

# 24plus PUNKTE

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

6



## Seefracht

Neues, einfaches Buchungssystem  
der Ecu-Line

## Sea freight

Ecu-Line's simple new  
booking system

7

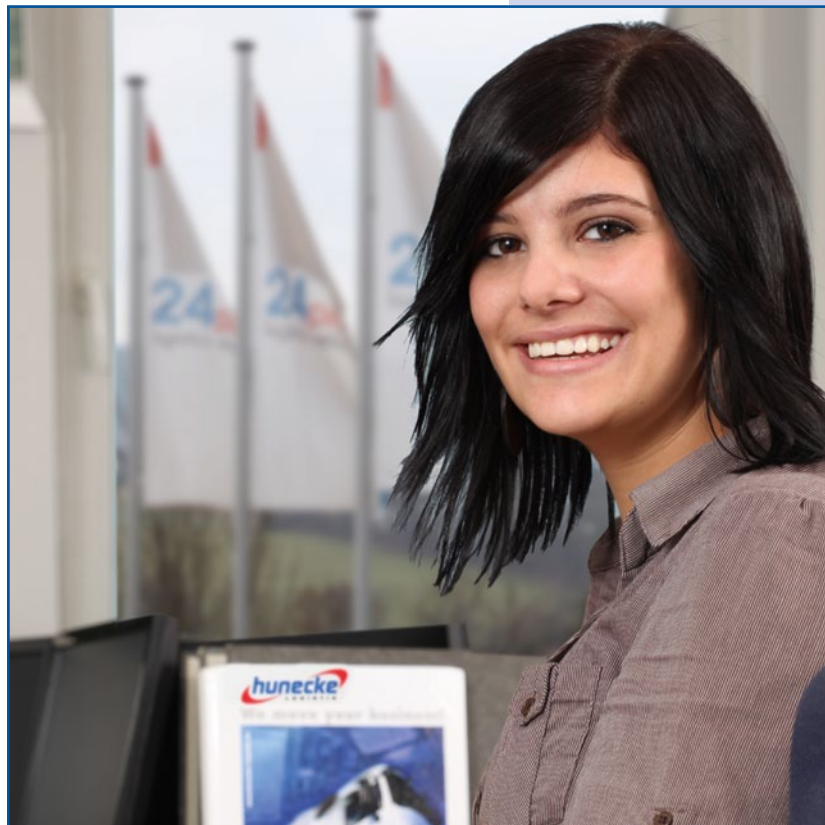


## Datensicherheit

Speditonsdaten sind sensibel

## Data security

Forwarding data is sensitive



4

## Mitten im Geschehen

24plus-Partner Hunecke sitzt mitten im Zentralhub

## In the middle of the action

24plus partner Hunecke is right at the central hub

14



## Viermal Müller

Müller-Standort Trebsen ist neuer  
24plus-Partner

## Müller times four

Müller office Trebsen is new  
24plus partner



### Besuchen Sie uns auf der transport logistic

10. bis 13. Mai 2011  
Messe München, Halle A5, Stand 107/208

### Visit us at the transport logistic

May 10th to May 13th 2011  
Munich trade fair centre, hall A5, booth 107/208



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

zwei Drittel der Weltoberfläche sind von Wasser bedeckt. Das ist eine Tatsache. Eine andere Tatsache ist, dass wir uns in der Vergangenheit als ein in der Qualität führendes, flächendeckendes System-Stückgutnetz verstanden haben, ein Netz auf Basis europäischer Landverkehre.

Seit dem Jahr 2009 hat sich dies geändert. Früher als andere Kooperationsnetze haben wir erkannt, dass unsere Kunden von uns alles aus einer Hand erwarten – Stückgut national, Stückgut europaweit und auch weltweit. Daher haben wir uns entsprechend verstärkt. Mit der Aufnahme unseres assoziierten Partners Ecu-Line sind ausnahmslos alle unsere Mitglieder in der Lage, Stückgut weltweit auch im Bereich der Seefracht zu produzieren. Die Welt hat bei uns die Relationsnummer 015. Wie einfach für uns die Seefrachtabwicklung geworden ist und was unser Partner Ecu-Line dazu beigetragen hat, erfahren Sie im Beitrag auf Seite 6.

Nur eine Seite weiter finden Sie unser Schwerpunktthema Datensicherheit, auf das ich Sie besonders hinweisen will. Damit fassen wir ein heißes Eisen an. Schließlich tragen wir nicht nur dafür Verantwortung, dass die Sendungen unserer Kunden wohlbehalten ankommen. Wir sorgen seit langen Jahren dafür, dass Ihre Sendungsdaten als sensible Unternehmensdaten geschützt werden. Und wir werden uns bei der Datensicherheit mit Investitionen weiter verbessern. Wenn Sie mit uns über Seefracht, Datennetze und alles, was zur Stückgutlogistik dazugehört, diskutieren möchten? Ein idealer Treffpunkt ist die transport logistic 2011. Sie finden uns in Halle A5, wo traditionell alle großen Logistiknetze ihre Stände aufbauen. Wir freuen uns auf gute Gespräche!

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Best wishes

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Dear business partners,  
Dear members of staff,

*Two thirds of the world's surface is covered with water. That's a fact. Another fact is that, in the past, we have understood ourselves as a comprehensive system LCL network leading in quality, a network on the basis of European inland transport.*

*This changed in 2009. Sooner than other co-operation networks, we realized that our customers expect us to provide them with everything from a single source – LCL national, LCL Europe-wide and worldwide. Therefore, we have strengthened ourselves accordingly. With the incorporation of our associated partner Ecu-Line, all of our members are capable of producing LCL worldwide in the area of sea freight as well. At 24plus, the world has route number 015. How simple sea freight handling has become for us and what our partner Ecu-Line has contributed to that you can find out on page 6.*

*One page further you will find our key issue data security, to which I would like to draw your attention. It is a tricky subject we are touching on here. After all, our responsibility doesn't stop at making sure that our customer's deliveries arrive safe and sound. For many years, we have been making sure that their shipment data is protected like sensitive company data. In data security, we are going to make additional improvements by means of further investments. You'd like to talk to us about sea freight, data networks or anything else concerning LCL logistics? An ideal place to meet is the transport logistic 2011. You can find us in hall A5, where, traditionally, all large logistic networks set up their booths. We are looking forward to good talks!*

Speedtime FixDay: Das Produkt für taggenaue Zustellung / Speedtime FixDay: The product for to-the-day delivery

3

Mitten im Geschehen: 24plus-Partner Hunecke sitzt im Zentralhub / In the middle of action: 24plus partner Hunecke is right at the central hub

4

Seefracht: Aktiv verkaufen mit dem neuen Ecu-Line-Buchungssystem / Sea freight: Sell actively with the new Ecu-Line booking system

6

Sonderbeilage: Datensicherheit bei 24plus / Special supplement: Data security at 24plus

7

Rückblick Workshop: Öffentliche Wahrnehmung gestalten / Workshop review: Shaping public perception

11

Marketing: Ein kleiner Leitfaden zur Suchmaschinenoptimierung / Marketing: A little guide to search engine optimisation

12

Bildung: Studieren und probieren / Education: Learning and doing

12

Viermal Müller: 24plus-Partner Müller ist nun mit vier Häusern dabei / Müller times four: 24plus partner Müller is now involved with four offices

14

transport logistic 2011: Die Zeit fliegt / transport logistic 2011: Time flies

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 / Cover: mw-werbung für Hunecke Logistik (groß / large), Ecu-Line, Hunecke Logistik, H zwo B

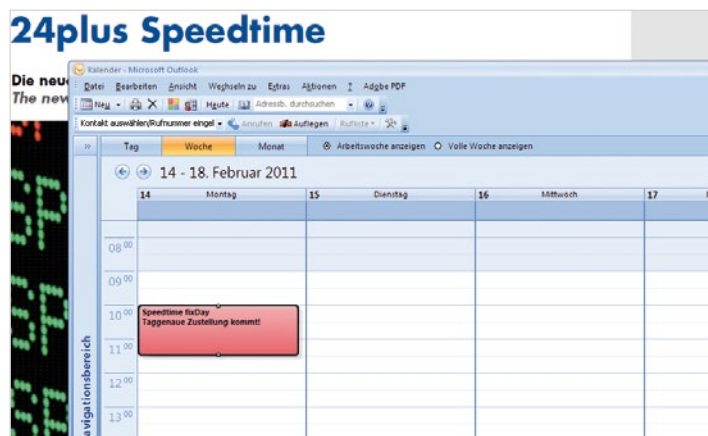
# Speedtime FixDay kommt

Mit Speedtime FixDay hat 24plus logistics network einen weiteren Service entwickelt und damit die Speedtime-Produktfamilie abgerundet. Das neue Produkt ermöglicht die taggenaue Zustellung. Hintergrund von Speedtime FixDay: Immer mehr Kunden wünschen sich einen gesteuerten Zulauf von Material und Fertigwaren. Die Sendung soll an dem Tag eintreffen, an dem sie benötigt wird. Keinesfalls später, aber auch nicht vorher.

Schon in der Vergangenheit ermöglichen die 24plus-Partner diesen Zusatzservice, indem sie dafür sorgten, dass die Eingangsdepots Sendungen kurzfristig einlagerten. Allerdings war dies mit aufwendigen Nebenabreden verbunden.

Mit Speedtime FixDay wird der Zustelltermin dagegen integraler Bestandteil der Sendungsdaten. Telefonische Vereinbarungen und E-Mails erübrigen sich. Damit fallen viele Fehlerquellen weg, außerdem minimiert sich der Handlingaufwand. „Speedtime FixDay ist ein weiterer

Schritt hin zu just-in-time und just-in-sequence“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Der Effekt von Speedtime FixDay ist ähnlich wie in der Beschaffungslogistik: Der Warenempfänger verringert seinen Aufwand in der Warenvereinnahmung und spart Lagerplatz.“ Über den Einsatz in der Industrie hinaus sind für das Produkt viele weitere intelligente Einsatzfelder denkbar. Beispielsweise bei Aktionsware im Handel – oder bei der taggenauen Materialversorgung für Montagetrupps.



Speedtime FixDay rundet die Speedtime-Familie ab. Ab sofort ist eine taggenaue Zustellung möglich.

Speedtime FixDay tops off the Speedtime family. From now on, to-the-day delivery is possible.

## Die Speedtime-Produktfamilie

- ▶ 24plus Speedtime 8 (Premiumdienst mit Zustellung\* vor 8 Uhr des Folgetags)
- ▶ 24plus Speedtime 10 (Zustellung\* vor 10 Uhr des Folgetags)
- ▶ 24plus Speedtime 12 (Zustellung\* vor 12 Uhr des Folgetags)
- ▶ 24plus Speedtime nextDay (Garanziezustellung\* am Folgetag)
- ▶ 24plus Speedtime Europe (Spitzenprodukt für die europaweite\*\* Zustellung zeitkritischer Sendungen)
- ▶ Neu: Speedtime FixDay (taggenaue europaweite Zustellung\*)

\* deutschlandweit verfügbar

\*\* Zustellung 1.800 Kilometer im Umkreis um das 24plus-Zentralhub in Hauneck mit gesicherten Laufzeiten, auf Wunsch zusätzlicher Fahrer an Bord.

