukunft für 24plus? Diese beiden Fragen zogen sich wie ein roter Faden durch den zweiten IT-Tag von 24plus, der am 22. und 23. Juni 2010 in Kassel stattfand. 60 IT-Verantwortliche aus den 24plus-Häusern informierten und tauschten sich über die IT-Strategie der Stückgutkooperation aus.

24plus-Chef Peter Baumann stimmte die Teilnehmer mit seinem Vortrag auf die zweitägige Veranstaltung ein. Er beleuchtete die Rolle der IT in der Logistik und prophezeite, dass die Informationslogistik in Zukunft gegenüber dem eigentlichen Kerngeschäft der Kooperation, dem Transport, verstärkt in den Vordergrund treten wird. Daran schlossen sich weitere Vorträge von Partnern und Dienstleistern von 24plus an,

welche die neuesten Trends in der IT aufzeigten.

Dass zur Informationslogistik auch leistungsfähige Hardware notwendig ist, zeigten Mathias Vieweg und Axel Lechler von Kratzer Automation anhand der neuesten Scanner-Generation. Und das nicht nur in der Theorie: Die beiden hatten ein paar Modelle zum Vergleich im Gepäck – Anfassen und Fallenlassen war ausdrücklich erlaubt.

## Alles unter einem Dach

Anschließend erläuterten Tibor Groh und Holger Kind von der Telekom Deutschland GmbH die Stärken moderner MPLS-Netze unter den Gesichtspunkten Datengeschwindigkeit, Sicherheit, grafische Aufbereitung und Finanzierung. Die erste Vortragsrunde beschloss Jürgen Becher vom IT-Dienstleister Euro-Log.

Er spannte einen Bogen über die bisher gehaltenen Vorträge und erklärte, wie die einzelnen Systeme und IT-Komponenten innerhalb der Kooperation ein überspannendes Dach bekommen können, nämlich durch die zentrale 24plus-IT-Plattform.

„Nicht nur zuzuhören, sondern die neuesten IT-Trends auch einmal selbst auszuprobieren, kam bei den Teilnehmern sehr gut an“, erklärt Reiner Joseph, der gemeinsam mit der Systemzentrale den 24plus-IT-Tag organisiert hatte. „Scheinbar so gut, dass wir auch die Abendstun-

den in der Hotelloobby für intensive Gespräche genutzt haben.“ Und wer nicht im Hotel bleiben wollte, konnte sich 24plus-Chef Baumann anschließen und das Zentralhub in Hauneck besichtigen.

Den zweiten Tag gestalteten Reiner Joseph und Kristina Hennig von Euro-Log. Sie referierten über den aktuellen Stand des Integrationsportals, das nationale Frachtenclearing und die Entwicklung eines Behältermanagementsystems. „Durch den IT-Tag wissen unsere Systempartner nun, wohin die Reise für 24plus geht. Außerdem konnten sie viele Tipps aus erster Hand für ihre eigene Arbeit mit nach Hause nehmen“, resümiert Reiner Joseph die zweitägige Veranstaltung und bestätigt damit das positive Fazit der Teilnehmenden. „Die Resonanz war so gut, dass wir den IT-Tag zukünftig jährlich veranstalten wollen.“



## IT experts spin red thread

What does information logistics achieve for 24plus? And where is the IT future leading 24plus? These two questions were the red thread at 24plus' second IT-Day, which took place in Kassel on the 22nd and 23rd of June 2010. Sixty of 24plus' persons responsible for IT informed themselves about the IT strategy of the LCL cooperation and exchanged ideas.

Peter Baumann, head of 24plus, got the attendees in the right mood for the two-day event with his presentation. He highlighted the role of IT in logistics and predicted that information logistics, compared to the core business of the cooperation, transportation, would increasingly take the centre stage. This was followed by further presentations by partners and service providers of 24plus, who presented the latest trends in IT.

Mathias Vieweg and Axel Lechler of Kratzer Automation demonstrated why capable hardware is important to information logistics, using the latest generation of scanners as an example. And not just in theory: the two of them brought a couple of models for comparison – touching and dropping was explicitly permitted.

Afterwards, Tibor Groh and Holger Kind of Telekom Deutschland GmbH explained the strong points of modern MPLS networks under the aspects of data speed, security, graphical illustration, and financing. The first round of presentations was concluded by Jürgen Becher of IT service provider Euro-Log. He tied in the preceding presentations and explained how the different systems and IT components spread throughout the cooperation could be subsumed under one roof, namely by means of the central 24plus IT platform.

## All under one roof

“Not just listening to, but getting to try out some of the latest trends in IT was well received by the attendees”, explains Reiner Joseph, who, together with the headquarters, had organised the 24plus IT-Day. “So well, apparently, that we used the early evening for intense conversations in the hotel lobby.” Those who did not want to stay at the hotel could join 24plus head Baumann and visit the central hub in Hauneck.

Reiner Joseph and Kristina Hennig of Euro-Log organised the second day. They gave a lecture on the current status of the integration portal,

national freight clearing, and the development of a container management system. “Because of the IT-Day, our system partners now know what the future holds for 24plus. Furthermore, they were able to take plenty of first-hand advice home with them for their own work”, says Reiner Joseph, summarizing the two-day event and

confirming the attendee's positive conclusion. “The response was so good that we want to organise the IT-Day annually in the future.”

# Ein Baukasten für Ideen und Kreativität



**E**ine von jährlich acht Millionen Stückgutsendungen im Netz von 24plus ist zugestellt. Der Fahrer bittet den Adressaten um eine Unterschrift auf dem Scanner-Display. Für den Empfänger ist der Scanner ein mobiles Unterschriftsfeld, ein elektronischer Quittungsblock. Für den Logistiker ist der Scanner aber heute schon weit mehr: Er ist Fotoapparat, Telefon, Auftragsbuch, Dokumentenarchiv und Terminplaner. Der Scanner – und das dahinterliegende Transport Management System (TMS) – ist in der modernen Stückgutlogistik unverzichtbar. Das heißt auch: Wer wie 24plus im Stückgutgeschäft Kundenorientierung leben und exzellente Servicequalität leisten will, braucht optimale Scanner-Technologie und ein TMS, das keine Wünsche offen lässt. Und mehr noch: Durch die Erweiterung des Scanners zum Ortungs- und Navigationssystem werden innovative Leistungen möglich, mit denen sich 24plus logistics network vom Wettbewerb absetzen kann.

