

24plus

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

3



24plus Academy
Seminare, Talentförderung,
E-Learning, Azubi-Exchang@e

24plus Academy
Seminars, Talent Promotion,
E-Learning, Azubi-Exchang@e

7



Special Osteuropa
Blick nach Osten!

Eastern Europe Special
Looking eastwards!

14



Von Deckeln und Bäumen
Die Sander Spedition bringt
ungewöhnliche Sendungen ins Netz

Of Caps and Saplings
Forwarder Sander brings
unusual shipments to the net



4

Logistik – Leistung – Lösung
Die Spedition Kentner
setzt auf eine motivierende Unternehmenskultur

Logistics – Performance – Solutions
Forwarder Kentner relies on a motivating business culture



Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2013
4. bis 7. Juni 2013
Messe München

Visit us at the transport logistic 2013
June 4 to 7, 2013
Munich trade fair centre



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

früher, zur Zeit der Handwerkerzünfte, gingen die Gesellen nach der Berufsausbildung auf die Walz. Drei Jahre und einen Tag mussten sie durchs Land ziehen und durften einen Bannkreis rund um ihren Heimatort nicht betreten. Manche Zimmerleute pflegen die Tradition heute noch, unsere Fahrer treffen sie an den Autohöfen. Die Walz hatte zwei Gründe. Die Handwerker sollten zum einen in den Wanderjahren charakterlich reifen und zum anderen in der Fremde neue Verfahren und Techniken erlernen. Bei 24plus können Azubis in Bälde ebenfalls kennenlernen, wie bei anderen Partnern gearbeitet wird. Dafür haben wir unter dem Dach der neuen 24plus Academy das Programm Azubi-Exchange entwickelt. Die Regeln sind nicht so streng wie bei den Handwerkern, auch sind die Azubis nur ein paar Wochen in der Fremde. Trotzdem werden die jungen Leute viel mitnehmen. Ich kann alle Partner und ihre Azubis nur ermuntern, beim Austauschprogramm mitzumachen. Reisen bildet! Auch heiße ich ganz herzlich die vielen Azubis willkommen, die 2012 einen Logistikberuf bei einem unserer Partner ergriffen haben. Einige von ihnen stellen wir auf der Seite 16 vor. Ich wünsche allen viel Erfolg und versichere Ihnen: Sie haben die richtige Wahl getroffen. Logistikberufe sind fordernd, aber auch spannend. Und vielleicht machen Sie in ein, zwei Jahren bei unserem Azubi-Austausch mit und kommen herum. Wohin der Austausch führen kann? Vielleicht nach Osteuropa. Im Themenspecial in der Heftmitte stellen wir Ihnen unsere Osteuropapartner vor – hochinteressante Unternehmen, die sich in hochinteressanten Logistikmärkten bewegen. Und wie bekomme ich jetzt die Überleitung zu Weihnachten hin? Gar nicht ;-). Darum übergangslos: Ich wünsche Ihnen allen im Namen des Teams aus der Systemzentrale ein frohes Fest. Machen Sie's gut!

Ihr
Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

during the time of artisan's guilds, journey-men took to the road after finishing their apprenticeship. They had to travel through the land for three years and a day and were not allowed to set foot inside a boundary around their hometown. Some carpenters still maintain this tradition today; our drivers encounter them at rest areas. There were two reasons for the journey. Craftspeople were to mature as well as learn new procedures and techniques while away from home. At 24plus, trainees will soon also be able to become familiar with how work is done at other partners. For this, we have developed the program Azubi-Exchange under the roof of the new 24plus Academy.

The rules are not as strict as for craftspeople; additionally, the trainees are only gone for a few weeks. Nevertheless, the young people are going to pick up a lot. I can only encourage all partners and their trainees to participate in the exchange program. Travel broadens the mind! I would also like to extend a warm welcome to the many trainees who have taken up a job in logistics at one of our partners. Some of them are introduced to you on page 16. I wish you all lots of success and assure you: You have made the right choice. Logistics professions are demanding, but also exciting. Maybe you are going to participate in our trainee exchange next year or the year after and will get around. Where can the exchange lead? Maybe to Eastern Europe.

In our theme special on the centre pages, we introduce you to our Eastern Europe partners – highly interesting companies which move within highly interesting logistics markets. And how do I manage the transition to Christmas? Not at all ;-). Without further ado: In the name of the entire team at the system headquarters, I wish you all a merry Christmas. Take care!

Your
Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

24plus Academy startet 2013 / 3
24plus Academy starts in 2013

Spedition Kentner: 4
Logistik – Leistung – Lösung /
Forwarder Kentner:
Logistics – Performance – Solutions

Azubi-Exchange@: 6
Auf zum Austausch /
Azubi-Exchange@:
Begin the Exchange

Special Osteuropa: Blick nach Osten / 7
Eastern Europe Special:
Looking Eastwards

Cloud Computing in Weiß und Blau / 11
Cloud Computing in White and Blue

Lohmöller ausgezeichnet – 12
für besondere Stärke /
Lohmöller awarded –
for Strength in Starch

transport logistic 2013 / 13
transport logistic 2013

Sander Spedition: 14
Von Deckeln und Bäumen /
Forwarder Sander:
Of Caps and Saplings

Azubis 2012: Herzlich willkommen! / 16
Trainees of 2012: A warm welcome!