# Speedtime FixDay is on the way

With Speedtime FixDay, 24plus logistics network has developed another service and thereby tops off the Speedtime product range. The new product enables exact deliveries to the day. Background of Speedtime FixDay: More and more customers wish for the controlled feed of material and finished goods. The delivery is supposed to arrive on the day that it is needed. Certainly no later than that, but also not beforehand.

In the past, 24plus partners have already provided this additional service by ensuring that the depots are conceivable for the product, for instance in special offers – or in to-the-day material supply of assembly squads.

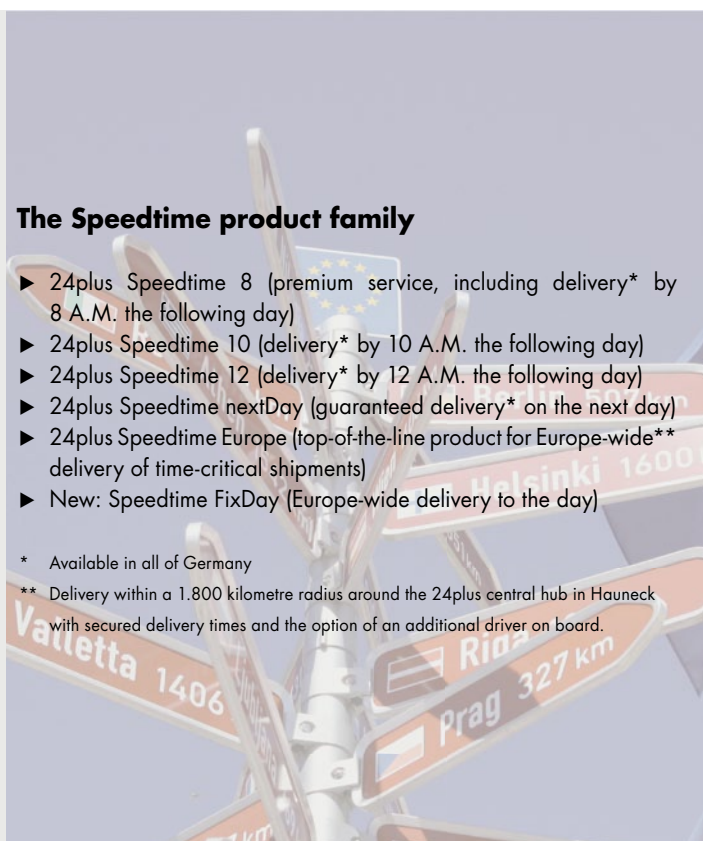
With Speedtime FixDay, the date of delivery becomes an essential constituent of dispatch data. Agreements via phone and e-mail are unnecessary. Thereby, many sources of error disappear and handling effort is minimized. “Speedtime FixDay is the next step towards just-in-time and just-in-sequence“, explains Peter Baumann, managing director of 24plus. “The effect of Speedtime FixDay is similar to procurement logistics: The consignee reduces the effort in the receipt of goods and saves storage space.” Beyond its use in industry, many other intelligent fields are conceivable for the product, for instance in special offers – or in to-the-day material supply of assembly squads.

## The Speedtime product family

- ▶ 24plus Speedtime 8 (premium service, including delivery\* by 8 A.M. the following day)
- ▶ 24plus Speedtime 10 (delivery\* by 10 A.M. the following day)
- ▶ 24plus Speedtime 12 (delivery\* by 12 A.M. the following day)
- ▶ 24plus Speedtime nextDay (guaranteed delivery\* on the next day)
- ▶ 24plus Speedtime Europe (top-of-the-line product for Europe-wide\*\* delivery of time-critical shipments)
- ▶ New: Speedtime FixDay (Europe-wide delivery to the day)

\* Available in all of Germany

\*\* Delivery within a 1.800 kilometre radius around the 24plus central hub in Hauneck with secured delivery times and the option of an additional driver on board.



# Mitten im Geschehen



Die meisten 24plus-Partner sind Speditionen mit langer Tradition, gegründet in der guten alten Zeit der Pferdefuhrwerke. Der 24plus-Partner Hunecke Logistik GmbH aus Hauneck dagegen wurde Ende 1999 ins Handelsregister eingetragen. Die ersten Sendungen trafen am 2. Januar 2000 ein, als das Zentralhub von 24plus in Betrieb ging. Vom Zweimann-Betrieb ist die Hunecke Logistik GmbH heute auf 15 Köpfe angewachsen – und leistet weit mehr, als diese Mitarbeiterzahl vermuten ließe. Selbst Großunternehmen verlassen sich auf die vielfältigen Dienste des Logistikers, der seinen Geschäften im 24plus-Zentralhub Hauneck nachgeht.

„Als ich 1999 mit Banken darüber gesprochen habe, eine Spedition zu gründen, habe ich nur eines geerntet“, erinnert sich Matthias Hunecke. „Kopfschütteln!“ Kein Wunder: Spedition bedeutet niedrige Gewinnmargen, selbst wenn man sich einen Namen gemacht hat und sich im Geschäft keine gravierenden Schnitzer erlaubt. Spedition rund um Bad Hersfeld heißt obendrein, sich mit potenten Wettbewerbern zu messen. Allerdings profitierte die Hunecke Logistik GmbH schon bei ihrer Gründung von einigen Faktoren, die bis heute eine Rolle spielen. Ein Faktor dabei ist 24plus. „Wir sind zum einen eine Spedition wie jede andere, zum anderen sind wir dank unserer Situation hier als 24plus-Partner direkt im Zentralhub in einer Sondersituation“, erklärt Prokurist Gary Bobrowski, der Matthias Hunecke seit dem Moment der Firmengründung unterstützt.

## Gründerzeit

Hintergrund der Gründung: Als 24plus im Jahr 1999 den Zentralhub-Betrieb aus einer gemieteten Anlage in Fulda-Eichenzell nach Hauneck verlagerte, wurde ein neutraler Spediteur für die Nahverteilung rund um den Zentralumschlag gesucht. Matthias Hunecke griff beherzt zu. Der gelernte Spediteur machte sich selbstständig, suchte nach qualifizierten Transportunternehmern und fing mit der Regionalverteilung für 24plus an. Gleichzeitig begann er, eigene Kunden zu gewinnen und einen Stückgutausgang auf die Beine zu stellen. Hier hat das Unterneh-



men bis heute ein Pfund, mit dem es wuchern kann: Das Zentralhub von 24plus wird allnächtlich von mittlerweile 62 Partnern angefahren. Hunecke kann bis spät abends Sendungen bei Kunden abholen und gewährleistet dennoch, dass die Ware im Umkreis von 500 Kilometern über die Hubverkehre von 24plus anderentags zugestellt ist. Logistiker in Randlagen Deutschlands können davon nur träumen. Einziger Wermutstropfen für die Hunecke Logistik GmbH ist, dass jeder Spediteur rund um Bad Hersfeld in den Genuss dieser Idealkonstellation kommt. „Die Gegend von Fulda bis Kassel ist das Logistikmekka“, sagt Jürgen Klein, der bei Hunecke Logistik Verkauf und Kundenbetreuung übernimmt. „Der Wettbewerb ist hart, zumal in unserer von der Logistik dominierten Region nur wenig produziert wird.“ Dennoch hat sich die junge Spedition durch Leistung einen treuen Kunden-

stamm aufgebaut und wächst mit interessanten Zusatzgeschäften.

## Überhangmanagement und Zoll

Eines dieser Geschäfte ist, Hubbetreibern Kapazitäten zum Abfahren von Überhängen zur Verfügung zu stellen. Wenn etwa bei 24plus nächtlich über 70 Trucks gleichmäßig beladen auf das Zentralhub zufahren, ist die Auslastung auf dem Rückweg eine ganz andere. Geht es in wirtschaftlich schwächere Regionen, ist der Trailer nicht ausgelastet. Führt der Retourenweg in Wirtschaftszentren, reicht ein Trailer nicht aus. Überhang aber darf im Hub nicht stehenbleiben. Sonst wären die Laufzeitversprechen schnell gebrochen und das Hub würde volllaufen. Hunecke Logistik kümmert sich – im Wettbewerb mit mehreren anderen Anbietern – um den Überhang im 24plus-Zentralhub und ist in diesem Metier auch für andere Unternehmen wie Amazon tätig.

Ein weiteres Spezialgeschäft der Hunecke-Logistiker sind Verzollungen. Auch hier nahm das Geschäft mit Dienstleistungen für die 24plus-Partner den Anfang. Heute bauen viele Unternehmen darauf, dass der 24plus-Partner die Zollabwicklung durchführt. Zuletzt organisiert Hunecke Logistik deutschland- und europaweit Sonderfahrten für eilige Sendungen, ebenfalls mit Berührungspunkten zu 24plus. Hunecke wickelt für seine 24plus-Kollegen beim Termindienst 24plus Speedtime 8 und beim im Herbst 2010 eingeführten Termindienst 24plus Speetime Europe ab dem Zentralhub die Transporte ab. Trotz der räumlichen Nähe und engen Zusammenarbeit zwischen der 24plus-Systemzentrale und dem 24plus-Gesellschafter Hunecke Logistik leitet Matthias Hunecke keine Privilegien für sein Unternehmen ab: „Es gibt keine Extrawurst für uns. Die Systemzentrale von 24plus und wir sind gute Nachbarn. Und wir sind 24plus-Partner. Also machen wir nichts anderes als unsere Kollegen: Wir arbeiten konzentriert, um die Wünsche unserer 24plus-Partner partnerschaftlich zu erfüllen.“



Gary Bobrowski, Jürgen Klein und Matthias Hunecke (v.l.) lenken die Geschicke des 24plus-Partners Hunecke Logistik.

Gary Bobrowski, Jürgen Klein and Matthias Hunecke (from left) preside over the fortunes of 24plus partner Hunecke Logistik.

# In the middle of the action

Most of 24plus' partners are forwarding agencies with a long-lasting tradition, founded in the good old days of horse and carts. 24plus partner Hunecke Logistik GmbH in Hauneck on the other hand was entered in the register of companies at the end of 1999. The first shipments arrived on January 2nd 2000, when the 24plus central hub was put into operation. Hunecke Logistik GmbH grew from 2 to 15 employees and accomplishes much more than this number would suggest. Even major enterprises count on the diverse services of the logistician, who pursues business in the 24plus central hub in Hauneck.

"When I talked to banks about founding a forwarding agency in 1999, a shake of the head was all I got", remembers Matthias Hunecke. No surprise: Forwarding means low profit margins, even if one has made a mark and the company doesn't make any major slip-ups. Forwarding around Bad Hersfeld also means tough competition. However, at the time of its founding, Hunecke Logistik GmbH benefited from several factors that are still relevant today. One of them is 24plus. "On the one hand, we are a forwarding agency like any other. On the other hand, we are in a special position, thanks to our status as a 24plus partner and our location in the central hub", explains authorised officer Gary Bobrowski, who has been supporting Matthias Hunecke since the company's foundation.