Der bevorzugte Technologiepartner von 24plus bei diesem Unterfangen ist die KRATZER AUTOMATION AG aus Unterschleißheim. Dafür gibt es gute Gründe. KRATZER AUTOMATION ist einer der führenden Anbieter für operative Transport Management Systeme und Mobilsysteme – und beide Partner verfolgen eine gemeinsame Strategie: „Es geht darum, die Prozesse im Stückgut immer besser zu organisieren und dafür flexible Lösungen zu schaffen“, erklärt Axel Lechler, Key Account Manager bei der KRATZER AUTOMATION AG. „Es geht also um Kundenorientierung.“

## Freiraum für Ideen

Kundenorientierung bedeutet für Lechler primär Offenheit: „Den Logistikkunden in einem Netzwerk sowie allen anderen Beteiligten der

**kratzer**  
AUTOMATION

Logistikkette die gleichen gesicherten Informationen zur Verfügung zu stellen.“ Und es geht darum, die Komplexität der Prozesse nicht noch mehr zu steigern. „Ein Netz wie 24plus erzeugt Tag für Tag eine immense Datenflut, die beherrschbar gemacht werden muss“, erklärt Lechler. „Unsere Aufgabe als Systemanbieter ist daher, dass wir Informationen und Funktionen nur an der Stelle in der Lieferkette zur Verfügung stellen, wo sie tatsächlich gebraucht werden.“

Mustergültig umgesetzt ist dies im operativen TMS cadisTRANSPORT. Das System lässt sich individuell und flexibel den Anforderungen des 24plus-Netzwerks, seiner Partner und deren Kunden anpassen. Die Software von KRATZER AUTOMATION ist zu diesem Zweck modular aufgebaut. Im Kern steht die Logistics Process Platform, auf der alle Funktionen aufbauen. Neben den üblichen Scanner-Funktionalitäten, die nötig sind, um den Warenübergang an haftungsrelevanten Schnittstellen zu dokumentieren und die Statusdaten an eine Datenbank weiterzugeben, können die Nutzer um diese Funktionalitäten flexibel weitere Software-Bausteine platzieren: Ortung, Navigation, Abholauftragungserfassung und Disposition oder eine individuell auf die Bedürfnisse eines Kunden zugeschnittene Auftragsabwicklung. Die Software hat dabei die gesamte Lieferkette von der Abholung bis zur Zustellung im Blick – laut Lechler „ein Alleinstellungsmerkmal, das in dieser Form nur KRATZER AUTOMATION bieten kann.“

### Scanner-Technologie der Zukunft

Dies gab auch den Ausschlag für ein weiteres Großprojekt: Auf der gemeinsamen Agenda von 24plus und KRATZER AUTOMATION steht die Einführung einer neuen Scanner-Generation. Was die Scanner und ihre neue Software können müssen, ist klar umrissen: Wie die bisherigen Scanner werden auch die neuen offen für verschiedene Kommunikationsstandards wie UMTS, Bluetooth oder WLAN sein und außerdem Telefoniefunktionen bieten. Bei der Identtechnik hingegen gibt es eine Neuerung. Der Scanner wird neben Strichcodes auch über einen Imager zum Auslesen von 2D-Barcodes verfügen und überdies, durch ein optionales Tool, die Signale von RFID-Tags verarbeiten können. Außerdem beinhalten die neuen Scanner eine GPS-Ortung. Verknüpft mit den Bordero-Daten bedeutet dies, dass die Geodaten

**„Wir bieten Freiräume für Ideen und den Baukasten zur Verwirklichung.“**

**AXEL LECHLER**

Bedingungen. Nicht zu vergessen: der Bedienkomfort. Das Scanner-Software-Paket soll den Mitarbeitern die Arbeit so einfach wie möglich machen. Die Scanner sind so konfiguriert, dass im Display klare Anweisungen stehen, wie die nächsten Arbeitsschritte aussehen. Zugleich lassen sich an die Fahrer auch Sonderinformationen übermitteln, beispielsweise eine Zustellung auf einem bestimmten Stockwerk oder die Übergabe der Sendung an eine bestimmte Person.

Die Pilotphase in sechs 24plus-Häusern mit der Software und zwei verschiedenen Scanner-Modellen ist inzwischen abgeschlossen, nun gilt es, die Erfahrungen der Pilotpartner auszuwerten. Im ersten Halbjahr 2011 sollen alle neuen Scanner im 24plus-Netz verteilt sein. Im kommenden Jahr will 24plus außerdem ein Behältermanagement auf die Beine stellen, bei dem – nebst der Integrationsplattform der Euro-Log – auch die neuen Scanner und das operative TMS cadisTRANSPORT von KRATZER AUTOMATION eine tragende Rolle spielen werden. Ziel ist, Behälter entlang der Lieferkette verfolgen und zu jedem Zeitpunkt Auskunft über die Lademittelbestände geben zu können. „Unser gemeinsamer Innovationsweg geht also weiter“, sagt KRATZER AUTOMATION-Manager Vieweg. „Und das Ziel ist klar: Wir wollen exzellente Lösungen erarbeiten.“

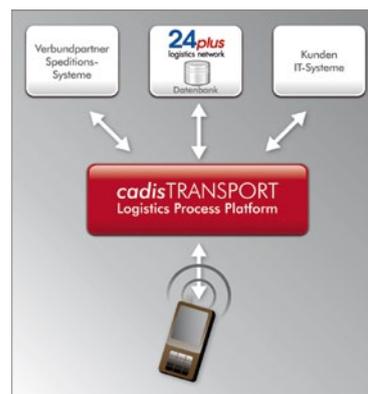


cadisTRANSPORT Logistics Process Platform:  
Basis für alle Standardfunktionen sowie für eine kundenindividuelle Abwicklung.

eines jeden gescannten Packstücks bekannt sind. „Das hebt die Auskunftsfähigkeit von 24plus auf eine ganz neue Ebene“, erklärt Mathias Vieweg, Unit-Manager für den Geschäftsbereich Logistics Automation bei KRATZER AUTOMATION. „Damit sind – Stichwort Steuerung versorgungskritischer Lieferketten – genaue Prognosen möglich, wann ein Zustellfahrzeug bei einer bestimmten Abladestation eintrifft.“

### Hieb- und stichfeste Argumente

Dass der neue Scanner energiesparend ist und der Akku daher lange hält, versteht sich von selbst – wie auch, dass die Geräte stoß- und wasserfest sind, schließlich herrschen in den Umschlaghallen raue



Auf Basis der vom Speditionssystem übertragenen Aufträge und Rollkarten werden zusätzliche Informationen von der 24plus-Datenbank oder direkt vom Kunden abgerufen und an die Systeme nach der Abarbeitung versendet. Dies reduziert Erweiterungen und Schnittstellen der Speditionssysteme und erhöht die Fülle und Qualität der einzelnen Informationen und Funktionen.

### Eine strategische Partnerschaft

Seit Ende 2005 arbeitet 24plus mit KRATZER AUTOMATION zusammen. Damals sprach die Systemzentrale an alle 24plus-Partner eine Empfehlung für KRATZER AUTOMATION als Systemlieferant aus. Aus dem ursprünglichen Lieferantenstatus hat sich längst eine partnerschaftliche Kundenbeziehung zwischen KRATZER AUTOMATION und 24plus entwickelt: „KRATZER AUTOMATION ist für uns ein verlässlicher und stabiler Partner, der bei der strategischen Ausrichtung von 24plus eine wichtige Rolle spielt“, betont Peter Baumann, 24plus-Geschäftsführer. Die KRATZER AUTOMATION AG aus Unterschleißheim bietet seit 30 Jahren

Software-Lösungen für industrielle Anwendungen in der Automobilindustrie (Test Systems), der Elektronikfertigung (Industrial Automation) und der Transportbranche (Logistics Automation). 220 Mitarbeiter, davon 170 am Firmenstammsitz, arbeiten weltweit in Entwicklung, Vertrieb und Service. Im Geschäftsbereich Logistics Automation zählt KRATZER AUTOMATION zu den europäischen Top 5 der Gesamtsystemanbieter für Transport Management Systeme und Mobilsysteme. In den nächsten drei Jahren will KRATZER AUTOMATION in dieser Sparte die Spitzenposition am Markt erobern.