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: Wild & Pöllmann PR GmbH, Oberreichenbach, 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: (groß / large) Spedition Kentner, Wild & Pöllmann PR, Rohlig

24plus Academy startet 2013

Seminare, Talentförderung, E-Learning, Azubi-Exchange: Jetzt geht es los!

24plus
academy

Wir müssen die Logistikberufe aufwerten – diese Forderung wird angesichts des Fach- und Führungskräfte-mangels häufig erhoben. Nur wie? 24plus startet 2013 die 24plus Academy, ein prallvolles Bildungsangebot für die Partner und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ein Bestandteil der Academy ist ein Seminarangebot, das 24plus mit dem Speditions- und Logistikverband Hessen/Rheinland-Pfalz (SLV) entwickelt hat. Erste Aufgabe war es, den Bedarf der Partner zu ermitteln und aus dem Überangebot an Weiterbildungsmöglichkeiten die richtigen Kurse auszuwählen. Das Seminarprogramm wird bis Jahresende stehen und sich in drei Themenblöcke gliedern. Erster Schwerpunkt sind Rechtsthemen zu Transportrecht, Logistikverträgen, Palettenmanagement, Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Zum Zweiten wird es Themenseminare für

Mitarbeiter aller Hierarchieebenen geben, also für das Management, Disponenten, Controller, Vertrieb, Fahrer und Lagerpersonal. Dritter Teil des Seminarangebotes ist die bekannte Lernbegleiterausbildung. Hier lernen Mitarbeiter, Teams so anzuleiten, dass diese selbst Lösungen zur Verbesserung des eigenen Arbeitsumfeldes erarbeiten. Stattfinden können die Seminare überall: in den Räumen der BSL, in den Schulungsräumen der Systemzentrale, in Tagungshotels rund um Bad Hersfeld – oder, wenn sich mehrere Partner zusammenschließen und viele Mitarbeiter anmelden, auch regional. Zusätzlich können Partner Inhouse-Schulungen für ihr Unternehmen buchen.

Talentförderung

„Generell“, so Cornelia Nieves, die bei 24plus den Weiterbildungsbereich betreut, „muss die Logistik für Quereinsteiger und Aufsteiger durchlässiger werden.“ Daher gibt es in

der Academy ein Programm mit dem Arbeitstitel „Fit for Logistics“. Cornelia Nieves: „Es gibt in jeder Spedition ungelernete oder angelernte Mitarbeiter, die das Zeug dazu hätten, in der Disposition zu arbeiten. Und es gibt Disponenten, die komplexe Kundenprojekte stemmen oder im Vertrieb Karriere machen könnten.“ Bei „Fit for Logistics“ werden die im Verborgenen blühenden Talente gezielt gefördert und können sich in Kursen das nötige Wissen aneignen. Denn: Talent allein genügt nicht.

E-Learning kommt

Bei der Schulung kooperationspezifischer Themen verfolgt 24plus einen neuen Ansatz, um Wissen schneller

und einfacher zu vermitteln. Für verschiedene Themenblöcke, etwa den Umgang mit Softwaremodulen, werden E-Learning-Programme aufgelegt. Die Mitarbeiter können sich in einem freien Viertelstündchen in das Lernprogramm einloggen, erhalten aufbereitete Inhalte und schließen die Lektionen mit einem Wissenstest ab. Für neue Mitarbeiter bei den Partnern wird es außerdem bald ein „24plus-Kennenlern-Programm“ geben, das die wichtigsten Fakten zur Kooperation zusammenfasst.

Ein besonders wichtiges Projekt der 24plus Academy ist Azubi-Exchange. Wie der Austausch von Azubis zwischen 24plus-Partnern aussehen soll, lesen Sie auf Seite 6.

24plus Academy starts in 2013

Seminars, promotion of talent, E-learning, Azubi-exchange: Here we go!

We have to upgrade logistics professions – this request is often raised in light of the shortage in skilled labour and management personnel. But how? In 2013, 24plus is starting the 24plus Academy, a brimful package of educational opportunities for the partners and their employees. One component of the Academy are seminars which 24plus has developed together with the Forwarding and Logistics Association Hesse/Rhineland-Palatinate (SLV). The first task was determining the partners' demand and selecting the right courses from the abundance of further training opportunities. The seminar program will be finalised by year's end and is divided into three modules. The first focus lies on legal topics concerning transport law, logistics contracts, pallet management, customs and foreign trade law. The second module will include

themed seminars for employees of all levels, meaning for the management, schedulers, controllers, sales, drivers and warehouse personnel. The third part consists of the well-known learning guide training. Here, employees learn to instruct teams in a way that enables them to work out solutions for the improvement of their own work environment themselves. The seminars can take place anywhere: in the rooms of the Forwarding and Logistics Association, in the training facilities of the headquarters, in conference hotels around Bad Hersfeld, or – when several partners team up and sign up many employees – on a regional level as well. Additionally, partners can book in-house training for their company.

Promotion of talent

“In general”, says Cornelia Nieves, who oversees the further training



Die Academy bietet Seminare für alle Mitarbeiter.

The academy offers seminars for all employees.

sector at 24plus, “logistics has to become more permeable for career changers and fast climbers.” Therefore, the Academy offers a program with the working title “Fit for Logistics”. Cornelia Nieves: “Every forwarding agency has unskilled and semiskilled employees that have the potential to work in scheduling. And there are schedulers who could manage complex customer projects or build a career in sales.” At “Fit for Logistics”, these hidden talents are pointedly promoted and are able to acquire the necessary skills in courses. Talent alone is not enough.