## Time of foundation

Foundation background: When 24plus moved central hub opera-



Eines der Spezialgebiete von Hunecke Logistik: Verzollungen.

One of Hunecke Logistik's specialties: customs clearance.

tions from rented grounds in Fulda-Eichenzell to Hauneck in 1999, a neutral forwarder was needed for short distance distribution around the central handling area. Matthias Hunecke seized the opportunity. The learnt forwarder became self-employed, looked for qualified hauliers and started regional distribution for 24plus. At the same time, he began acquiring clients and building an LCL distribution. With this, the company has something it can show off to this very day: Every night, the central hub of 24plus is approached by 62 partners. Hunecke can pick up client's shipments until late at night and, by means of hub traffic, still ensures next day delivery within a 500 km radius. Logisticians in remote areas of Germany can only dream about that. The sole drop of bitterness for

Hunecke Logistik GmbH is that every forwarder around Bad Hersfeld has the advantage of this perfect constellation. "The area from Fulda to Kassel is a logistician's Mecca", says Jürgen Klein, who takes care of sales and customer service at Hunecke Logistik. "Competition is tough, even more so as very little is being produced in our region, which is dominated by logistics." Nevertheless, the young forwarding agency has gained a loyal following of customers through efficiency and grows due to interesting additional business.

## Backlog management and customs

One part of this business is supplying hub operators with capacities to take away backlog. It is a difference in occupancy rate whether more than 70 equally loaded trucks approach 24plus' central hub nightly or whether they are on their way back. If on the way to economically weaker regions, the trailer is below capacity limit. If the way back leads through economic centres, one trailer is not enough. However, backlog cannot remain in the hub. Otherwise, the promised delivery times could not be upheld and the hub would overflow. Hunecke Logistik - in competition with several other providers - takes care of backlog in the 24plus central hub and works this domain for other companies as well, such as Amazon.

Another specialty of Hunecke Logistik is customs clearance. This business started with services for 24plus partners as well. Today, many companies count on the 24plus partner to undertake the clearance. Lastly, Hunecke Logistik organises Germany- and Europe-wide extra tours for time-critical shipments, also in alliance with 24plus. Hunecke handles all its 24plus colleagues' transportation going from the central hub that is either express service 24plus Speedtime 8 or express service 24plus Speedtime Europe, which was introduced in the fall of 2010. Matthias Hunecke doesn't see any privileges for his company, despite the local vicinity and the close interaction between the 24plus headquarters and 24plus associate Hunecke. "There is no special treatment for us. The headquarters and we are good neighbours. Plus, we are a 24plus partner. So we are not different from our colleagues. We work intently to fairly fulfil the demands of our 24plus partners."

## Did you know?

Hunecke Logistik is located directly in 24plus' central hub in Hauneck near Bad Hersfeld and there-



fore in Germany's logistics centre. But it was the German reunification that propelled the region into a privileged central position. Before, the region was a so-called border area - a scarcely populated landscape of low mountains with an economy that was highly dependant on government transfers. Even though many companies use this ideal logistics site for production nowadays, the economic depression is still felt today.



Genug Platz für Überhänge: Hunecke sorgt, gemeinsam mit anderen Wettbewerbern, dafür, dass im 24plus-Zentralhub keine Überhänge stehen bleiben.

Enough room for backlog: Hunecke, together with other competitors, makes sure that no backlog remains at 24plus' central hub.

# Die Welt hat Relationsnummer 015



Seit 2009 ist die auf Seefracht und Stückgut spezialisierte Ecu-Line assoziierter Partner von 24plus. Mit dem weltweit aktiven Non-Vessel Operating Common Carrier (schiffsbuchender Verfrachter) in den eigenen Reihen und dem Produkt 24plus SeaCargo ist jeder 24plus-

Partner in der Lage, für die Kunden weltweit Stückgüter zu distribuieren und zu beschaffen. Nun macht Ecu-Line das Seefrachtgeschäft für die 24plus-Partner im Binnenland noch leichter.

Mit dem neuen Online-Buchungssystem ist die Seefrachtabwicklung

so einfach wie die Buchung eines Urlaubsflugs. Jeder 24plus-Partner hat einen geschützten Zugang zum System. Einloggen und den Bestimmungsort eingeben – und das System zeigt die nächsten Abfahrten und Frachtraten an. Mit ein wenig Übung ist eine Seefrachtendung in weniger als fünf Minuten eingebucht und die Sendung kann sich mit der Relationsnummer 015 über das Zentralhub auf ihren Weg in die weite Welt machen. Daneben können 24plus-Partner sich per Telefon oder E-Mail Angaben über die nächsten Abfahrten und Frachtraten einholen und sich beraten lassen. Dafür sind bei Ecu-Line Helena Schürer und Sascha Kusche zuständig. Erreichbar sind die beiden Seefrachtberater von Ecu-Line unter der Rufnummer +49 (0)421 33 02 03-11.

Außerdem hat Ecu-Line für die 24plus-Partner eine sogenannte Standard Operating Procedure (SOP) erstellt. Die Schritt-für-Schritt-Anleitung und weitere nützliche Informationen zur Seefracht-Abwicklung mit Ecu-

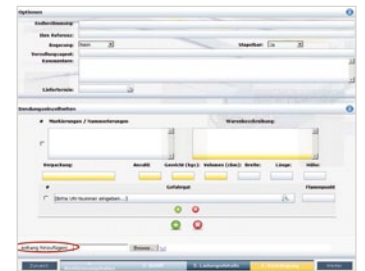
Line finden Partner im 24plus-Portal.

Mit diesen Neuerungen im Gepäck touren Mitarbeiter der Ecu-Line im März und April 2011 auf einer Schulungsreise quer durch Deutschland. Zielgruppe sind Mitarbeiter im Vertrieb sowie Im- und Exportfachkräfte. Bei welchen Partnern die Roadshow Halt macht und wo noch Restplätze frei sind, verrät die 24plus-Europa-Koordinatorin Claudia Lehmann (c.lehmann@24plus.de).



Helena Schürer und Sascha Kusche sind bei der Ecu-Line für Fragen zum neuen Online-Buchungssystem zuständig.

At Ecu-Line, Helena Schürer and Sascha Kusche are responsible for questions regarding the new online booking system.



Mit dem neuen Online-Buchungssystem der Ecu-Line ist die Seefrachtabwicklung so einfach wie das Buchen eines Urlaubs.

With Ecu-Line's new online booking system, sea freight handling is as easy as booking a holiday.

## The world's route number is 015

Specialising in sea freight and LCL, Ecu-Line became associated partner of 24plus in 2009. With the globally operating Non-Vessel Operating Common Carrier (ship booking carrier) in its own ranks and the product 24plus SeaCargo, every 24plus partner is able to distribute and acquire LCL for customers worldwide. Now, Ecu-Line is making sea freight business even easier for 24plus partners inland.

With the new online booking system, sea freight handling is as easy as booking a holiday flight. Every 24plus partner has secured access to the system. Login and enter the destination, and the system shows the upcoming departures and freight rates. With a little practice, a sea freight shipment is booked in less than five minutes, and the shipment is free to be sent on its way into the wide world –



via the central hub and with route number 015. Additionally, 24plus partners can acquire data about upcoming departures and freight rates via telephone or e-mail and obtain

advice. At Ecu-Line, this is what Helena Schürer and Sascha Kusche are in charge of. The two sea freight consultants may be reached under +49 (0)421 33 02 03-11.

Furthermore, Ecu-Line has developed a so-called Standard Operating Procedure (SOP) for the 24plus partners. The step-by-step manual and further useful information regarding sea freight handling with Ecu-Line is available to partners on the 24plus portal. With these innovations on board, Ecu-Line staff will be on a training tour across Germany in March and April 2011. The target group are sales employees as well as import and export specialists. Which partners constitute stops for the road show and where last minute seats are still available can be found out by contacting 24plus Europe coordinator Claudia Lehmann (c.lehmann@24plus.de).

# Speditionsdaten sind sensibel



## Web-Infarkt droht

*Einzelne Speditionsdaten sehen auf den ersten Blick harmlos aus. Versandaufträge, Beschaffungsaufträge inklusive der Abhol- und Zustelladressen, Sendungsgewichte. In Summe aber ergeben Speditionsdaten eine Sammlung, aus denen Hacker einiges ableiten könnten: Kunden- und Lieferantendaten, Liefermengen, Bestellintervalle – kurzum: hochsensible Geschäftsgeheimnisse, die geschützt werden müssen. Geschützt vor unberechtigten Zugriffen, vor Datenverlust und mutwilliger Zerstörung, vor Industriespionage oder Auskundschaftung durch Wettbewerber.*

Ist der Schutz stationär in den Unternehmen vorliegender Daten in Zeiten zunehmender Datenkriminalität schon schwer genug, kommt in der Speditionswelt noch hinzu, dass die Daten in den Logistiknetzen kursieren und verteilt werden müssen. Schließlich stellen sie konkrete Handlungsanweisungen dar, wann Sendungen wo abzuholen sind und wie im Weiteren damit zu verfahren ist. Trotzdem sind, anders als aus vielen Bereichen der Wirtschaft, aus dem speditionellen Umfeld keine Datenskandale ruchbar geworden. „Dies liegt daran, dass sich die Speditionen ihrer Verantwortung stellen und sich mit IT-Sicherheitstechnik hochgerüstet haben“, erklärt Reiner Joseph, langjähriger IT-Berater von 24plus. Er sieht

24plus beim Thema Datensicherheit in einer Vorreiterrolle. „24plus arbeitet in der Informationstechnologie ausschließlich mit den qualifiziertesten Partnern zusammen. In der mobilen Datenübertragung ist dies der marktführende Anbieter Deutsche Telekom.“

Gemeinsam mit der Deutschen Telekom wird 24plus die alte VPN-Lösung durch neueste Technik auf MPLS-Basis ersetzen. Was sich hinter dem Wirrwarr an Buchstabenkürzeln verbirgt? Reiner Joseph gibt Auskunft: „IP-VPN bedeutet, dass die Daten in einem virtuellen privaten Netzwerk

**Datensicherheit bedeutet beides: höchste Verfügbarkeit der Daten und gleichzeitiger Schutz vor unberechtigten Zugriffen.**

verschlüsselt wie in einem Tunnel übertragen werden. MPLS steht für Multi Protocol Label Switching. Diese Technologie ermöglicht zwei Dinge. Zum einen werden die Daten auf einem zuvor aufgebauten und gesicherten Pfad übertragen. Zum zweiten erhalten die Datenpakete Labels, also Etiketten. Dank der Aufschrift auf dem Etikett haben wichtigere Datenpakete Vorfahrt vor weniger wichtigen. Außerdem erreichen wir mit der Ausrüstung auf modernste Technologien eine hohe Verfügbarkeit der Daten und des Datennetzwerks.“

IT-Experten prophezeien, dass das Internet schon in naher Zukunft einen Infarkt erleiden wird. Bereits heute fallen rund 20 Prozent der Internetanwendungen auf Web 2.0- und Social Media-Dienste wie Facebook, YouTube oder Twitter – zulasten der Geschäftskundenwelt. Die Web 2.0-Anwendungen verringern die Qualität des Internets und bremsen durch die Überlastung der Datenleitungen die Kommunikation in der Geschäftskundenwelt. Zwar ist das Problem erkannt, doch wird es in Zukunft eher größer als kleiner werden. Schließlich erwarten die IT-Experten einen weiteren drastischen Anstieg der Datenlast. Und: Die Nachfrage nach Bandbreite steigt schneller, als die Netze ausgebaut werden. Daher ist es für 24plus unabdingbar, eine dedizierte Geschäftskundenplattform zu nutzen. „Mit der IP-VPN-Lösung auf MPLS-Basis wird 24plus auch in fünf Jahren noch bestens gerüstet sein“, sagt Holger Kind, Account Manager IT bei der Deutschen Telekom.