# Building blocks for ideas and creativity



Modern scanners are configured to show clear instructions about what the next step looks like.

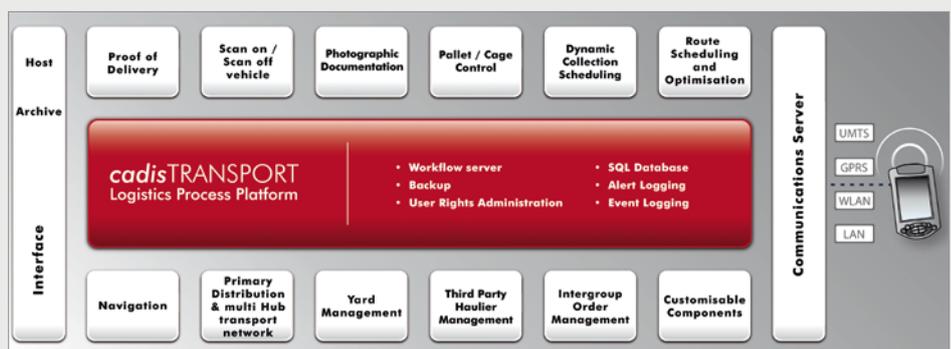
One of the eight million a year LCL consignments of the 24plus network has just been delivered. The driver asks the receiver to put his signature on the scanner display. For the receiver, a scanner is a mobile signature box, an electronic receipt book. For the logistician, the scanner of today is a lot more: it is camera, phone, order book, document archive, and schedule. The scanner and the transport management system (TMS) behind it are essential to modern LCL logistics. This also means: whoever wants to live customer orientation and supply excellent service quality in LCL, like 24plus does, needs optimal scanner technology and a TMS that doesn't leave anything to the imagination. Even more: expanding the scanner to a positioning and navigation system enables innovative services with which the 24plus logistics network can distinguish itself from the competition.

In this endeavour, 24plus' partner of choice is KRATZER AUTOMATION AG from Unterschleißheim. There are good reasons for that. KRATZER AUTOMATION is one of the leading suppliers of operational transport management systems and mobile systems – and both partners follow the same strategy: “It's about improving the organisation of LCL processes and creating flexible solutions in order to reach this goal”, explains Axel Lechler, key account manager at KRATZER AUTOMATION AG. “Hence, it's all about customer orientation”.

## Creative freedom

To Lechler, customer orientation primarily means openness. “Making the same secured information available to all logistics customers within a network, as well as to all other members of the logistics chain.” And it's about not increasing the complexity of the processes

even more. “On a daily basis, a network such as 24plus produces an immense amount of data which has to be controlled”, explains Lechler. “As system provider, it is our task to only provide information and features at those points in the supply chain where they are needed.” This is realised in exemplary fashion through the operational TMS cadisTRANSPORT. The system can be adjusted individually and in correspondence with the needs and requirements of the 24plus network, its partners, and its customers. For this purpose, this KRATZER AUTOMATION software is programmed modularly. At the centre lies the logistics process platform, on which all features build on. Aside from the standard scanner functionalities which are necessary to document receipt of goods at liability relevant interfaces and transmit status data to a database, users can flexibly place further software building blocks: positioning, navigation, order entry and order planning or individual order processing that is tailored to the customer's needs. Thereby, the software has an overview of the entire supply chain, from pickup to delivery – according to Lechler “a unique feature which, in this form, only KRATZER AUTOMATION can offer.”



cadisTRANSPORT logistics process platform: basis for all standard features as well as customised processing.

### Scanner technology of the future

This was the decisive factor for a further major project: the implementation of a new generation of scanners is on the mutual agenda of 24plus and KRATZER AUTOMATION. What the scanners and the new software must be capable of, is clearly outlined: like the hitherto existing scanners, the new generation will be open to different standards of communication such as UMTS, Bluetooth, or WLAN and offer telephony functions as well. There is, however, a change in identification technology. Aside from bar codes, the scanners will be equipped with an imager for reading 2D bar codes and, moreover, be able to process signals emitted from RFID tags by means of an optional tool. The new scanners also feature GPS positioning. In connection with the border data this means that the geodata of any scanned package is known. "This takes 24plus' access to information to a whole new level", explains Mathias Vieweg, unit manager for logistics automation at KRATZER AUTOMATION. "This



**"We offer creative freedom and the building blocks for realisation."**

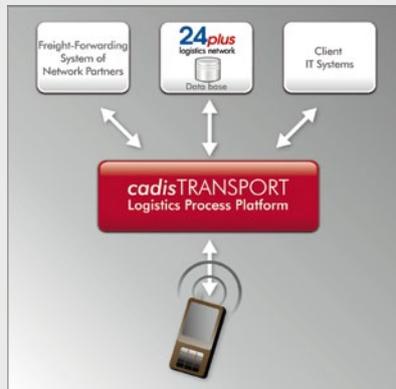
**AXEL LECHLER**

makes it possible – keyword "controlling critical supply chains" – to exactly predict when a delivery vehicle is going to reach a particular unloading station.

### Rock-solid arguments

It goes without saying that the new scanners are energy saving and therefore have a battery that lasts longer – just as the devices are shock- and waterproof. After all, there are rough conditions at the warehouses. Not to forget: the ease of use. The scanner-software package is supposed to make work as easy as possible for the employees. The scanners are configured to show clear instructions about what the next step looks like. At the same time, special information can be forwarded to the drivers, such as a delivery on a specific floor or delivering to a specific person. The pilot phase with the software and two different scanner models in six 24plus houses is finished. Now what matters is to evaluate the experiences of the pilot partners. In the first half of 2011, all new scanners are supposed to be distributed within the 24plus network. In the coming year, 24plus also wants to start a container management, in which – aside from Euro-Log's integration platform – the new scanners and the operational TMS cadisTRANSPORT of KRATZER AUTOMATION are going to play a major role as well. The goal is to follow containers along the supply chain and be able to provide information about the stocks of package items at all times. "Our mutual quest for innovation continues", says KRATZER AUTOMATION manager Vieweg. "The goal is clear: we want to develop excellent solutions."

On the basis of orders and cartage notes transmitted by the forwarding system, additional information is accessed from the 24plus database or directly from the customer and, after processing, sent to the systems. This reduces expansions and interfaces of the forwarding systems and increases the quantity and quality of single information and features.



ferent scanner models in six 24plus houses is finished. Now what matters is to evaluate the experiences of the pilot partners. In the first half of 2011, all new scanners are supposed to be distributed within the 24plus network. In the coming year, 24plus also wants to start a container management, in which – aside from Euro-Log's integration platform – the new scanners and the operational TMS cadisTRANSPORT of KRATZER AUTOMATION are going to play a major role as well. The goal is to follow containers along the supply chain and be able to provide information about the stocks of package items at all times. "Our mutual quest for innovation continues", says KRATZER AUTOMATION manager Vieweg. "The goal is clear: we want to develop excellent solutions."