E-learning is coming

When it comes to the training of cooperation-specific topics, 24plus

follows a new approach in order to convey knowledge faster and more easily. E-learning programs are being implemented for different subjects, such as working with software modules. The employees can access the learning application during a free fifteen minutes, receive prepared content and complete the sections by taking a test. For the partners' new employees, there will soon also be a “24plus-familiarisation-application”, which gives an overview of the most important facts about the corporation. An especially important project of the 24plus Academy is Azubi-Exchange. You can read on page 6 what the exchange of trainees between 24plus partners is going to look like.

Logistik – Leistung – Lösung



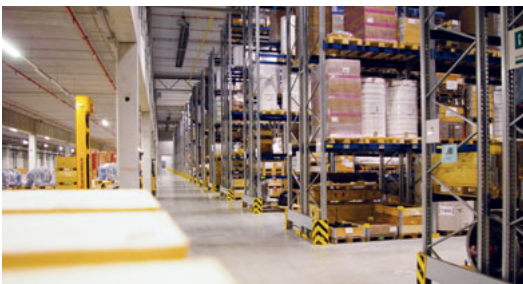
Die Spedition Kentner hat ein Erfolgsmotto. Es lautet L³ und steht für Logistik – Leistung – Lösung. Rolf Eisele hätte gerne ein viertes L gehabt, für Leidenschaft. „Weil man ohne Leidenschaft nicht leben kann“, sagt der Geschäftsführer. Dann lacht er. „Mit dem vierten L habe ich mich gegen die Kollegen nicht durchsetzen können.“

Ein vor Leidenschaft sprühender Chef, dessen Idee am Einspruch seiner Mitarbeiter scheitert, der dies offen zugibt und herzlich darüber lachen kann – das sagt mehr über ein Unternehmen aus als Zahlen, Daten, Fakten. Diese Sätze offenbaren eine Kultur der Offenheit und Kollegialität. „Wir brauchen diese motivierende Unternehmenskultur“,



In Herbrechtingen lagern vielfältige Güter, darunter Schwergut.

Herbrechtingen stores diverse goods, including heavy goods.



Nur 30 Prozent der Sendungen der Spedition Kentner sind systemfähig.

Only 30 per cent of Kentner's shipments are system-compatible.

erklärt Zeljko Vorgic, Assistent der Geschäftsleitung bei Kentner. „Bei uns ist der Sonderfall die Normalität und Mitdenken auf allen Ebenen gefragt.“

Die Gegend um Heidenheim ist ein Mekka des Maschinen- und Anlagenbaus. Daher sind 70 Prozent der Sendungen, die von der Spedition Kentner bearbeitet werden, zu schwer, zu sperrig oder zu lang, um in Stückgutssysteme zu passen. Wobei die 30 Prozent systemfähiger Sendungen einige Hundert Tonnen täglich ausmachen – und im Stückgutnetz von 24plus gut aufgehoben sind. „Wir brauchen das Netz und die Partnerschaft, um die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen“, erklärt Julian Eisele, Sohn des Geschäftsführers bei der Spedition Kentner.

Und die anderen 70 Prozent? Die Heidenheimer stürzen sich mit Vorliebe auf verzwickte Logistikaufgaben. Dann heißt es, individuelle Lösungen zu erarbeiten und den Kunden doppelt zu überzeugen – mit dem Preis und der Qualität der Leistung. Für die Mitarbeiter auf allen Ebenen und in allen Arbeitsbereichen bedeutet dies,

ständig neue Herausforderungen anzunehmen. Der Disponent darf bei der Tourenplanung sinnieren, auf welchem Fahrzeug des großen Eigenfuhrparks eine Sendung am wirtschaftlichsten untergebracht ist. Die Mitarbeiter in der Halle kommen ins Grübeln, wie sie die Sendungen am besten verladen und sichern. Die Fahrer sind ebenfalls über das normale Maß hinaus gefordert, wenn sie oft Anlagenteile im Wert von Millionen transportieren. „Man wächst mit seinen Aufgaben“, erklärt Rolf Eisele. Deshalb darf sich schon der Nachwuchs an echten logistischen Aufgaben erproben. 24 Azubis sind im Betrieb, die Ausbildungsquote liegt bei über zehn Prozent.

Die Kümmerer

Spezialfälle gibt es nicht nur im Speditions-geschäft, sondern auch in allen anderen Bereichen. Und überall finden die „Kümmerer“ von Kentner eine Lösung: Etwa im Bereich Kontraktlogistik, für den das Unternehmen 2009 in Herbrechtingen (eine Autobahnausfahrt weiter) den gigantischen Kentner Logistik Park

in Betrieb nahm. Die in vier Trakte gegliederte Halle ist 500 Meter lang und 80 Meter breit und umfasst eine rasselvolle Regalanlage mit 50.000 Stellplätzen und eine imposante Schwerguthalle. Die verändert jeden Tag ihr Gesicht. Heute steht ein 26 Tonnen schwerer Kugelkopfhahn für die Wasserversorgung einer Großstadt in der Halle, am anderen Tag hat der 40-Tonnen-Kran das Riesentrümmer verladen und nun belegt eine Turbine den Stellplatz. Ganz klein dagegen sind viele Sendungen, die Kentner nebenan auf 6.000 Quadratmetern Handlingfläche bearbeitet. Dort übernimmt Kentner Dienstleistungen wie den Paketversand. Ein Teil der Halle ist für das Stauen und Entpacken von Überseecontainern reserviert. Herbrechtingen, über 600 Kilometer von Hamburg entfernt, ist so ein Außenposten der Seehäfen.