**Wichtiger Großkunde**

Diese Datenpriorisierung ist ein wichtiger Aspekt. In das Datennetz von 24plus sind über 2.000 mobile Scanner eingebunden, dazu die Speditionssysteme von 62 Partnerbetrieben, die Systeme in den Hubs und obendrein das Rechenzentrum der Euro-Log AG, in denen sämtliche Daten der Stückgutkooperation zusammenlaufen, gecleart und bearbeitet werden. Bei den immensen Datenmengen ist es kein Wunder, dass 24plus selbst für den Branchenriesen Deutsche Telekom ein Großkunde und eine wichtige Referenz ist.

In Zukunft wird die Datenflut nochmals kräftig anschwellen. 24plus steht vor der Einführung einer neuen Scannergeneration, die über Ortungssysteme verfügt. Damit können Kunden sogar Informationen einholen, in welcher Geschwindigkeit sich eine Sendung dem Zustellort nähert und hochrechnen, wann die Ware eintreffen wird. Bereits seit etlichen Jahren stellt 24plus Zustellquittungen samt der digital erfassten Unterschrift des Empfängers praktisch in Echtzeit zur Verfügung. Das funktioniert bei

rund acht Millionen Sendungen im Jahr nur, wenn alle Bestandteile der Datentechnik optimal zusammenarbeiten und in der Mobilkommunikation zwischen Scanner und Speditionssystem genügend Übertragungskapazitäten bereitstehen. Mit Hilfe der neuen Technologien wird dann übrigens eine monatliche Verfügbarkeit von 99,0 bis 99,9 Prozent in der Datenübertragung möglich sein.

**Vorauselende Daten**

Die heutige Sendungsverfolgung in Echtzeit und die in naher Zukunft mögliche Verarbeitung von Geodaten sind Anwendungen mit hohem Kundennutzen. Im speditionellen Gesamtsystem mindestens ebenso wichtig sind Daten, die der Sendung vorauslaufen und so eine proaktive Disposition ermöglichen. „Eine Stückgutsendung aus dem Großraum Hamburg erreicht über unser Netz das Dorf im Schwarzwald nur deshalb in 24 Stunden, weil unsere Partner an jedem Punkt der Logistikkette lange vor dem tatsächlichen Eintreffen der Sendung informiert sind und die Weichen für den Um-

**Netz im Netz**

Datensicherheit, Performance und Verfügbarkeit sind die drei Vorteile, von den 24plus mit einer IP-VPN-Lösung auf MPLS-Basis profitieren wird. Mit dieser Lösung, die bei der Deutschen Telekom unter dem Namen IntraSelect vermarktet wird, erhält 24plus sein eigenes gesichertes Netz im Netz als dedizierte Geschäftskundenplattform.

► Stichwort Datensicherheit: Die Daten fließen zwischen allen am Logistikprozess Beteiligten verschlüsselt in einem gesicherten Netz. Die sensiblen Speditionsdaten sind so vor Zerstörung, Manipulation oder Missbrauch geschützt.

► Stichwort Performance: Damit wichtige Datenpakete nicht von unwichtigeren ausgebremst werden, erhalten die Daten ein virtuelles Etikett, durch das sie klassifiziert

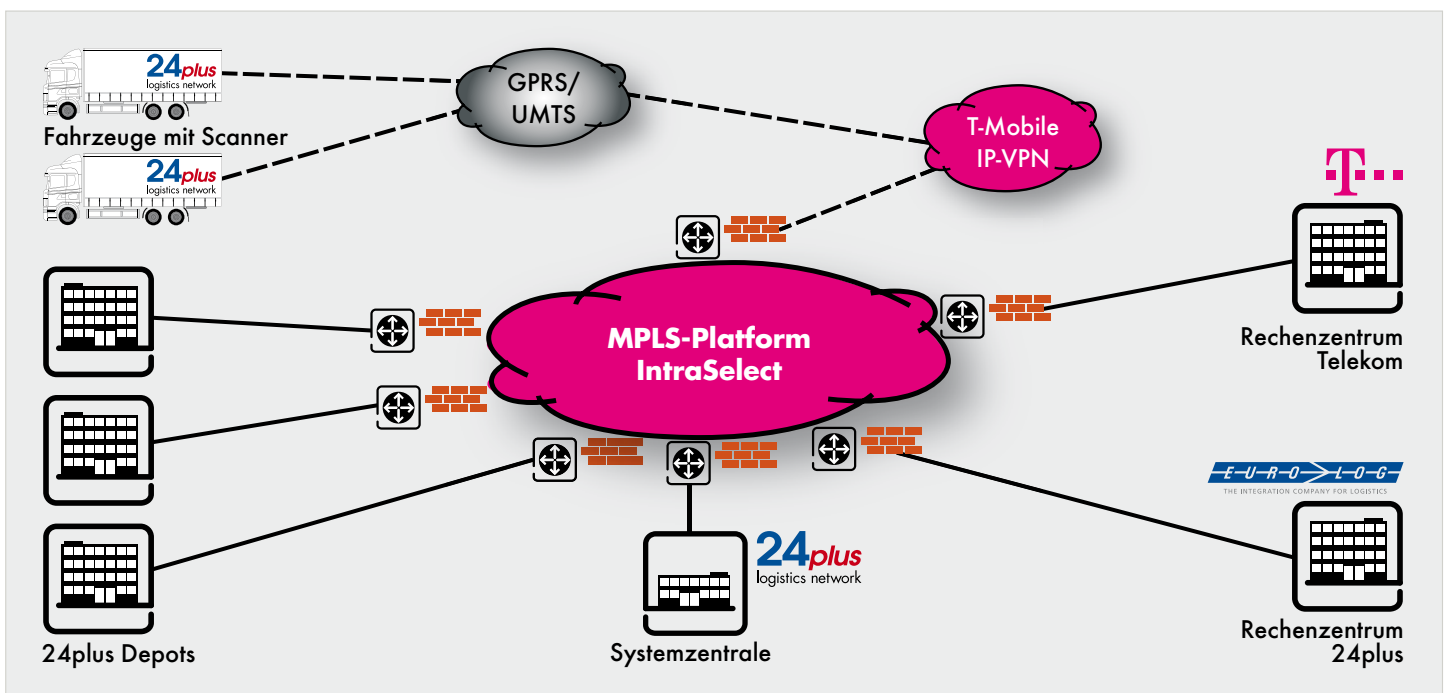
werden. Wichtige Datenpakete erhalten auf der Datenautobahn eine Art Blaulicht und Martinshorn, die ihnen den Weg frei machen. „Dadurch lassen sich die geschäftskritischen Prozesse optimieren“, erklärt Holger Kind, Account Manager IT bei der Deutschen Telekom. „Schließlich muss der Logistikprozess flutschen.“

► Stichwort Verfügbarkeit: Da die IT-Lösung als vom öffentlichen Internet unabhängige IP-Plattform geführt wird, gewährleistet die Deutsche Telekom eine hohe Verfügbarkeit der Daten und der gesamten IT-Infrastruktur. Außerdem wird das Netz rund um die Uhr aktiv überwacht und die Telekom-Servicetechniker reagieren proaktiv auf Auffälligkeiten.

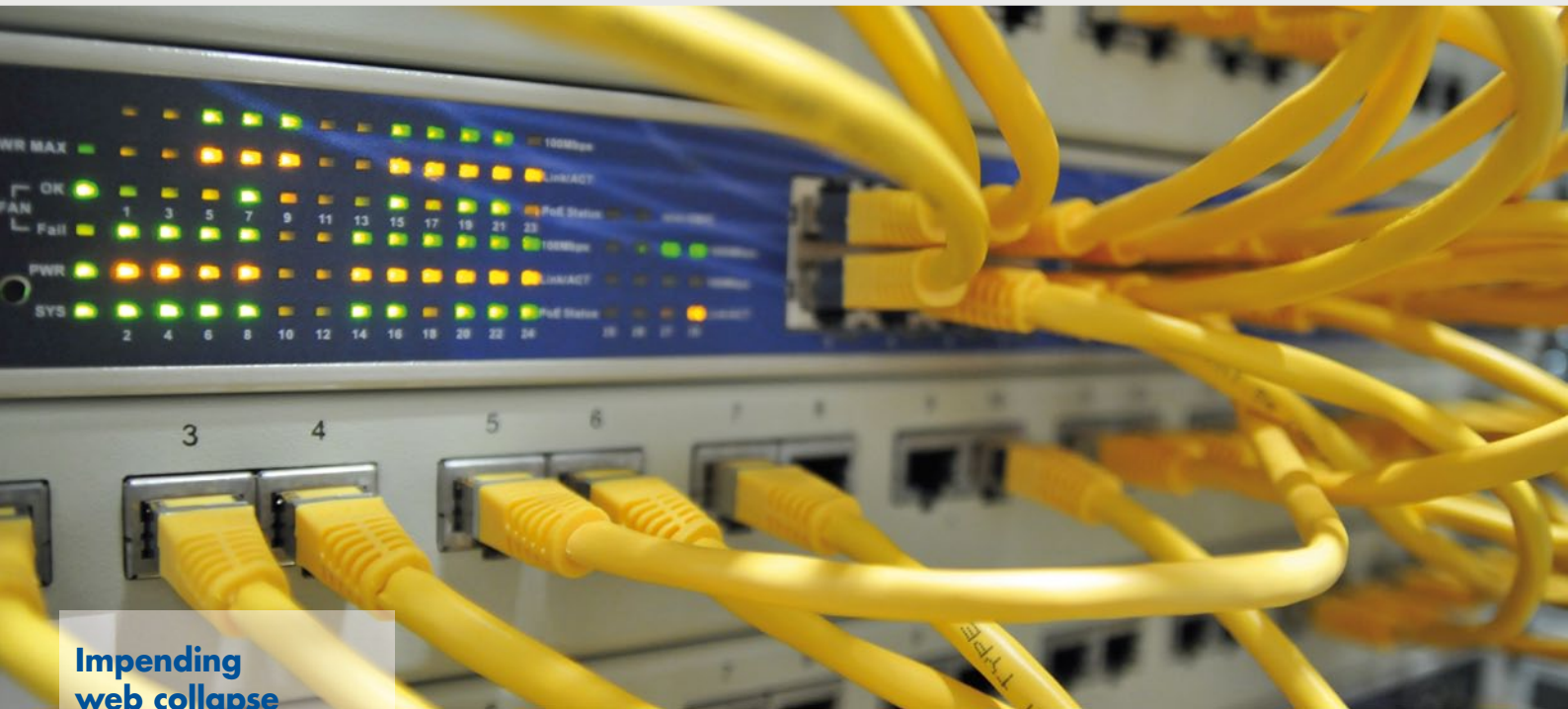
schlag und Weitertransport richtig gestellt haben“, erklärt 24plus-Chef Peter Baumann. Das beginnt beim Abholauftrag, der sofort dem nächsten freien Nahverkehrsfahrzeug übermittelt wird. Bis der Fahrer die Sendung ins Depot bringt, ist die Verladung auf die richtige Fernverkehrsrelation längst organisiert und auch das Eingangsdepot weiß, was anderentags zu tun ist. Solch ein Sze-

nario funktioniert aber nur, wenn die technischen Voraussetzungen dafür vorhanden sind.