### A strategic partnership

24plus has been working with KRATZER AUTOMATION since the end of 2005. Back then, the system headquarters recommended KRATZER AUTOMATION to all 24plus partners as system supplier. The original supplier status has long since developed into a cooperative customer relationship between KRATZER AUTOMATION and 24plus: "For us, KRATZER AUTOMATION is a reliable and stable partner who plays an important role in the strategic orientation of 24plus", emphasises Peter Baumann, managing director of 24plus. For 30 years, KRATZER AUTOMATION AG from Unterschleißheim has been offering soft-

ware solutions for industrial applications in the automobile industry (test systems), electronic manufacturing (industrial automation), and the transport sector (logistics automation). 220 employees, 170 of which are at the headquarters, are working in development, distribution, and service worldwide. In the area of logistics automation, KRATZER AUTOMATION belongs to the top five European complete systems suppliers for transport management systems and mobile systems. In the next three years KRATZER AUTOMATION wants to reach the top position in this market area.

IMPRESSUM / IMPRINT  
KRATZER AUTOMATION AG

Gutenbergstraße 5  
85716 Unterschleißheim  
Deutschland/Germany  
Telefon: (089) 3 21 52-300  
Telefax: (089) 3 21 52-599  
cadis@kratzer-automation.com  
www.kratzer-automation.com

Vorstand und V.i.S.d.P.:  
Robert Rubner

**QM wächst** Als neuer QM-Auditor ist Stefan Grenzebach seit dem 1. Juni 2010 unterwegs. Der 35-Jährige folgt Steffen Renner nach, der sich künftig stärker um die Organisation im Zentralhub kümmert. Grenzebach ist Speditionskaufmann und bringt Erfahrung aus anderen Stückgut-Systemnetzen mit, wo er in der Ausbildung hauptsächlich im Qualitätsmanagement tätig war und operative Erfahrungen im internationalen Stückgut und in der Beschaffungslogistik sammelte. Vor seinem Eintritt bei 24plus war er sieben Jahre beim KEP-Dienstleister GLS tätig. „24plus hat hervorragend organisierte Prozesse“, beschreibt Grenzebach seine Eindrücke und lobt die Einarbeitung. Die Audits erlebte er anfangs als Zuschauer an der Seite von QM-Leiter Ludger Rumker und Auditor Steffen Renner. Dann wurden ihm sukzessive Teile des Fragenkatalogs übergeben. Eigenständige Audits führt Stefan Grenzebach seit August 2010 durch.



Die Audits erlebte er anfangs als Zuschauer an der Seite von QM-Leiter Ludger Rumker und Auditor Steffen Renner. Dann wurden ihm sukzessive Teile des Fragenkatalogs übergeben. Eigenständige Audits führt Stefan Grenzebach seit August 2010 durch.

**QM is growing** As of June 1 2010, Stefan Grenzebach is new QM auditor. The 35-year-old succeeds Steffen Renner, who will henceforth be more involved in the central hub's organisation. Grenzebach is forwarding merchant and brings experience from other LCL system networks. During his training, he was mostly involved in quality management and gained experience in international LCL and procurement logistics. Prior to joining 24plus, he worked for the CEP service provider GLS for seven years. "24plus features superbly organised processes", says Grenzebach, describing his impressions and commends his incorporation. At first, he witnessed the audits as an onlooker at the side of head of QM Ludger Rumker and auditor Steffen Renner. Afterwards, he was gradually given parts of the questionnaire. As of August 2010, Stefan Grenzebach is autonomously conducting audits.

**Berichtigung** In der Ausgabe 2 unserer 24plusPunkte hängt die Redaktion Stephan Gustke einen falschen Vornamen an. Wir bitten dafür um Entschuldigung. Richtig wiedergegeben ist, dass der Rostocker 24plus-Partner im Qualitätsranking Platz 2 geholt hat. Dafür nochmals unseren Glückwunsch!

**Correction** In the second edition of our 24plusPunkte, the editorial staff gave Stephan Gustke an incorrect first name. We would like to apologize for that. Correct, however, is the fact that the 24plus partner from Rostock came in second in the quality ranking. For that, we again extend our congratulations!

**Zweimal AEO für Ascherl** Die beiden Häuser des 24plus-Partners Ascherl in Hilden und Hamburg besitzen seit August 2010 die höchste Stufe des AEO-Zertifikats. Als Authorized Economic Operator (AEO) gilt Ascherl als besonders vertrauenswürdig und zuverlässig und genießt beispielsweise eine beschleunigte Zollabfertigung, wovon 24plus-Kunden profitieren werden.

**Two AEOs for Ascherl** The two houses of the 24plus partner Ascherl in Hilden and Hamburg are as of August 2010 in possession of the highest level of the AEO certificate. As authorized economic operator (AEO), Ascherl is regarded as being highly trustworthy and reliable and enjoys, for instance, accelerated customs clearance, from which 24plus customers will profit.



## Spitzenergebnis beim Überwachungsaudit

Die Qualität im 24plus-Netz steigt fortwährend. Bei dem jährlichen Überwachungsaudit im Rahmen der Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001:2008 im Juni 2010 wurden neben dem Zentralhub in Hauneck fünf Partner auditiert. Das Ergebnis war besser als je zuvor: Im Zentralhub gab es eine Soll-Erfüllung von 100 Prozent für das installierte QM-System, keine einzige Beanstandung konnte den Abschlussbericht trüben. Bei den Partnern fiel die Stichprobe der TÜV-Zertifizierer diesmal auf den südwestdeutschen Raum – und auch die Kollegen aus Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen konnten überzeugen. Hier kam es bei einem ellenlangen Auditierungs-Katalog und fünf begutachteten Speditionen

nur zu fünf sogenannten Feststellungen. „Wobei der Erklärung halber hinzugefügt werden soll, dass dies die schwächste Form einer Normabweichung ist“, sagt Ludger Rumker, QM-Leiter bei 24plus. Dass das Qualitätsmanagement durch die Partner auch im speditionellen Alltag gelebt wird und nicht nur reine Formsache ist, bestätigte auch der Zertifizierer. Erfreulich ist, so Rumker, dass das permanente IT-gestützte QM-Controlling durch die Partner gut angenommen wird.

Auditierte Partner waren Pfefferkorn, Dischinger Hartheim, Hugger und Reischl & Schneider im Südwesten sowie Kost im Westen.

Monitored partners were Pfefferkorn, Dischinger, Hartheim, Hugger and Reischl & Schneider in the South-West as well as Kost in the West.



## Top result during routine surveillance visit

The quality of the 24plus network is improving constantly. During the annual routine surveillance visit, five partners, in addition to the central hub in Hauneck, were surveyed, with regards to the certification of the quality management system according to DIN EN ISO 9001:2008 in June 2010. The result was better than ever before: in the central hub, there was a compliance rate of 100 per cent for the QM system; not a single complaint tarnished the final report. As for the partners, the sample chosen by the TÜV (Technical Inspection Association) certifiers centred on South-western Germany – and the colleagues from

Baden-Württemberg and North Rhine-Westphalia were able to convince as well. Here, even with a lengthy surveillance catalogue, merely five so-called audit findings were made in the five forwarding agencies. "Although it should be added that this is the weakest form of a norm deviation", says Ludger Rumker, head of QM at 24plus. That the partner's quality management is part of the daily work routine and not a mere technicality was also attested to by the certifier.