Die Wissensarbeiter der Spedition denken ebenfalls in globalen Dimensionen. Die Abteilungen Luft- und Seefracht betreuen internationale Kunden, die Projektspedition kümmert sich eine Dimension größer um den Aufbau und die Steuerung inter-

nationaler Lieferketten. Allein in der „Bankabteilung“ sind vier Experten mit der Akkreditivabwicklung beschäftigt. Bei so viel Internationalität hat der Spediteur aus Heidenheim hohe Erwartungen an das Europa-netz von 24plus – und für die internationalen 24plus-Partner viel Lob übrig. Beispielsweise für Göllner in Riga und Rohlig in Tarnow Podgorne. Bei Sendungen in diese Länder gab es seit dem Jahr 2008 keine einzige Reklamation.

Das Wort steht

Die Inbetriebnahme des Kentner Logistik Parks im Jahr 2009 war ein Meilenstein der jüngeren Unternehmensgeschichte. Der Eigentümerwechsel im Juli 2012 war ebenso bedeutsam. Im Zuge einer Nachfolgeregelung verkaufte Dr. Wolfgang Kentner sein Unternehmen an die mittelständische C.E. Noerpel GmbH aus Ulm. Das Wort des neuen Eigentümers steht, dass es keine wesentlichen Veränderungen geben wird, weder in der Unternehmenskultur und beim Personal noch in der Wachstumsstrategie, der Netzanbindung oder anderen bedeutsamen Belangen. Und wenn man sich die Spedition Kentner so ansieht, kann man die Entscheidung des neuen Eigentümers gut verstehen.

Logistics – Performance – Solutions

Forwarder Kentner has a formula for success. It is called L³ and stands for Logistik – Leistung – Lösung (Logistics – Performance – Solutions). Rolf Eisele would have liked to add a fourth L for Leidenschaft (Passion). "Because you cannot live without passion", says the managing director. Then he laughs. "I could not convince my colleagues of the fourth L."

finding individualised solutions and convincing the customer twice – with the price and the performance quality. This requires employees on all levels and in all areas of business to constantly accept new challenges. While planning tours, the scheduler has to contemplate on which of the many self-owned vehicles a shipment will be most economically placed.

the next day the 40 tonne crane has loaded the monstrosity and a turbine now occupies its spot. On the other hand, many shipments which Kentner processes on the 6,000 square metres handling area next door are very small. There, Kentner provides service like to package shipment. One part of the hall is reserved for storage and unpacking of overseas containers.

word of the new owner stands: There will be no fundamental changes, neither in the company culture nor regarding personnel nor growth strategy, network connection or other important matters. And when you look at Kentner, you can easily understand the new owner's decision.



Links das Managementteam von heute – und rechts das von morgen!



To the left: the management of today. To the right: the management of tomorrow!

A boss who bursts with passion, whose idea was overruled by his employees, who openly admits to this and is able to laugh it off – that says more about a company than numbers, data, facts. These statements reveal a culture of openness and collegiality. "We need this kind of motivating business culture", explains Zeljko Vorgic, assistant to the management at Kentner. "Here, the exception is the rule and intellectual participation is encouraged on all levels." The area around Heidenheim is a proverbial Mecca of engineering and plant construction. Therefore, 70 per cent of the shipments processed by Kentner are too heavy, too bulky or too long in order to fit into LCL systems. The 30 per cent of system-compatible shipments still amount to several hundred metric tonnes per day – and are in good hands in the LCL network of 24plus. "We need the network and the partnership in order to satisfy our customers", explains Julian Eisele, son of the managing director at Kentner. And the other 70 per cent? The Heidenheimers have a preference for complicated logistics tasks. This means

The employees in the hall have to ponder how to best load and secure the shipments. The drivers are challenged beyond the usual degree as well when transporting plant parts worth millions. "You grow with your tasks", explains Rolf Eisele. Therefore, the newbies are allowed to try their hands on real logistical tasks. 24 trainees are in the company, the trainee quota is above ten per cent.

The Troubleshooters

Special cases are not limited to the forwarding business, but occur in other areas as well. And everywhere, the "troubleshooters" of Kentner find a solution – for instance in the area of contract logistics. In 2009, the company began operating the gigantic Kentner Logistics Park in Herbrechtingen (the next Autobahn exit). Divided into four tracts, the hall is 500 metres long and 80 metres wide and contains a brimful pallet rack with 50,000 pallet spaces as well as an imposing hall for heavy goods. The latter changes its face on a daily basis. One day, a 26 metric tonne heavy faucet for the water supply of a major city is standing in the hall,

Herbrechtingen, over 600 kilometres from Hamburg, is an outpost of the sea harbours. The brains of the forwarding agency think global as well. The departments for air and sea freight attend to international customers; project forwarding takes it one step further, taking care of creating and controlling international delivery chains. The "banking department" alone employs four experts for letter of credit processing. With so much internationality, the forwarder from Heidenheim has high expectations of 24plus' Europe net – and much praise for the international 24plus partners, for instance for Göllner in Riga and Rohlig in Tarnowo Podgórze. There has not been a single complaint about a shipment to one of these countries since 2008.