Erst dann fließen die Daten reibungslos, damit Abermillionen von Sendungen im Jahr reibungslos laufen. Und Hacker oder Datenspione? Die werden sich in Zukunft mit der IP-VPN-Lösung auf MPLS-Basis noch ein ganzes Stück schwerer tun, um sie zu knacken.







## Impending web collapse

IT experts are predicting that the internet is going to suffer a collapse in the near future. At this stage, 20 per cent of internet applications already relate to Web 2.0 – and social media such as Facebook, YouTube or Twitter – at the expense of corporate users. Web 2.0 applications decrease the quality of the internet and, by overloading data lines, slow down corporate communication. Even though the problem has been identified, it will continue to grow rather than shrink. Finally, IT experts are expecting another drastic rise in data load. And: The demand for bandwidth is growing faster than the networks are being expanded. It is therefore indispensable for 24plus to use a dedicated platform for business customers. “With the IP-VPN solution on MPLS basis, 24plus is going to be optimally prepared, even in the next five years”, says Holger Kind, IT account manager at Deutsche Telekom.

## Forwarding data is sensitive

*At first glance, individual forwarding data looks harmless. Shipping orders, procurement orders including pickup and delivery addresses, shipping weights. In sum, however, forwarding data accumulates to something from which hackers can derive a lot: customer and supplier data, delivery quantities, order intervals, in short: highly sensitive trade secrets that need to be protected. Protected from unauthorized access, data loss and wanton destruction, industrial espionage and scouting by competitors.*

As if protecting the stationary data existing in the companies wasn't difficult enough in times of increasing data breach, the forwarding business poses the additional task of distributing data that circulates in the logistics networks. After all, they act as concrete instructions as to when and where shipments are to be picked up and processed further.

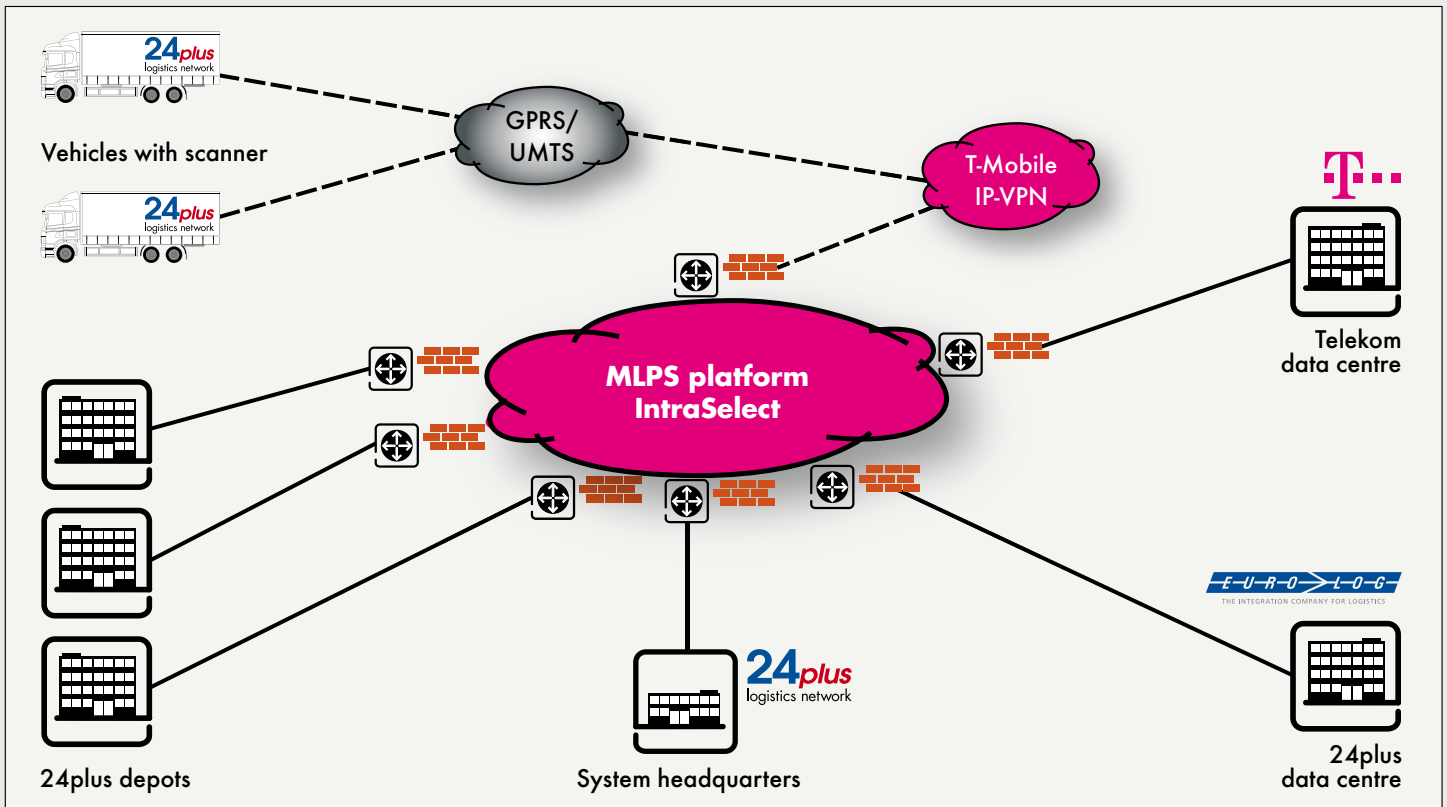
Even so, as opposed to many other economic sectors, no data scandals have become known in the forwarding environment. “This is because for-

warding agencies accepted their responsibility and upgraded by means of IT security technology”, explains Reiner Joseph, long-time IT consultant of 24plus. At 24plus, he sees data security in a pioneering role. “In IT, 24plus works together exclusively with the most qualified partners. In mobile data transfer, this is market leader Deutsche Telekom.”

Together with Deutsche Telekom, 24plus is going to replace the old VPN solution with the newest technol-

ogy on MPLS basis. What's behind this acronym jumble? Reiner Joseph explains: “IP-VPN means that data is coded in a virtual private network, as though through a tunnel. MPLS stands for Multi Protocol Label Switching. This technology enables two things. On the one hand, data is transferred on a previously built, secure path. On the other hand, the data packets receive labels. Thanks to the inscription on the label, important packets have priority. With upgrading to state-of-the-art technology, we also achieve a high availability of data and the data network.”

**Data security means both: high availability of data and simultaneous protection from unauthorized access.**



**Important major customer**

This prioritising of data is an important aspect. Over 2 000 mobile scanners are integrated into 24plus' data network, as well as the forwarding systems of 62 partners, the hub systems, and the computer centre of the Euro-Log AG, in which all data of the LCL co-operation converge, are cleared and processed. Considering the immense amount of data, it is of no surprise that 24plus is a major customer and an important reference, even for a giant of the industry such as Deutsche Telekom.

In the future, the data flood is going to rise once more. 24plus is on the verge of introducing a new generation of scanners equipped with positioning systems. With this, customers can even take in information about the speed of an approaching shipment and calculate its arrival time. For many years, 24plus has been providing receipts of delivery basically in real-time, including the recipient's digital signature. With roughly eight million shipments per year, this only works if all components of data processing technology are working together optimally and sufficient transmission capacities are available between scanner and

forwarding system. With the help of new technologies, a monthly availability of 99 to 99,9 per cent in data transmission will be possible.

**Data is hurrying ahead**

Today's real-time tracking and trac-

ing and the soon to be possible processing of geo data are applications with large customer benefits. At least as important in the overall system of forwarding is data that precedes the shipment and allows for proactive disposition. "An LCL shipment from

Greater Hamburg sent through our network reaches the Black Forest village within 24 hours only because our partners along the logistics chain are informed every step of the way before the actual arrival of the shipment and have already set the course for handling and further transport", explains Peter Baumann, head of 24plus. This begins with the pick-up order, which is immediately transmitted to the next available short distance vehicle. When the driver brings the shipment into the depot, the loading onto the right long distance vehicle has long been organised and the depot knows what to do the next day. However, such a scenario only works if the technical requirements are met.

Only then does the data flow unobstructed, so that millions upon millions of shipments a year run smoothly. Hackers or data spies? In the future, they're going to have a much harder time cracking the IP-VPN solution on MLPS basis.

**Net within the net**

Data security, performance and availability are the three advantages from which 24plus is going to profit by using a IP-VPN solution on MLPS basis. With this solution, marketed under the name IntraSelect at Deutsche Telekom, 24plus gains its own secure net within the net in form of a dedicated business customer platform.

▶ **Keyword data security:** The data flows coded and in a secure network between all those involved in the logistics process. Thereby, sensitive forwarding data is protected from destruction, manipulation and misuse.

▶ **Keyword performance:** In order to prevent important data packets from being slowed down by less important ones, all data receives a

virtual label by which it is classified. On the information highway, important data packets receive a kind of blue police light and siren, clearing the way. "This allows for optimising critical business processes", explains Holger Kind, IT account manager at Deutsche Telekom. "After all, the logistics process has to run smoothly."

• **Keyword availability:** Since the IT solution is run as an IP platform independent of the public internet, Deutsche Telekom provides for a high availability of data and the IT infrastructure as a whole. Additionally, the network is supervised around the clock with Telekom service technicians reacting proactively to irregularities.

**Investitionen** Niederlande-Partner KLG hat in Europa kräftig investiert. Mehr als 25 Millionen Euro flossen in das rumänische Logistikzentrum in Bukarest. Die dort ansässige KLG-Tochter KLG Europe Logistics SRL ist assoziiertes Rumänien-Partner für 24plus. Außerdem verstärken die Niederländer ihr Engagement in der Türkei: KLG hat mit KLG Lojistik in Istanbul eine weitere Tochter gegründet.



**Investments** Netherlands-based partner KLG invested strongly in Europe. More than 25 million Euro went into the Rumanian logistics centre in Bucharest. The local KLG subsidiary KLG Europe Logistics SRL is associated 24plus partner in Rumania. The Netherlands are also fortifying their involvement in Turkey: KLG founded another subsidiary in Istanbul, called KLG Lojistik.