It is pleasing, says Rumker, that the permanently IT-supported QM controlling is well accepted by the partners.

# Versorgungskritische Lieferketten steuern

**S**peditionelle Steuerungssysteme dienen dazu, logistische Ketten zu stabilisieren und zu optimieren. Beschränkt auf diese Innensicht der Logistikdienstleister gehen wesentliche Aspekte unter: der Kunde, seine Lieferantenbeziehungen und seine versorgungskritischen Lieferketten. 24plus entwickelt gemeinsam mit dem IT-Dienstleister Euro-Log strategische Konzepte, wie im Netzwerk unter Einbeziehung des Kunden versorgungskritische Lieferketten gesteuert und optimiert werden können. Vier Thesen veranschaulichen, welche Herausforderungen die Steuerung versorgungskritischer Lieferketten mit sich bringt.



lichen, welche Herausforderungen die Steuerung versorgungskritischer Lieferketten mit sich bringt.

## **THESE 1: Der Kunde bestimmt, was lieferkritisch ist. Der Logistiker muss es nur wissen.**

Der eine Kunde kommt aus dem Handel und will seine Waren „aus dem fahrenden Lkw heraus“ verkaufen, er braucht ein Monitoring aller Teile des Zulaufs. Für den anderen Kunden sind nur fertigungsgefährdende Bestandsunterschreitungen wichtig. Er will keine 25.000 Prozesse beobachten, sondern fünf. Aber dort will er in den laufenden Logistikprozess eingreifen und ihn beschleunigen können – bis hin zur Ersatzbeschaffung per Sonderfahrt. Den dritten Kunden interessiert nur die letzte Meile vom Werkstor bis zur Warenvereinnahmung und Einschleusung in die Intralogistik. Er will wissen, wann die Teile sein Werk erreichen.

Versorgungskritische Lieferketten werden also nicht dadurch stabiler, dass alle Eventualitäten in ein Gesamtsystem hineingeplant werden. Schließlich sorgt die Realität dafür, dass neue Sonderfälle entstehen, für die es keinen vordefinierten Prozess gibt. Die Lösung von 24plus lautet, zunächst einen gesicherten Informationsstand über eine aufgetretene Störung (Stau, Unfall oder auch nur



eine ausbleibende Statusmeldung) zu schaffen und Prozesse zu definieren, damit die Störung schnellstmöglich erkannt wird. Dann gilt es, kundenindividuell und flexibel auf die Störung zu reagieren. Dazu gehört, dass per Web-EDI immer und überall neue Warenbegleitpapiere und Warenanhänger erzeugt werden können, um Ersatzlieferungen reibungslos in die Warenvereinnahmung einzuspeisen.

## **THESE 2: Der Kunde denkt nicht in Sendungsnummern.**

Das Speditionsgeschäft bietet seit Jahr und Tag Sendungsverfolgung, allerdings meist auf Packstück- und Sendungsbasis. Lieferscheindaten, Bestell- und Artikelnummern des Kunden müssen vielfach noch manuell in die Welt der Sendungsdaten übertragen werden. Dies ist wenig kundenfreundlich, im Einzelfall sogar nutzlos. Was hilft es, wenn der Spediteur in Echtzeit an Absender und Empfänger eine Meldung absetzt, dass ein Packstück mit einer bestimmten Packstück- und Sendungsnummer beschädigt wurde, wenn keiner weiß, was sich darin befindet?

In der netzwerkweiten 24plus-Sendungsdatenbank ist es jederzeit möglich, Auftragsdaten des Kunden automatisiert mit den Sendungsdaten zu referenzieren. Die Sendungsüberwachung spricht also die Sprache des Kunden: Klartext. Und wenn der Kunde nicht in Artikelnummern denkt, sondern in Behältern, weil darin seine Teile bereits konsolidiert sind, muss der Logistiker ebenso denken. 24plus arbeitet mit Euro-Log auch an einer Behältermanagementlösung.

Darin integriert ist die Steuerung von Leerbehältern. Dieses vielfach übersehene Kriterium kann sich leicht als lieferkritisch erweisen: Wenn beim Lieferanten die Leerbehälter ausgehen, ist dieser nicht mehr lieferfähig, teure und langwierige Umpackarbeiten sind erforderlich.

## **THESE 3: Heterogene IT-Systeme sind besser.**

24plus vereint 62 Partner aus 15 Ländern Europas, über 5.000 Mitarbeiter sind an den Stückgutprozessen beteiligt. 23 unterschiedliche Inhouse-IT-Systeme haben die Partner im Einsatz. Was wie ein Nachteil gegenüber homogenen IT-Landschaften klingt, ist in der Praxis aber ein Vorteil. Schon aus der Notwendigkeit der wechselnden haftungsrechtlichen Verantwortung heraus müssen Sendungen in einem partnerschaftlichen Netzwerk an jeder haftungsrelevanten Schnittstelle gescannt werden. Außerdem benötigen die Partner Daten, die der Sendung vorauslaufen, um den nächsten logistischen Schritt zu disponieren.

Als Kooperation hat 24plus diese Anforderung nicht über ein einheitliches Zentralsystem realisiert, sondern gemeinsam mit Euro-Log netzwerkweite Integrationslösungen entwickelt, die seit 2009 in einem Integrationsportal zusammengefasst sind. Diese IT-Architektur ist offen für die Partner – und offen für Kunden. Auf dieses Portal greifen täglich 1.400 kooperationsinterne Nutzer zu, 150 Großkunden sind mit unterschiedlichsten Anforderungen an das Portal angebunden. Meist fordert der Kunde neben der An-

bindung seines ERP-Systems, dass er dieselbe Sicht auf die Daten und Auswertungen hat wie der Logistikdienstleister – und dass er bei Störungsmeldungen informiert wird, damit er steuernd in das Geschehen eingreifen kann.

## **THESE 4: Nicht RFID, den Geodaten gehört die Zukunft.**

24plus setzt bei der Verplombung von Hubtrailern auf RFID-Technologie und hat damit den Diebstahlschutz effizienter gemacht. Die RFID-Technologie wird dennoch – zumindest in der Stückgutlogistik – mittelfristig eine Nischenanwendung bleiben und den Barcode nicht ablösen können. Vielmehr werden die Technologieinvestitionen zukünftig in Geodatenlösungen fließen. Bereits seit 2007 sind die Trailer zum 24plus-Zentralhub in Haunack mit GPS-Ortungssystemen ausgestattet, da das Zentralhub im Netz von 24plus ein besonders lieferkritisches Subsystem ist. Getrackt werden dabei nicht Fahrzeuge, sondern die Ladeflächen. Über eine Verknüpfung mit den Bordero-Daten sind so bereits heute Aussagen möglich, welche lieferkritischen Güter sich mit welcher Geschwindigkeit im Verkehrsnetz bewegen. Im kommenden Jahr plant 24plus, die gesamte Nahverkehrsflotte mit einer neuen Scanner-Generation auszustatten, die eine GPS-Ortung ermöglicht. Für die Partner ist damit eine rollende Disposition noch einfacher. Die Kunden gewinnen noch mehr Transparenz über Zustellzeiten und können bei Bedarf feingranular und in Echtzeit in die Logistikkette eingreifen.