The word stands

Putting the Kentner Logistics Park into operation in 2009 was a milestone in the recent company history. The change of ownership in July 2012 was just as important. As part of the succession plan, Dr. Wolfgang Kentner sold his company to the medium-sized C. E. Noerpel GmbH from Ulm. The

Did you know?



Heidenheim an der Brenz, home of forwarder Kentner, is a city with

48,000 inhabitants in Baden-Württemberg. The city and its greater hinterland are strongly marked by industry. Heidenheim is a centre of engineering and plant construction, of the bandaging material, packaging means and electronics industry. Heidenheim has a long fencing tradition; eight world championship titles went to the city. Regarding crime, Heidenheim belongs to the safest cities in Baden-Württemberg. Additionally, Heidenheim plays in the third division of football and is currently a candidate for promotion.

Auf zum Austausch!

Reisen bildet. Mit Azubi-Exchang@e bietet 24plus ab 2013 Nachwuchslogistikern die Möglichkeit, Partnerbetriebe im In- und Ausland kennenzulernen. Alle Europapartner und viele nationale Partner sind dabei. Jetzt kommt Schwung in die Berufsausbildung – und mit der Aussicht auf ein Auslandspraktikum werden Logistikberufe deutlich attraktiver für Berufseinsteiger.

Bürokratische Hürden genommen

„Azubi-Exchang@e spukt schon länger als Idee durch unsere Köpfe“, berichtet Cornelia Nieves, die bei 24plus die Weiterbildungsaktivitäten betreut. „Die Treiber für das Projekt waren vor allem unsere Europapartner.“ Bis zur Umsetzung des Projektes war aber ein weiter Weg zurückzulegen. Wie sollte so ein Austausch organisiert werden? Wer bezahlt die Ausbildungsvergütung während des Austauschs – der entsendende oder der Gastbetrieb? Dürfen Azubis während der Auslandsvisite in der Berufsschule fehlen? Und, nicht

zu unterschätzen: Was ist rechtlich zu berücksichtigen, sind die entsendeten Azubis kranken- und unfallversichert? Diese organisatorischen Fragen sind geklärt und bürokratische Hürden genommen. Azubis aus Deutschland beispielsweise sind während ihrer Entsendung über die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung versichert. Bei der Frage der Unterkunft wollen sich die aufnehmenden Partner gastfreundlich zeigen.

Trainee-Austausch funktioniert

Angetan von der Idee des Azubi-Austauschs ist Stefan Sönderby, Geschäftsführer des schwedischen 24plus-Partners Gödecke Logistik AB. „Die Möglichkeit, Azubis mit anderen Partnern der Kooperation austauschen zu können, ist grandios! Wir haben schon Trainees unserer deutschen Muttergesellschaft aus Lübeck hier gehabt, mit großar-

Welche Abenteuer die Azubis bei Azubi-Exchang@e erleben? Wir werden darüber regelmäßig berichten.

tigen Ergebnissen.“ Auch Lagermax bereitet den Austausch von Trainees im Rahmen des Talentmanagements innerhalb der Gruppe vor und hat bereits Erfahrungen aus einem Pilotprojekt. Bei Lagermax erhalten talentierte Jungspediteure nach der Berufsausbildung die Möglichkeit, andere Standorte der Gruppe und Partnerspeditionen kennenzulernen. Lagermax-Manager Günter Fridrich: „Wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erzählen. Die jungen Leute können sich im Gastbetrieb viel Wissen aneignen und lernen andere Kulturen kennen.“ Der erste Teilnehmer des Austauschprojektes war der 23-jährige Christoph Oelinger, der in Salzburg Speditionskaufmann

gelernt und anschließend für ein halbes Jahr bei Lagermax in Ungarn gearbeitet hat. Er berichtet: „Ich habe mich sehr über das Angebot meines Arbeitgebers Lagermax gefreut und diese Chance sofort genutzt. Sehr interessant war vor allem die Zusammenarbeit mit Menschen, die eine andere Sprache sowie Kultur haben. Die Sprachbarriere war nicht wirklich schlimm, da in Ungarn Deutsch und Englisch sehr verbreitet sind. Vor allem hat es mir Spaß gemacht, mit den ungarischen Kollegen zusammenzuarbeiten und mein Wissen und meine Erfahrungen, die ich in Salzburg gesammelt habe, weiterzugeben. Ich empfehle jedem jungen Menschen, der die Chance hat, ins Ausland zu gehen, diese auch zu nutzen.“

Begin the exchange!

Travel broadens the mind. Starting in 2013, 24plus offers young logisticians the opportunity to get to know partner businesses at home and abroad via the Azubi-Exchang@e program. All Europe partners and many national partners are on board. Job training is gaining momentum – and with the prospect of an internship abroad, logistics professions become significantly more attractive for job starters.

Conquering administrative barriers

“The idea of Azubi-Exchang@e has been in our heads for quite some time”, reports Cornelia Nieves, who oversees further job training activities at 24plus. “For the most part, our Europe partners were the driving force behind the project.” Until the project could be implemented, however, there was still a long way to go. How is such an exchange organised? Who assumes the trainee’s pay during the exchange – the sending or the receiving party? Are trainees

allowed to miss classes in vocational school during their time abroad? And, not to be underestimated: What are the legal considerations, do the trainees have health and accident insurance? These organisational questions have been answered, the administrative barriers conquered. Trainees from Germany, for instance, are insured through the German Statutory Accident Insurance during their stay abroad. The partners are planning on being hospitable in regards to accommodation.