**Neuer Name** Der Schweizer 24plus-Partner BLG trägt einen neuen Namen. Er heißt ab sofort Ziegler (Schweiz) AG. Alle Ziegler-Häuser, dazu zählt auch der 24plus-Partner in Eschweiler, treten nun im einheitlichen grün-gelben Look der Ziegler-Gruppe auf.



**New Name** The Swiss 24plus partner BLG has a new name. From now on, it is called Ziegler (Schweiz) AG. All of Ziegler's offices, among which is the 24plus partner in Eschweiler, now appear in the uniform green-and-yellow look of the Ziegler group.

**Tue Gutes** und rede darüber: 24plus hat seit Mai 2010 für den 7-jährigen Kevin-Armando Monroy aus El-Salvador eine Plan-Patenschaft übernommen. Die Kinderhilfsorganisation Plan International fördert in Kevin's Heimatdorf ein kindgerechtes Lebensumfeld: Schulen, ärztliche Versorgung, sauberes Trinkwasser. Zum Dank schrieb Kevin 24plus einen buntverzierten Brief.



**Do good** and talk about it: since May 2010, 24plus has been sponsoring a child, namely 7 year-old Kevin-Armando Monroy from El Salvador. The children's aid organisation Plan International cultivates an environment suitable for children in Kevin's hometown: schools, medical treatment, clean drinking water. As a thank you, Kevin wrote 24plus a colourful letter.

**David gegen Goliath** Der Schnee kam Ende November und hielt sich hartnäckig mehrere Wochen. Den Kampf gegen die Schneemassen nahm 24plus mit Hilfe eines kleinen Trackers auf, ausgerüstet mit Schneeschild Streueinheit, der den Streudienst kräftig unterstützte. So war der Fahrweg rund um die Umschlaghalle schnell geräumt. Dass der Hubbetrieb eisfrei weiterlief, hatte auch seinen Preis: Der Streusalzverbrauch stieg um 1.000 Prozent – eine ganze Palette ging innerhalb von drei Wochen drauf.



**David versus Goliath** The snow came at the end of November and persistently stayed for several weeks. 24plus took up the fight against the heaps of snow with a small tractor, fully equipped with snowplough and gritting unit, strongly supporting the gritting service. With this, the road around the storehouse and handling area was quickly cleared. Iceless hub operation came at a price: consumption of road salt increased by 1000 percent – a whole pallet was used up in three weeks.

# Öffentliche Wahrnehmung gestalten

„Öffentlichkeitsarbeit – Image – Corporate Identity“ lautete der Titel des Workshops, den 24plus am 1. Dezember 2010 erstmals für die Partner in Bad Hersfeld ausrichtete. Ziel des Seminartags war, den 24plus-Partnern Wege aufzuzeigen, wie sie ihre Präsenz in der Öffentlichkeit positiv beeinflussen können. Das Feedback der 15 Teilnehmer fiel so positiv aus, dass die Systemzentrale plant, die Veranstaltung im Frühjahr 2011 mit neuen Themenschwerpunkten zu wiederholen. Im Einstiegsreferat wies Peter Baumann auf die Produktpolitik von 24plus als Teil des strategischen Marketings hin. Anschließend zeigte er auf, wie die Partner von den Produkten und von der Kraft der Marke 24plus profitieren können. Hans Pöllmann, Geschäftsführer der 24plus-Agentur H zwo B, philosophierte über Grundbegriffe

des Kommunikationsgeschäfts und erklärte, wie die Lokalpresse „tickt“. Schmunzler erntete der Marketingberater Ralph Holdt in seinem Vortrag über visuelle Kommunikation, als er mit Negativbeispielen zu Personenporträts aufwartete. Als Holdt vorführte, wie missglückte Fotos mit kleinen Retuschen aufpoliert werden können, lief ein Raunen durchs Publikum. Dies setzte sich beim Referat von Günter Fridrich fort. Der Leiter der Unternehmenskommunikation der Lagermax-Gruppe erklärte, wie sein Aufgabenbereich strukturiert und personell besetzt ist. Fridrich empfiehlt, bei der Kommunikation so methodisch vorzugehen wie beim Steuern von Logistikprozessen: „Erst Ziele, Werkzeuge und Vorgehensweisen definieren, dann umsetzen. Und am Ende nie die Erfolgskontrolle vergessen!“



## Shaping public perception

“Public Relations – Image – Corporate Identity“ is the title of a workshop that 24plus first organised for partners in Bad Hersfeld on the 1st of December 2010. The goal of the seminar was to show 24plus partners ways of positively influencing their public presence. The feedback of the 15 attendants was so good that headquarters decided to repeat the event in spring 2011 with new core themes. In the introductory presentation, Peter Baumann pointed out 24plus' product policy as a part of strategic marketing. Afterwards he showed how partners could benefit from products and the powerful label 24plus. Hans Pöllmann, managing director of 24plus' agency H zwo B, reflected on basic ideas of the communication business and explained

what makes the local press tick. Marketing consultant Ralph Holdt was greeted with laughter when he offered negative examples of portraits in his presentation on visual communication. The audience was astonished when Holdt demonstrated how unsuccessful photos could be enhanced with minor touch-ups. The astonishment carried over to Günther Fridrich's presentation. The head of corporate communications of the Lagermax group explained how his field is structured and staffed. Fridrich recommends approaching communication in a methodically similar way to conducting logistics processes: “One must define goals, tools and procedures before implementing them. And never forget success control at the end!”

# Suchmaschinenoptimierung

Das Internet wird zunehmend zur Informationsquelle Nummer 1. Daher ist der eigene Internetauftritt ein wichtiges Aushängeschild für jedes Unternehmen. Nur muss die Internetpräsenz auch auffindbar sein. Eine Schlüsselrolle spielen Suchmaschinen wie Google. Weil der Internetauftritt von 24plus technisch in die Jahre gekommen ist, wird die Website [www.24plus.de](http://www.24plus.de) nun vor der transport logistic 2011 erneuert, wobei viele Erkenntnisse aus der Suchmaschinenoptimierung einfließen. An dem gewonnenen Wissen lässt 24plus die Partner teilhaben, um auch ihre Internetseiten für Google & Co. zu optimieren.

Der Schnellcheck: Über einfache Eingaben im Browser, die kostenlos bei Google herunterladbare Google Toolbar und Google Adwords lässt sich schnell der Status der eigenen Internetseite ermitteln. Wir arbeiten mit der Domain einer Fantasie-Spedition: [fantasie-spedition.de](http://fantasie-spedition.de)

## Wie schätzt mich Google ein?

Eingabe in Google-Suchfenster: [related.fantasie-spedition.de](http://related.fantasie-spedition.de)

Wenn hier keine Wettbewerbsspeditionen auftauchen, gruppiert Sie Google aufgrund missverständlicher Seiteninhalte falsch ein.

## Welche Webseiten haben auf meine Website verlinkt?

Eingabe in Google-Suchfenster: [link.fantasie-spedition.de](http://link.fantasie-spedition.de)

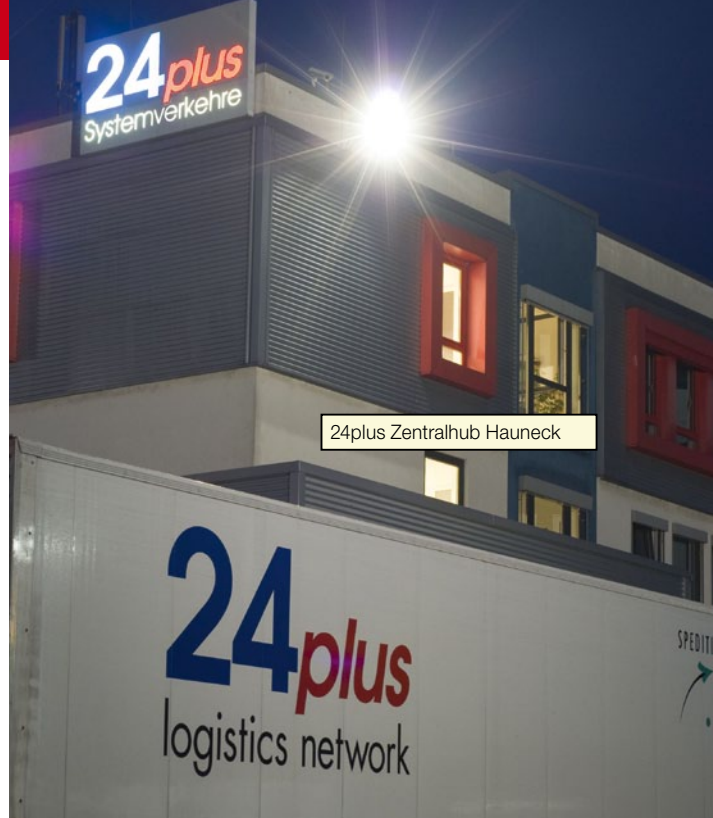
Je mehr Backlinks, desto höher der Page Rank bei Google! Dieser Page Rank lässt sich mit der Google Toolbar feststellen. Ein Wert von 4 (wie ihn [www.24plus.de](http://www.24plus.de) hat) sollte für mittelständische Speditionen das Ziel sein. Der Page Rank hängt nur von der Zahl der Seiten ab, die auf eine Website verlinken. Mehr Links bedeuten einen hohen Page Rank. Dieser hat Einfluss darauf, ob man bei einer Google-Suche auf der ersten oder der 123. Ergebnisseite landet. Ein anderer Einflussfaktor ist der Page Rank der Seite, die auf die eigene Seite verweist. Besonders wertvoll für das Ranking sind Links von Seiten mit hohem Page Rank. Schon beim bestehenden Internetauftritt von 24plus sind alle Internetseiten der Partner verlinkt. Sie profitieren damit schon heute vom Page Rank von [www.24plus.de](http://www.24plus.de).

## Wie oft wird was gegoogelt?

Darum machte Google früher ein Geheimnis. Auf der Seite Google Adwords lässt sich aber die Unterseite „Keyword-Ideen erhalten“ kostenlos dazu nutzen, Angaben über die Häufigkeit von Suchbegriffen zu erhalten. „Systemverkehre“ wird monatlich 880 Mal gegoogelt. „Stückgut“ 6.600 Mal und „Systemstückgut“ ist als Suchbegriff unter der Nachweisgrenze, daher als Schlüsselwort ungeeignet.

## Was sind Schlüsselworte?

Google untersucht mit einem Such-



Nur mit dem Alt-Text kann eine Suchmaschine erkennen, dass es sich um ein Bild vom 24plus-Zentralhub handelt.

Only with the alt text can a search engine recognize that this is an image of the 24plus central hub

programm (Webcrawler) den Text einer Internetseite und wirft dann alle „unds“ und „der die das“ heraus. Aus dem Konzentrat versucht Google dann, die Schlüsselbegriffe zu identifizieren, die von den Google-Nutzern als gebraucht werden. Wer also von Google unter einem bestimmten Stichwort oder einer Stichwortkombination (Spedition in Musterstadt) gefunden werden will, muss diese Begriffe in seiner Internetpräsenz möglichst oft und prominent verwenden, beispielsweise in Überschriften.