# Controlling critical supply chains

In logistics, control systems serve to stabilise and optimise logistics chains. Confined to this inside view of logistics service providers, relevant aspects get lost: the customer, his supplier relations, and his critical supply chains. Together with the IT service provider Euro-Log, 24plus is developing strategic concepts in order to control and optimise critical supply chains within the network while including the customer. Four theses demonstrate which challenges controlling critical supply chains entail.

**THESIS 1:** the customer determines what is supply critical. The logistician only has to be aware of it.

Some customers are from the retail market and want to sell their goods "out of the moving truck", hence, needs all goods in transit to be monitored.

For other customers, merely lower deviations in stock which endanger his production are important. He does not want to monitor 25 000 processes, but five. But he wants to influence and accelerate the logistics process, from replacement purchase to extra tour. The third group of customers is only interested in the last mile from factory gate to delivery

problem (traffic jam, accident, or a missing status update) and defining processes in order to recognize it as fast as possible. Then what matters is to respond in a customised and flexible manner. This includes being able to create accompanying documents and material tags per Web-EDI anytime, anywhere – in order to smoothly feed replacement deliveries into the receipt of goods.

**THESIS 2:** the customer does not think in terms of consignment numbers

The logistics business has been offering tracking and tracing long since,

Euro-Log, 24plus is also working on a container management solution. Therein integrated is the controlling of empty containers. This oftentimes overlooked criterion can easily prove to be supply critical: if the supplier runs out of empty containers, he is no more able to deliver – and expensive and protracted repackaging becomes necessary.

**THESIS 3:** heterogeneous IT systems are better.

24plus unites 62 partners from 15 European countries, with over 5 000 employees involved in processing

addition to connecting his ERP system, will demand that he have the same view of data and analysis as the logistics service provider – and that he is informed about problems so that he can intervene for corrective action.

**THESIS 4:** The future belongs to geodata, not RFID

When lead sealing hub trailers, 24plus relies on RFID technology and has thereby made anti-theft protection more efficient. Nevertheless, RFID technology will remain, at least in LCL, a niche application and will



entrance and submission to intra-logistics. He wants to know when the parts reach his factory.

Thus, critical supply chains do not become more stable by integrating all eventualities into an overall system. Ultimately, reality will produce exceptions for which there is no pre-defined process. The 24plus solution is as follows: first, collecting secured information about the

though mostly on a package and consignment basis. The customer's delivery note data, order and item numbers oftentimes still have to be assigned manually to the consignment data. This is rarely customer friendly and even useless at times. What good does it do if the forwarder is able to tell sender and receiver in real-time that a consignment with a certain package and consignment number is damaged if no one knows what it contains?

In the network-wide 24plus consignment database, customer order data can automatically be referenced with the consignment data at all times. Consignment monitoring speaks the customer's language: plain. And if the customer does not think in terms of item numbers, but rather in terms of lattice boxes and pallets, because that is where his parts are already consolidated, then the logistician has to think this way too. Together with

LCL. The partners have 23 different in-house IT systems in use. What may sound like a disadvantage compared to homogeneous IT system is beneficial in practice. The necessity of changing liability alone dictates that consignments within a cooperative network have to be scanned at every liability relevant interface. Moreover, the partners need data that precedes the consignment in order to schedule the next logistical step.

As a cooperation, 24plus has not realised this demand by means of a standardised central system, but, together with Euro-Log, developed network-wide integrative solutions, which are summarised in an integration portal since 2009. This IT architecture is open to the partners – and customers. 1 400 cooperation internal users access this portal each day; 150 major customers with a large variety of needs are connected to it. Most of the time the customer, in

not be able to replace bar codes. Rather, technology investments are going to flow into geodata solutions. Since 2007, 24plus central hub trailers have been outfitted with GPS, because the central hub is an especially supply critical subsystem within the 24plus network. Thereby, not the vehicles, but the containers are being tracked. By means of a link with the cargo manifest, conclusions can already be drawn about which supply critical goods are moving at what speed through the transport network. In the coming year, 24plus plans to outfit the entire short distance fleet with a new generation of scanners, which will allow for GPS tracking. This means that distribution on wheels will become even easier for the partners. The customers gain more transparency about delivery times and can, if required, intervene pin-pointedly and in real-time into the logistics chain.

# Glasklare Discounter-Logistik am Westpol



**M**omentan sind es nur 600 Paletten Kuchenbackformen für einen Discounter. Den mit dem großen A im Logo. 600 Paletten sind ein kleiner Job, rasch erledigt. Gut so. Weil bald schon ein anderer großer Handelsriese seine neuen Prämien für die Treuepunkte ins Land holen lässt. Dann wird jeder Platz in Lager und Umschlag der Ziegler GmbH aus Eschweiler gebraucht – und jede Hand. Aushilfen werden engagiert, Fahrzeuge gechartert und selbst die Kollegen im 24plus-Netz bekommen mehr zu tun.

Alle kaufen in Deutschland bei Discountern. Jeder wundert sich über die günstigen Preise. Und jeder fragt sich, wie Produzenten und Logistiker daran noch verdienen können. „Wir machen gerne Discounter-Logistik“, sagt Jochen Korth, Chef des 24plus-Partners Ziegler aus Eschweiler nahe Aachen. „Der Handel ist anspruchsvoll, aber fair. Und wir machen Discounter-Logistik nicht zum Discount-Preis!“ Gespart wird anderswo. In Rotterdam. Die Container der Discounter werden nämlich nicht dort in der Hektik und für teures Geld bei darauf spezialisierten Firmen entladen, sondern in aller Ruhe in Eschweiler. „Die Wettbewerber packen täglich 500 Container aus, wir nur einen Bruchteil davon“, sagt Korth. „Dafür kennen wir die Ware und deren Beschaffenheit, also sind unsere Eingangsprüfung und der damit verbundene spezielle Service einfach besser.“ Das Ziegler-Team hat manchen Kunden davor bewahrt, ein nicht verkaufsfähiges Produkt in den Markt zu bringen. Beispiel Elektrogeräte: Bei einem Auftrag lag die Bedienungsanleitung nur auf Japanisch bei. Die EU-Version musste schnellstens per Luftfracht beschafft und nachkonfektioniert werden. Oft ist es Teil des regulären Auftrags, zu konfektionieren, anzuschrauben, zu bestücken. Beim Packen von Verkaufsdisplays gehören von den Kochschürzen und Oberteilen je nach Größe zwischen vier und acht Stück ins Display, dazu ein Sortiment Kochmützen – und für ein paar Euro kann der Verbraucher eine Koch-Show (Lafer! Lichter! Lecker!) nachspielen. Die Discounter



Eine Spezialität von Ziegler in Eschweiler ist der Stückguttransport von Flachglas.

Ziegler's speciality is the LCL transportation of flat glass.

machen's möglich. Die Discounter, Ziegler und 24plus. Neben den Großmengen, die per Ganzladung in die Regionalläger der Discounter und Lebensmittelriesen gelangen, gibt es viele Kleinmengen, die als Stückgut organisiert werden müssen, und damit viele Sendungen für das Netz. Als 24plus-Partner bedient Ziegler das Zentralhub Hauneck mit zwei Trucks und seit Mai 2010 auch das Regionalhub Nord. Seither speist Ziegler 25 Prozent mehr Sendungen ins Netz ein, darunter neben dem Aktionsgeschäft der Discounter auch Schuhe – und neuerdings sogar Glas.