Trainee-Exchange works

Stefan Sönderby, head of Swedish 24plus partner Gödecke Logistik AB, is taken by the idea of exchanging trainees. “The possibility of exchanging trainees with other partners of the cooperation is terrific! We have already had trainees from our German parent company in Lübeck here, with great results.” Lagermax is also preparing the exchange of



Der 23-jährige Christoph Oelinger war nach der Ausbildung in Salzburg ein halbes Jahr bei Lagermax in Ungarn.

After finishing his training in Salzburg, 23-year old Christopher Oelinger spent six months at Lagermax in Hungary.

trainees in the frame of the talent management within the group and has already gathered experience through a pilot project. After finishing their professional training, talented young forwarders at Lagermax have the opportunity to get to know other locations of the group as well as forwarding partners. Lagermax manager Günter Fridrich: “Travellers have stories to tell. The young people are able to gain lots of knowledge at their host company and get to know other cultures.” The first participant of the exchange project was 23-year old Christoph Oelinger, who trained to be a forwarding merchant in Salz-

burg and subsequently worked at Lagermax in Hungary for six months. He reports: “I was very happy about my employer’s offer and jumped at the opportunity. Especially interesting was working together with people who speak another language and have a different culture. The language barrier was really not so bad, because German and English are very widespread in Hungary. It was particularly fun to work together with the Hungarian colleagues and to pass on the knowledge and experience I gathered in Salzburg. I can only recommend everyone who has the chance to go abroad to do so.”

Blick nach Osten

Man kennt die Fernsehbilder. Politiker reisen nach China, im Schlepptau Wirtschaftsdelegationen. Limousinen fahren vor, Hände werden geschüttelt – und Megadeals eingefädelt. China, so vermitteln es die Hauptnachrichten, ist ein immens wichtiger Handelspartner. Aber Bilder können trügen. Was sagen die harten Zahlen? Tatsächlich gehen heute sechs Prozent der deutschen Exporte nach China. Sieben Prozent der Ausfuhren laufen in die USA.

Der Export mit Osteuropa allerdings übertrifft den Handel mit China und den USA zusammen. Prag schlägt New York, Warschau übertrifft Peking. Satt 17 Prozent der deutschen Ausfuhren gehen nach Osteuropa. Andere Länder Westeuropas kommen auf ähnlich hohe

Exportanteile. Im Gegenzug ist der westeuropäische Wirtschaftsraum der wichtigste Absatzmarkt für die Länder Osteuropas. Von den gegenseitigen Handelsbeziehungen hängen überall, in Ost und West, viele Millionen Arbeitsplätze ab. Allein in Deutschland ist der Export nach Osteuropa die Grundlage für 1,5 Millionen Jobs. Dieser Export wächst weiter, kletterte im ersten Halbjahr 2012

um rund fünf Prozent. Kein Wunder, wenn der Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft von Osteuropa als „dem Zukunftsmarkt der deutschen Wirtschaft“ spricht.

Handelsströme kommen nur ins Fließen, wenn die Logistikinfrastrukturen bereitstehen. Gut funktionierende Logistikinfrastrukturen wiederum erleichtern den Austausch von Waren. Für 24plus war Mittel- und

Osteuropa stets ein strategischer Markt, den die Kooperation über Partnerschaften mit qualifizierten Stückgutspeditionen erschlossen hat.

Das Ziel, ein flächendeckendes Stückgutnetz in Osteuropa aufzubauen, ist erreicht. Auch abseits der Metropolen kommen Sendungen innerhalb fester Regellaufzeiten beim Empfänger an, überall können Güter beschafft werden.

Handelsströme zwischen Deutschland und Osteuropa

	Bulgarien	Estland	Lettland	Litauen	Polen	Rumänien	Slowakei	Slowenien	Tschechien	Ungarn
Einfuhr aus	1,7	0,4	0,6	1,5	28,4	6,7	9,3	3,8	29,6	16,7
Ausfuhr nach	2,2	1,2	1,0	1,8	38,1	7,4	8,8	3,7	27,0	14,3

Alle Angaben für das Jahr 2010 in Milliarden Euro, Quelle: Statistisches Bundesamt

Das Osteuropanetz von 24plus ist mehrstufig aufgebaut. In den baltischen Staaten, Polen, Tschechien und der Slowakei sowie in Ungarn verfügt 24plus über feste Systempartner, die im Inland Hubfunktionen übernehmen. Diese Partner sind direkt und täglich an das Zentralhub angeschlossen. In Rumänien und Bulgarien sind

ebenfalls feste Systempartner mit eigenen Inlandsnetzen präsent, nur führen die Hauptläufe über Partnerdepots. Die Staaten der Balkanhalbinsel werden über das Südosteuropahub Salzburg bedient. Russland, Weißrussland, die Ukraine und die übrigen Staaten der GUS erschließen sich die 24plus-Partner über Gateverkehre.