## Was ist sonst noch wichtig?

Regelmäßige Aktualisierungen, vor-

allem auch auf der Startseite. Die Aktualisierungen auf mehrere Tage verteilt einstellen. Ein intelligent gewählter Meta-Tag „<title>“. Ein sauberer Quelltext, ein textlastiger Content. Sprechende Links. Bilder mit sinnvollen Alt-Texten. Viele Verlinkungen von themenverwandten Seiten. Keine Slogans, Füllwörter, Sprachspiele. Woher soll Google wissen, dass „Wir fahren Gut“ doppeldeutig ist?!

## Wo kann ich mich über Suchmaschinenoptimierung informieren?

Im Netz. Oder ab Mai bei der Systemzentrale.

# Studieren und probieren

Eine spannende Projektarbeit verordnete Studiendekan Professor Dirk Lohre den Studierenden des Masterstudiengangs „Business Administration in Transport and Logistics“ an der Hochschule Heilbronn. Nur mit frei zugänglichen Informationen sollten sie die Stärken und Schwächen von Stückgutnetzen analysieren, Hub-Fahrpläne und ein komplettes Routing erstellen und sogar als fiktive Spediteure ebenso fiktiven Neukunden ein Angebot abgeben. Was bei der Untersuchung herauskam, wurde dann im Januar den echten Stückgutexperten präsentiert.

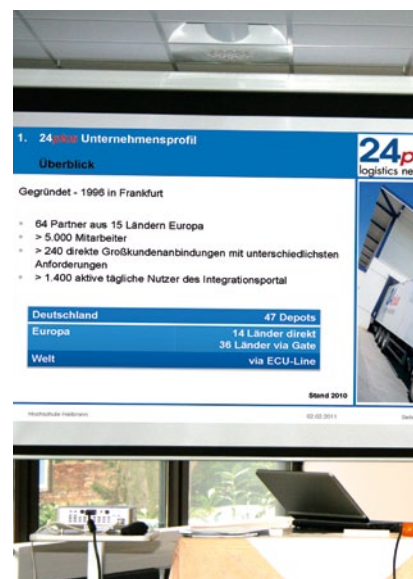
Und was kam heraus? Steffen Renner, Hub-Organisator bei 24plus, zieht ein positives Fazit: „Die Studis haben einen immensen Arbeitsaufwand betrieben. Es ist schwer, von außen in eine Kooperation hineinzublicken. Daher haben sich die Studierenden bei ihren Preisen etwas vergaloppiert. Das Angebot war aber nur ein Teil der Arbeit. Viele Informationen waren richtig und wertvoll für uns. Es ist gut zu wissen, wie wir von Außen gesehen werden.“

Untersucht wurden neben 24plus auch andere Stückgutnetze. An der Ergebnispräsentation nahmen Wolf-

gang Monning (ehemals Schenker), Jörn Peter Struck (CargoLine), Angelika Hinsch (IDS), Andreas Jäschke (VTL) sowie Peter Baumann und Steffen Renner von 24plus teil.

Übrigens: Am Vorabend der Präsentation besuchten alle – die geschätzten Kollegen wie die Studierenden – das 24plus-Zentralhub. Gelegenheit für alle, Praktiker und Studenten, Bauklötze über die eingespielten Abläufe zu staunen.

24plus kooperiert seit vielen Jahren mit Dirk Lohre von der Hochschule Heilbronn und will mit dem logistischen Nachwuchs in Kontakt bleiben.



# Search engine optimisation

The internet is increasingly becoming the number one source of information. Therefore, a company's web presence is an important advertisement. But the web presence has to be findable. This is where search engines such as Google play a key role. Because 24plus' web presence has gotten on in years technically, the web site [www.24plus.de](http://www.24plus.de) is now being renewed prior to the transport logistic 2011, whereby lots of new insights from search engine optimisation will be incorporated. 24plus shares this newly gained knowledge with its partners in order to optimise their web sites for Google et al. as well.

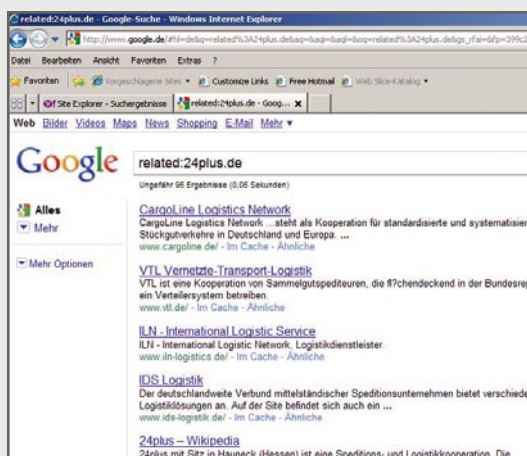
The quick check: By means of simple browser entries, the freely downloadable Google Toolbar and Google Adwords, the status of one's own web site can quickly be determined. We're working with the domain of an imaginary forwarding agency: [fantasie-spedition.de](http://fantasie-spedition.de)

## How does Google assess me?

Entry in Google search window: [related:fantasie-spedition.de](http://related:fantasie-spedition.de)  
Should no competing forwarding agencies appear, Google is classifying you wrongly due to misunderstood web page content.

## Which web sites have linked to my web site?

Entry in Google search window: [link:fantasie-spedition.de](http://link:fantasie-spedition.de)



The more backlinks, the higher Google's page rank will be! This page rank can be determined via the Google Toolbar. A value of 4 (like 24plus has) should be the goal for medium-sized forwarding agencies. The page rank is exclusively dependant on the number of pages that link to a web page. More links mean a higher page rank. This in turn influences whether one lands on the first or the 123. page of a Google search. Another factor is the page rank of the page linking to your own web site. Especially valuable for the ranking of search results are links with a high page rank. 24plus' current web presence already links to all of the partner's web pages. You are profiting from 24plus' page rank even today.

## How often is something googled?

This is something Google used to

keep secret. But on the page Google Adwords, the sub-page "Get Keyword Ideas" can be used free of charge to receive information about the frequency of search terms. "System traffic" is googled 880 times a month. "LCL" 6,600 times and "system LCL" is under the detection limit. As a key word, "system LCL" is therefore unsuitable.

## What are key words?

By means of an automatical search program (Webcrawler), Google analyses the text of a web page and then throws out all "ands" and "thes". From this concentrate Google tries to identify the key words which are posed as queries by Google users. He who wants to be found by Google under a certain key word or key word combination (forwarding agency in sample city) has to use these terms in his web presence as frequently and

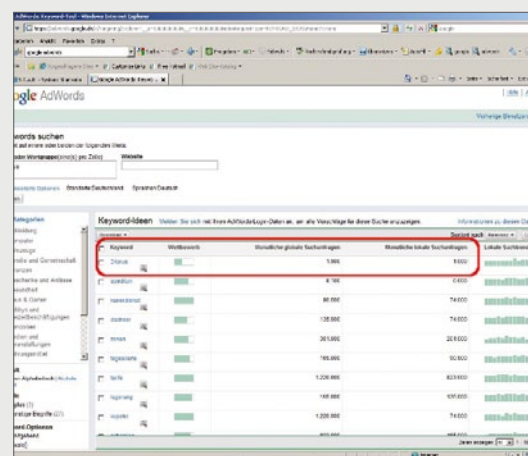
prominently as possible, for example in headings.

## What else is important?

Regular updates, if possible on the homepage. Spread updates over multiple days. An intelligent meta tag, "<title>". Clean source text, content that is heavy on text. Talking links. Images with alt text. Lots of links of related pages. No slogans, fillers, word games. How is Google supposed to know that "we deliver the goods" is ambiguous?

## Where can I find information on search engine optimisation?

On the web. Or, coming May, at system headquarters.



# Learning and doing

Professor Dirk Lohre, dean of students, provided students of the master's degree programme "Business Administration in Transport and Logistics" at the University of Heilbronn with an exciting project. They were supposed to analyse the strengths and weaknesses of LCL networks by using freely available information exclusively, create timetables for hubs as well as a complete routing, and even make offers to fictitious new customers as equally fictitious forwarders.

And what was the result? Steffen Renner, hub organiser at 24plus,

draws a positive conclusion: "The students put in an immense amount of work. It is difficult to look into a co-operation from the outside. Therefore, the students got carried away a little when it came to prices. However, the offer was only part of the project. Much of the information was correct and valuable to us. It is good to know how we are viewed from outside."

Aside from 24plus, other LCL networks were also examined. Taking part in the presentation of results were Wolfgang Monning (formerly Schenker), Jörn Peter (Cargoline),

Angelika Hinsch (IDS), Andreas Jäschke (VTL) as well as Peter Baumann and Steffen Renner of 24plus.

By the way: On the evening prior to the presentation everyone – our esteemed colleagues and the students – visited the 24plus central hub. An opportunity for everybody, practitioners as well as students, to marvel at the well-coordinated processes.

24plus has been cooperating with Dirk Lohre and the University of Heilbronn for a number of years and wants to stay in touch with the next generation of logisticians.

# Viermal Müller – oder was?



Vier Häuser hat die Spedition Robert Müller bei 24plus eingebracht: den Stammsitz in Saarlouis, die Tochtergesellschaft Ferdinand Heinrich Logistik in Hamburg, das Tochterunternehmen in Rabenburg bei Dresden und – ganz neu zum 1. Februar 2011 – die Niederlassung Trebsen bei Leipzig. Außerdem wickelt die Robert Müller GmbH für 24plus in Frankreich über eigene Häuser in Paris, Lyon und Dijon sowie das Reso-Netz das Gefahrgut ab. Eine ähnlich starke Rolle haben in der Stückgutkooperation 24plus nur noch wenige andere Partner.

Dass alle Inlandshäuser der Spedition 24plus-Partner sind, ist kein Zufall. Geschäftsführer Uwe Müller



Für Geschäftsführer Uwe Müller hatte die weltweite Wirtschaftskrise auch positive Aspekte.

For managing director Uwe Müller, the global economic crisis had positive aspects as well.

sieht darin zum einen ein Bekenntnis zu 24plus als Qualitätskooperation, zum anderen verbindet er mit der Konzentration auf das 24plus-Netz wirtschaftliche Überlegungen: „Alle Müller-Depots sind starke Stückguthäuser. Durch 24plus bearbeiten wir Stückgut unternehmensweit in einem einheitlichen System, in der EDV, in den operativen Logistikprozessen und im Qualitätsmanagement. Außerdem haben alle Häuser überall dieselben Empfangspartner, was die Kommunikation erleichtert.“

Das über 200 Mitarbeiter starke Stammhaus Saarlouis ist prädestiniert für Frankreich-Geschäfte. Das Nachbarland liegt in Sichtweite, außerdem wäre das Saarland allein als Wirtschaftsraum viel zu klein für einen Stückgutspediteur dieser Größe. Schließlich werden dort traditionell Stahl, Autos und Lebensmittel und

weniger Stückgüter produziert. Auch die Hamburger Tochter Ferdinand Heinrich Logistik mit 65 Mitarbeitern zielt auf den Frankreich-Markt. Bis 2008 war die Robert Müller GmbH in der Hansestadt nur mit einem Büro vertreten, das Rückfrachten für über Hamburg laufende Frankreich-Exporte beschaffte. Mit der im Rahmen eines Asset-Deals übernommenen Tochtergesellschaft wuchs dieses Geschäft beträchtlich. Die beiden Standorte im Osten Deutschlands betreuen Regionalmärkte und schlagen eine Brücke zwischen Frankreich und Polen, wo Müller in Wroclaw ebenfalls Tochterunternehmen unterhält.