### Gläserne Logistikketten

Und jetzt weiß Jochen Korth, eher ein ruhiger Typ, gar nicht, wo er die 24plus-Partner zuerst loben soll. „Ich fang erst mal beim Discounter-Geschäft an. Es wird ja viel über die Automobillogistik gesprochen als

der Königsklasse, dem schwierigsten Feld der Logistik. Die Automobillogistiker würden sich wundern, welche Vorgaben Aldi, Kik und Co. machen und wie gläsern der Kunde die Logistikkette will. Der Qualität unserer 24plus-Partner in der Zustellung ist es zu verdanken, dass wir solche Geschäfte betreiben können.“ Zum Geschäft gehört auch, unverkaufte Ware aus den Lägern zurückzuholen. Das ist eigentlich Retro-Logistik, wird aber über das Beschaffungslogistik-Werkzeug 24plus Prolog abgewickelt. Abholauftrag ist Abholauftrag. Auch hierbei ist die Mitgliedschaft im Stückgut-System eine wichtige Grundlage.

Und was hat es nun mit dem Glas und dem zweiten Lob für die Kollegen bei 24plus auf sich? Seit einigen Monaten transportiert die Ziegler GmbH für Saint-Gobain Flachglas. Üblicherweise werden die Scheiben in aufwendig zu produzierenden Schutz-

verpackungen transportiert. Ziegler hat einen Spezialbehälter entwickelt, bei dem das Glas stehend verladen wird. Die Rückabholung der Behälter organisiert Ziegler über das Produkt 24plus EasyReturn, die Produktrücknahme im Austausch bei Zustellung einer Sendung. „Ob gut verpackt in einer Holzkiste oder stehend in einer Gitterbox: Bei hunderten Sendungen im 24plus-Netz ging keine einzige Scheibe zu Bruch“, freut sich Korth. „Das funktioniert nur mit einem tollen Team in Eschweiler und den Kollegen von 24plus.“ Und sonst? „Nichts Besonderes“, sagt der Spediteur. Auf dem Dach liefert die Photovoltaikanlage Strom. Das Lager mit 8.000 Palettenstellplätzen ist gut gefüllt und das Portugal-Geschäft mit zehn Abfahrten pro Woche stabil, neu kamen Italienverkehre dazu. Ein Kunde aus Frankreich wurde gewonnen, der Gartenmöbel nach Deutschland exportiert. Klar, das Geschäft lässt im September nach. Dafür beginnt bald das Weihnachtsgeschäft. Die zwölf Nahverkehrsfahrzeuge drehen ihre Runden um Aachen. Wegen der Fahrer- und Fahrzeugknappheit hat sich Ziegler an einem Fuhrunternehmen beteiligt. Nichts Besonderes? Korth untertreibt mal wieder.

# Transparent discounter logistics at the westernmost point

Right now, it is only 600 palettes of cake moulds for one discounter. The one with the capital A. 600 palettes is not much of a job, it's quickly done. Good. Because soon, another trading giant will have their new bonuses for loyalty points brought into the country. Then, every vacant space in the warehouse and handling areas of Eschweiler based Ziegler GmbH will be needed – and every hand. Temporary staff is employed, vehicles are chartered and even the colleagues of the 24plus network have more to do.



ing inspection and the related special services are simply better." Team Ziegler preserved many a client from introducing an unmarketable product to the market. Electrical devices, for example: In one assignment the manual included was in Japanese. The EU version had to be acquired by air freight as quickly as possible and then included. It is often part of the regular order to finish, to screw on and to assemble.

When packaging sales displays, between four and eight of the aprons and tops go onto the display, depending on size; additionally a selection of chef's hats – and for a few Euros, the consumer can reenact a cookery show (Lafer! Lichter! Lecker!). The discounters make it possible. The discounters, Ziegler, and 24plus. Aside from the bulk amounts, which arrive at the regional storages of the discounters and food giants per full load, there are many small loads which have to be organised

Das Lager mit 8.000 Palettenstellplätzen in Eschweiler ist gut gefüllt.

The storage in Eschweiler with 8 000 pallet spaces is well-stocked.

Everybody in Germany shops at discounters. Everybody marvels at the low prices. And everybody is asking themselves just how producers and logisticians can still make money out of it. "We like to do discounter logistics", says Jochen Korth, head of 24plus partner Ziegler from Eschweiler, near Aachen. "Trade is demanding, but fair. We don't offer discounter logistics at discount prices!" Saving happens elsewhere. In Rotterdam. Because the discounter's containers are not frantically unloaded by specialised, expensive companies there, but rather in Eschweiler, without ruffle or excitement. "Our competitors unload 500 containers every day. We can manage merely a fraction of that", says Korth. "But in return, we know the goods and their properties, so our receiv-

as LCL – thereby many consignments for the network. As 24plus partner, Ziegler services the central hub Hau-neck with two trucks, and, since May 2010, the regional hub North as well. Since then, Ziegler feeds 25 per cent more consignments into the network, among these, aside from the special sales promotion campaigns of the discounters also shoes – and, as of late, even glass.

## Transparent logistics chains

And now Jochen Korth, who is more of a composed person, doesn't know where to start praising the 24plus partners. "I'll start with the discounter business. Many people consider automobile logistics to be the premier league, the most difficult field of logistics. The automobile logisticians would marvel at the guide-



Jochen Korth, Chef des 24plus-Partners Ziegler aus Eschweiler, weiß, was er an seinen 24plus-Kollegen hat.

Jochen Korth, head of the 24plus partner Ziegler from Eschweiler, knows what he has in his 24plus colleagues.

lines set by Aldi, Kik, and Co. and how transparent the customer wants the logistics chain to be. It is thanks to the quality of our 24plus partners in delivery that we are able to do such business." Business also entails retrieving unsold wares from the storages. This really is retro logistics, but is conducted via the procurement logistics tool 24plus Prolog. Pick-up order is pick-up order. Here too, the membership in the LCL system is an important fundament.

And what is the deal with the glass and the second praise for the colleagues at 24plus? Since a few months, the Ziegler GmbH is transporting flat glass for Saint-Gobain. Typically, the panes are transported in intricately produced protective packaging. Ziegler has developed a special purpose container with for loading the glass upright. Ziegler organises the retrieval of these containers via the product 24plus EasyReturn, the product take-back through exchange when delivering a consignment. "Whether well packed in a wooden box or upright in a lattice box: of the hundreds of consignments within the 24plus network, not a single pane broke", says Korth happily. "This only works with a great team in Eschweiler and the colleagues at 24plus." What else? "Nothing special", says the forwarder. On the roof, the photovoltaic system supplies electricity. The storage, with its 8 000 pallet spaces is well-stocked and the Portugal business stable, with ten departures per week; departures to Italy have been added.

A customer from France, who transports garden furniture to Germany, was won. Sure, business is declining in September. But, Christmas is around the corner. The 12 short distance vehicles are moving around Aachen. Because of the driver and vehicle shortage, Ziegler has taken a share in a haulage company. Nothing special? Korth is understating again.