Unsere Partner im Osten

Tschechien, Slowakei

Lagermax spedice a logistika s.r.o.
24plus-Partner seit Dezember 2005
www.lagermax.cz



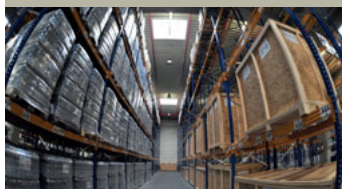
Die Lagermax spedice a logistika s.r.o. in Prag ist eine Tochter der Salzburger Lagermax-Gruppe. Das 195 Mitarbeiter starke Unternehmen unterhält sechs Logistikstandorte: zwei in Prag, einen in Brno, einen in Ostrava, einen in Plzen und einen in Senec nahe der slowakischen Hauptstadt Bratislava. An das 24plus-Netz angeschlossen ist einer der Prager Standorte. Zur Laufzeitverkürzung – erreicht werden Regellaufzeiten von 24 bis 48 Stunden – werden Stückgüter aus dem 24plus-Netz auch über die Niederlassungen Brno und Ostrava verteilt. Lagermax Tschechien arbeitet auch in der gesamten Slowakei und erreicht dort identische Laufzeiten wie in Tschechien.

Ungarn

Lagermax Spedicio Kft.
24plus-Partner seit Januar 2008
www.lagermax.hu



Die Lagermax spedicio Kft. ist eine Tochtergesellschaft der Salzburger Lagermax-Gruppe. Das Unternehmen unterhält Logistikstandorte in der ungarischen Hauptstadt Budapest sowie in Budaörs. Weitere vier Niederlassungen in Nagygymand, Pecs, Békéscsaba und Mali sorgen für die nationale Verteilung der Sendungen. So erreicht Lagermax in Ungarn landesweit garantierte Laufzeiten von 24 bis 48 Stunden. Optional ist ein 12-Stunden-Service verfügbar.



Polen

Rohlig Suus Logistics SA
24plus-Partner seit Mai 2005
www.suus.com



Rohlig Suus Logistics gehört zu den wachstumsstärksten Logistikunternehmen in Polen. 2011 war das Unternehmen unter den größten drei Anbietern komplexer logistischer Leistungen und zugleich das einzige polnische Unternehmen in dieser Spitzengruppe. Rohlig Suus Logistics wurde 1989 gegründet. Das Unternehmen implementiert heute Logistikprozesse auf der Basis multimodaler Verkehre und eigener Logistikzentren.



Estland, Lettland, Litauen

Göllner Spedition SIA
24plus-Partner seit Mai 2008
www.goellner-spedition.lv



Die Göllner Spedition SIA, Riga, ist eine Tochtergesellschaft der deutschen Göllner Spedition. Das Unternehmen ist seit 1992 im Baltikum aktiv, die Niederlassung Riga besteht seit 1996. Göllner Riga ist mehrmals wöchentlich im kombinierten Verkehr Lkw/Ostseefähre an das 24plus-Zentralhub in Hauneck angebunden. Dies ermöglicht zuverlässige und planbare Abfahrts- und Ankunftszeiten.



Drei Fragen haben wir den 24plus-Verantwortlichen unserer Osteuropapartner gestellt:

Welchen Stellenwert hat die Partnerschaft mit 24plus für Ihr Unternehmen?

Lagermax Tschechien ist ein mittelständisches Unternehmen, das bei seinen Stückgutaktivitäten auf kompetente Partner angewiesen ist. Ohne bilaterale Partnerschaften und die Teilnahme an 24plus wäre unser Geschäftsmodell nicht denkbar. Deutschland ist der größte Handelspartner der Tschechischen Republik. Das Deutschlandnetz von 24plus ist daher ein wesentlicher Teil unseres Netzwerks.

Für Lagermax Ungarn hat die Mitgliedschaft bei 24plus eine große Bedeutung. Durch das starke Netzwerk von 24plus sind wir in der Lage, die bedeutenden Wirtschaftszentren für unsere Kunden zeitnah zu bedienen und Zustell- und Beschaffungsaufträge zuverlässig zu erledigen.

Die Mitgliedschaft bei 24plus sichert Rohlig Suus Logistics den schnellen Zugang zu einer großen Zahl an Partnern in Deutschland und Europa. Tägliche Verbindungen im Im- und Export stellen eine wichtige Ergänzung zu unseren komplexen Dienstleistungen dar und eröffnen uns den Zugang zu neuen Kunden.

Wir sind froh und stolz, 24plus-Partner für das Baltikum zu sein und sind mit der bisherigen Zusammenarbeit sehr zufrieden. Die Partnerschaft ermöglicht uns, unseren Kunden eine breite und zuverlässige Leistungspalette in Deutschland und Europa bieten zu können.

Wie konnte Ihr Unternehmen von der Partnerschaft profitieren? Wie konnte das Geschäft erweitert werden und wie haben sich die Sendungsmengen entwickelt?

2011 haben wir mehr als 16.000 Sendungen im 24plus-Netz bewegt. Zum Vergleich: 2006, dem ersten Jahr unserer Zusammenarbeit mit 24plus, waren es nicht einmal 6.000 Sendungen. Auch vom Europeanetz von 24plus profitieren wir stark.

Ungarn war und ist von der Wirtschaftskrise massiv betroffen. Ein Vorteil, den wir mit 24plus haben, ist, dass wir mit den guten Laufzeiten nach ganz Deutschland punkten können. Wir konnten unsere Geschäfte ausbauen und neue Kunden gewinnen. Unser eigenes Mengenvolumen ist trotz der Krise stabil, aber, auch mit der Unterstützung unserer 24plus-Partner, noch ausbaufähig.