Dank dieser leistungsfähigen Niederlassungsstruktur hat die 350 Mitarbeiter starke Müller-Gruppe ein erstaunliches Wachstum erreicht. Der Hauptsitz Saarlouis etwa hat einen 5.000 Quadratmeter großen Umschlagbereich, in dem eine Unterflurkettenförderung den Materialfluss

weitgehend automatisiert. Daneben stehen eine Halle für den separaten Umschlag von Automotive-Teilen und ein 8.000 Quadratmeter großer Lagerbereich mit Hochregalen und Blocklagern – eine kleine Speicherstadt. Dort verbreiten Big Bags voller Kakao, Erdnüsse und Milchpulver einen eigentümlichen Duft.

Kerngeschäft der Müller-Gruppe aber ist und bleibt das Stückgut. Hier bringt die Randlage auch Nachteile. Uwe Müller: „Wir müssen weite Wege zurücklegen und brauchen für unsere Direktverkehre die Rückladungen starker Partner, damit sich unsere Hauptlauf-Transporte rechnen.“ Dabei sieht er sich bei 24plus gut aufgehoben: Mit der Produktfamilie 24plus Speedtime etwa kann die Spedition bei eiligen Sendungen alle Kundenwünsche erfüllen. Was Rückladungen anbetrifft, sieht Müller noch Möglichkeiten, zu mehr Paarigkeit zu kommen. Jedenfalls ist es laut

Uwe Müller „auch dem Netz und den Produkten von 24plus zu verdanken, dass wir der letzte konzernfreie Stückgutspediteur im Saarland sind.“

## Konzerne müssen wieder rechnen

Zu den Konzernen und zur inzwischen überwundenen Wirtschaftskrise hat Uwe Müller eine dezidierte Meinung: „Vor der Krise kauften sich die Großkonzerne mit Hilfe der Banken Marktanteile zusammen, entweder über Preise unter der Kostendeckung oder durch Übernahmen. Rentabilität spielte keine Rolle. Jetzt, nach der Krise, spielen die Banken da nicht mehr mit. Selbst die Konzerne müssen wieder rechnen. Davon profitiert der Mittelstand und am Ende auch der Kunde. Was passiert, wenn sich ein paar Konzerne den Markt aufgeteilt haben, sehen wir doch in Skandinavien. Dort ist eine Stückgutsendung um ein Vielfaches teurer als hier in Deutschland.“ Gleichwohl hält Uwe Müller auch hierzulande Preisanpassungen für überfällig. In den Stückgutpreisen seien allenfalls laufende Betriebskosten eingepreist, nicht aber das technische Risiko. „Die Behebung eines simplen Reifenschadens auf der Autobahn kostet bis zu 1.000 Euro“, nennt Uwe Müller ein Beispiel. „Dabei passieren ständig solche Bagateltschäden. Die Kosten dafür hat niemand auf der Rechnung. Nicht der Spediteur und erst recht nicht der an der Grenze des wirtschaftlich Machbaren fahrende Transportunternehmer. Das muss sich ändern.“



Die Nummer 4: Der Müller-Standort in Trebsen ist seit Februar 2011 im 24plus-Netz dabei. Number 4: The Müller office in Trebsen is part of the 24plus network as of February 2011.

# Four Müllers are better than three

Four offices have been incorporated into 24plus by the Robert Müller forwarding agency: the headquarters in Saarlouis, its subsidiary Ferdinand Heinrich Logistik in Hamburg, the subsidiary company in Radeburg near Dresden and – brand-new as of February 1st, 2011 – the branch office Trebsen near Leipzig. Furthermore, the Robert Müller GmbH is handling dangerous goods for 24plus in France by means of their own offices in Paris, Lyon, and Dijon as well as via the Reso Net. Few other partners have a similarly strong role within the LCL cooperation 24plus.

The fact that all inland offices of the forwarding agency are 24plus partners is no coincidence. On the one hand, managing director Uwe Müller sees this as a commitment to 24plus as a quality co-operation; on the other, he associates economic considerations with concentrating on the 24plus network: "All Müller depots are strong LCL offices. Through 24plus, we are handling LCL in a homogenous system company-wide, in IT, in the operative logistics processes, and in quality management. Furthermore, all offices have the same recipient everywhere, making communication easier."

With over 200 employees, the head office in Saarlouis is predestined for business in France. The neighbouring country is within the range of vision, and, as an economic area, the Saarland alone would be much too small for an LCL forwarder of this size. After all, this is where steel, cars and foods are traditionally produced, as opposed to LCL. The Hamburg subsidiary Ferdinand Heinrich Logistik,



Konzentriertes Arbeiten im Stammhaus Saarlouis.

Focused work at the headquarters in Saarlouis.

with its 65 employees, is aiming for the France market as well. Until 2008, the Robert Müller GmbH was represented by only a single office in the Hanseatic city, which acquired return cargo for France exports run through Hamburg. Within the scope of an asset deal assumed subsidiary, this business grew considerably. The two Eastern German offices oversee regional markets and bridge the gap between France and Poland, where Müller maintains subsidiaries in Wrocław as well.

Thanks to such an efficient branch structure, the Müller group, with its 350 employees, has reached a remarkable growth. The head office in Saarlouis, for example, has a handling area of 5 000 square meters, in which an underfloor chain conveyor largely automates the flow of materials. Next to it is a hall for the separate handling of automotive parts and an 8 000 square meters large storing area with high racks and block storage – a small storage city. There, big bags filled with cocoa, peanuts and milk power emit a unique scent.

LCL, however, remains the core business of the Müller group. This is where being in a peripheral position has its disadvantages. Uwe Müller: "We have to cover great distances and need the return cargo of strong partners for our direct traffics in order to make our main leg transports profitable." In this regard, he feels

that he is in good hands at 24plus: With the product family Speedtime, for instance, the forwarding agency is able to fulfil all customer wishes. Regarding return cargo, Müller sees possibilities for achieving more pairing. In any case, according to Uwe Müller it is "also due to the network and the products of 24plus that we are the last independent LCL forwarder in the Saarland."

### Concerns need to redo their math

Uwe Müller has a decided opinion when it comes to concerns and the meanwhile overcome economic crisis: "Before the crisis, the big concerns bought market shares with the help of banks, either through prices under cost coverage or takeovers. Profitability was not important. Now, after the crisis, the banks won't play along with this anymore. Even the concerns need to redo their math. This benefits the middle class and, at the end, the customer as well. In Scandinavia, we can see what happens when a few concerns have split up the market between them. An LCL shipment there is more expensive than here in Germany many times over." Even so, Uwe Müller considers price adjustments to be overdue in these parts as well. At best, running costs are integrated into LCL prices, but not the technical risk. "Fixing a mere tyre failure on the Autobahn costs up to 1 000 Euro", Uwe Müller

cites as an example. "But such minor damages occur constantly. No one is calculating with these costs - not the forwarder, and especially not the haulier, who is operating on the brink of what's economically possible. This has to change."



Hamburg-Partner Ferdinand Heinrich ist Tochtergesellschaft der Robert Müller Spedition.

Hamburg partner Ferdinand Heinrich is subsidiary of the Robert Müller forwarding agency.

## Did you know?

The headquarters of the Robert Müller GmbH are in Saarlouis.



The neighbouring country France is within is within the

range of vision; many traffic signs are bilingual already. Saarlouis was founded in 1680 as a French fortress town and was the apple of discord of France and Germany for a long time. Today, with its 37 000 inhabitants, the city is a centre of school and trade. The Saarland has over a million inhabitants. Economic focal points of the former mining region are the automobile industry and steel production.

# Die Zeit fliegt



Halle A5, Stand 107/208

Die Zeit verrinnt, die Uhr tickt, die transport logistic 2011 steht bald vor der Tür. Auch in diesem Jahr, zwischen dem 10. und 13. Mai, wird 24plus wieder auf der weltgrößten Logistikmesse präsent sein – standesgemäß in Halle A5. Dort bauen traditionell alle großen Logistiknetzwerke ihre Stände auf und wetteifern um die Aufmerksamkeit der Messegäste. Dennoch setzt 24plus in diesem

Jahr auf ein eher ruhiges, aber hochkarätiges Messekonzept. „Die zurückhaltenden Ideen funktionieren im Messetrubel am besten und stimmen auch mit den anderen Botschaften unserer erwachsen gewordenen und etablierten Marke 24plus überein“, erklärt Peter Baumann. Die Messeidee selbst hält 24plus bis zum Eröffnungstag geheim. Nur so viel: Es geht um die Markenwerte Präzision und das Zusammenwirken

vieler verschiedener Komponenten in einem hochwertigen System. An jedem der vier Messtage wird eine runde Sache entstehen. Am letzten Messtage werden diese „runden Sachen“ versteigert. Als Auktionator hat DVZ-Chefredakteur Björn Helmke zugesagt, Nutznießer werden die SOS-Kinderdörfer sein. Will heißen: Wenn keiner sich lumpen lässt und bei der Versteigerung alle nach Kräften mitbieten, wird dieser Freitag,

der 13. Mai, ein Glückstag für die Kinder dieser Welt.

**Hinweis für unsere Messegäste**  
Wenn Sie mit 24plus auf der transport logistic 2011 ins Gespräch kommen möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Partner vor Ort. Dieser kümmert sich gerne um den Gesprächstermin und die Eintrittskarte – und unterstützt Sie bei der Organisation der An- und Abreise.



## Time flies

Hier wird die Messeaktion stattfinden. Was passieren wird, enthüllen wir ab März Zug um Zug in der DVZ.  
This is where the action will take place. What's going to happen we will be reveal step by step in the DVZ.

Time is trickling away, the clock is ticking, and the transport logistic 2011 is just around the corner. Just like two years ago, between the 10th and the 13th of May, 24plus will be present at the world's largest logistics convention – befittingly in hall A5. Traditionally, this is where all large logistics networks set up their booths and compete for the attendants' attention. However, 24plus is counting

on a quieter, but high-calibre concept this year. "Low-key ideas work best in the turbulence of conventions and are consistent with other messages of our grown-up and established brand 24plus", explains Peter Baumann. The idea itself will be kept secret by 24plus until opening day. Just this much: It is about the brand values precision and the interaction of many different components in a top-quality system. On each of the

four days, a well-rounded affair will come into being. On the last day, these "well-rounded affairs" will fall under the hammer. As auctioneer, DVZ chief editor Björn Helmke has been confirmed; beneficiary will be SOS Children's Villages. Meaning: If people refrain from splashing out and everyone bids to the best of their ability, this Friday, the 13th of May, will be the lucky day for the children of this world.

**Information for our convention guests**  
If you want to make contact with 24plus at the transport logistic 2011, please consult with your local partner. They will gladly take care of the appointment and your ticket – and support you in organising arrival and departure.