## Did you know?



The imperial city of Aachen, in which Charlemagne had his dome

erected (declared world cultural heritage by the UNESCO) has many names. The French and the Walloons call the city Aix-la-Chapelle, the Dutch and the Belgian Flemish people Aken, Luxembourgnians say and write Oochen. The city in the border triangle Germany, Belgium, Netherlands has over 250 000 inhabitants. Eschweiler, location of forwarding agency Ziegler, has 55 000 inhabitants. Near Eschweiler are lignite deposits, which have been mined from Celtic times until today.

# Mit 17 hat man noch Träume

**A**usbildungsstart bei 24plus. In den 62 Betrieben traten 226 Azubis ihren ersten Arbeitstag an, wieder deutlich mehr als vor der Krise. Stellvertretend für die neuen Kollegen begleiteten wir 13 Azubis bei Logwin in Nürnberg durch ihren ersten Arbeitstag.

Nürnberg, Ipsheimer Straße, acht Uhr früh am 1. September. Die Anspannung ist greifbar. Vorne im Besprechungsraum stellen sich Männer in dunklen Anzügen vor. Sie tragen Titel wie Key Account Manager, Niederlassungsleiter, Qualitätsmanager. Nacheinander heißen sie die Schar



Erste Schritte. Bernhard Wiemer, stellvertretender Lagermeister, bringt Azubi Anton Testov die Funktionsweise der Ameise bei.

First steps. Bernhard Wiemer, deputy warehouse manager, teaches trainee Anton Testov the hand pallet truck's functionality.

der 13 neuen Azubis freundlich willkommen, erinnern an ihren eigenen ersten Arbeitstag und erzählen, wie viel Spaß der Logistikberuf nach Jahrzehnten noch machen kann – und wie dynamisch und zukunftsorientiert die Logistikberufe sind. Die jungen Leute hören konzentriert zu. Alle haben

vorher schon eine Woche Praktikum gemacht, das ist Teil des Auswahlverfahrens bei Logwin in Nürnberg. Die neuen Namen und Begriffe bleiben trotzdem verwirrend. Manch einem steht es wie in Großbuchstaben auf die Stirn geschrieben: „Hoffentlich sind die hier alle nett.“ Andere sind

sichtlich stolz. Sie haben es geschafft, eine der 13 Ausbildungsstellen zu ergattern, bei 300 Bewerbern. Wieder andere sind sogar ein bisschen ungeduldig, wann es mit der Arbeit richtig losgeht. Für alle aber ist es eines: ein Moment, an den sie sich lange erinnern.



Sabrina Jeschek ist 17 und lernt Speditionskauffrau.

**Frau Jeschek, mit 17 hat man noch Träume. Das wusste ich gar nicht. | So heißt ein alter Schlager. War vor Ihrer Zeit. Ach so (lacht). | Wovon träumen Sie? Von Erfolg. Ich will meine Berufsausbildung schaffen. | Waren Sie heute nervös? Sicher. Jetzt geht das Berufsleben los, die Schulzeit ist vorbei. Aber nervöser war ich im Praktikum und bei der Bewerbung. | Sie haben im Prak-**

**tikum mitbekommen, dass der Beruf in der Spedition fordernd ist? Klar. Aber mir hat das Spaß gemacht. Ich durfte schon im Praktikum an echten Dingen arbeiten. Nicht herumspielen, sondern echte Speditionsaufträge erfassen. Da wusste ich, dieser Beruf ist etwas für mich. | Jetzt verdienen Sie jeden Monat Geld. Haben Sie schon Pläne, was Sie damit machen? Daran habe ich ehrlich gesagt noch gar nicht gedacht.**



Anton Testov ist 24 und lernt Fachkraft für Lagerlogistik.

**Herr Testov, Sie wirken sehr sportlich und muskulös. Ja, um fit zu sein, mache ich seit Jahren Judo und Krafttraining. | Sie sind schon 24. Was haben Sie vorher gemacht? Ich war Beamter in Novosibirsk. Dahin wurden meine Großeltern als Deutschstämmige im Zweiten Weltkrieg deportiert. Vor 17 Monaten kam ich erst nach Deutschland. | Wenn Sie ausgeleert haben, sind Sie 27.**

**Warum starten Sie jetzt noch mal ganz von vorne? Ich sehe meine Zukunft in Deutschland und eine gute Ausbildung ist nun mal wichtig. Meine Frau macht auch eine Ausbildung. | Reicht das Geld, wenn Sie beide noch in der Berufsausbildung stehen? Es reicht, für die eigene Wohnung, das Auto und das Leben. | Auch Sie haben schon ein Praktikum bei Logwin gemacht. Wie war das? Gut. Ich habe gemerkt, dass ich vom Lagermeister viel lernen kann. Mich hat interessiert, wie das mit den Papieren und Scannern funktioniert. Muskeln reichen nicht, man braucht hier Köpfchen.**

# You still have dreams at 17

**T**raining begins at 24plus. 226 trainees start their first day of work, significantly more than before the crisis. Representative of the new colleagues, we accompany 13 trainees at Logwin (Nuremberg) on their first day of work.

Nuremberg, Ipsheimer Straße, 08:00 AM on September 1st. The

tension is tangible. In the conference room, men in dark suits are introducing themselves. They carry titles like key account manager, branch manager, quality manager. One after the other, they welcome the 13 trainees, reminisce about their first day of work and tell them how much fun a logistics profession can be, even af-

ter decades – and how dynamic and future-oriented it is.

The young people listen closely. All of them have done an internship; this is part of the selection procedure at Logwin in Nuremberg. Nevertheless, the new names and terms are confusing. Some seem to have "I hope they're all nice here" written on their

face. Others are visibly proud. They have managed to get hold of one of the 13 training positions, out of 300 applicants. Still others are even a little impatient, waiting for the real work to start. But for all of them, it is a moment they will long remember.

Sabrina Jeschek is 17 and training to become a forwarding merchant. **Ms Jeschek, at 17 you still have dreams. I did not know that. | It's the name of an old German pop song. Before your time. Oh (laughs) | What do you dream of? Of success. I want to finish my training. | Were you nervous today? Sure. The work life starts now, my school days are over. But I was more nervous during the internship and the application.**

**| You learned that the job is demanding during your internship? Yes. But it was fun. I was allowed to work with real things during my internship. Not playing around, but recording real shipping orders. I knew then that this job is for me. | Now you earn money each month. Have you got any plans for it? Honestly, I have not thought about that yet.**

Anton Testov is 24 and training to become a warehouse logistics specialist. **Mr Testov, you look athletic and muscular. Yes, I've been doing judo and weight training for years. | You are already 24. What did you do previously? I was a civil servant in Novosibirsk. That's where my grandparents of German descent were deported to in WW II. I came to Germany only 17 months ago. | When you're qualified, you'll be 27. Why**

**are you making a fresh start? I see my future in Germany, and good training is important. My wife is also in training. | Will the money suffice while you are both still in training? It's enough for our own flat, car, and living. | You too have already done an internship at Logwin. How was it? Good. I noticed that I can learn a lot from the warehouse manager. I was interested in how the papers and scanners work. Muscles aren't enough!**