Wir verzeichnen aufgrund der Partnerschaft mit 24plus beim Sendungsvolumen jährliche Wachstumsraten zwischen fünf und zehn Prozent.



Unser Anfang bei 24plus fiel zusammen mit dem Beginn der Wirtschaftskrise, die das Baltikum besonders stark getroffen hat. Daher waren anfangs keine Mengenerhöhungen zu verzeichnen. Wir sind froh, heute wieder bei einem stabilen Volumen zu sein, das wir trotz starker Konkurrenz weiter erhöhen wollen.

Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus? Welche Besonderheiten können Sie dem Markt und Ihren 24plus-Partnern anbieten?

Lagermax Tschechien bietet flexible Lösungen, die den individuellen Bedürfnissen unseren Kunden angepasst werden können. In der Lagerhaltung und Logistik arbeiten wir 24 Stunden am Tag. Wir verteilen in Tschechien und der Slowakei flächendeckend und haben ein eigenes Netz für Nachtzustellungen. An allen unseren Standorten werden Value Added Services und Verzollungsaktivitäten angeboten. Eine weitere Stärke liegt in der europäischen Ausrichtung der Lagermax-Gruppe mit dem Schwerpunkt Südosteuropa, wo unsere Muttergesellschaft Lagermax Salzburg mit mehr als 30 eigenen Häusern vertreten ist.

Lagermax Ungarn steht für hohe Qualität. Diese resultiert aus der Zusammenarbeit mit Automobilzulieferern. Deren Standards sind der Maßstab für die Zusammenarbeit mit 24plus. Auch im Bereich der Automotive-Logistik würden wir uns über eine engere Kooperation mit unseren 24plus-Partnern freuen. Budapest ist inzwischen eine Drehscheibe geworden, wir verladen täglich nach Rumänien, Serbien und Bulgarien. Das Logistik-Know-how ist auf einem sehr hohen Level, wir bieten neben Warehousing auch Supply-Chain-Lösungen wie JIT/JIS an.

Rohlig Suus Logistics ist aktuell in der Top 3 der Anbieter komplexer Logistikdienstleistungen in Polen. Dies belegt eine Studie zum polnischen Transport- und Speditionsmarkt aus dem Jahr 2011, der in der Fachzeitschrift „Rzeczpospolita“ veröffentlicht wurde. Wir verfügen über eine 20-jährige Erfahrung im Management von Transport- und Logistikprozessen und über ein eigenes Distributionsnetz in Polen.

Wir sind ein Familienunternehmen und stolz darauf. Eine unserer Stärken, gerade in Riga, sind die internationalen Umzüge. In dem Bereich haben wir inzwischen Stammkunden gewinnen können.



Die Fragen beantwortete Piotr Kucharczyk. Lagermax spedice a logistika s.r.o.



Die Fragen beantwortete Sebastian Gugg. Lagermax Spedicio Kft.



Die Fragen beantwortete Malgorzata Kraszula. Rohlig Suus Logistics SA



Die Fragen beantwortete Liga Kalnina. Göllner Spedition SIA

Looking eastwards

You know the images. Politicians travelling to China, business delegations on their coat-tails. Limousines drive up, hands are shaken – and megadeals contrived. China, if we believe the news, is an immensely important trade partner. But images can be deceiving. What do the numbers say? In fact, six per cent of German exports today go to China, seven per cent to the US. However, export to Eastern Europe surpasses trade with China and the US combined. Prague beats New York, Warsaw outmatches Beijing. A full 17 per cent of German exports go to Eastern Europe. Other Western European countries show similar numbers. Conversely, the Western European economic area is the most important market for Eastern European countries.

In East and West, many millions of jobs depend on the bilateral trade relations. The export to Eastern Europe is the basis for 1,5 million jobs in Germany alone. This export continues to grow, having increased by around five per cent in the first half of 2012.

It is therefore no surprise that the German Committee on Eastern European Economic Relations labels Eastern Europe “the future market of

the German economy”. Trade currents can only get flowing if logistics infrastructures are available.

In turn, well functioning logistics infrastructures facilitate the goods exchange. For 24plus, Middle and Eastern Europe has always been a strategic market which the cooperation was able to open up through partnerships with qualified LCL forwarders.

The goal to establish a comprehensive LCL net in Eastern Europe has been accomplished. Even outside of major cities, shipments arrive within fixed running times, while goods can be procured everywhere.

Trade currents between Germany and Eastern Europe

	Bulgaria	Estonia	Latvia	Lithuania	Poland	Romania	Slovakia	Slovenia	Czech Republic	Hungary
Import from	1.7	0.4	0.6	1,5	28.4	6.7	9.3	3.8	29.6	16.7
Export to	2.2	1.2	1.0	1.8	38.1	7.4	8.8	3.7	27.0	14.3

All data for the year 2010 in billion Euro, Source: Federal Statistical Office of Germany

The Eastern Europe net of 24plus is a multi-tier net. In the Baltic States, Poland, the Czech Republic and Slovakia as well as Hungary, 24plus has fixed system partners who assume inland hub functions. These partners are connected to the central hub via direct daily routes. In Romania and Bulgaria, fixed system

partners with their own inland nets are present as well, but the main legs are carried out through partner depots. The countries of the Balkan Peninsula are serviced by the Southeastern Europe Hub Salzburg. Russia, Belarus, the Ukraine and the other CIS states are opened up by the 24plus partners via gate traffics.

Our partners in CEE

Czech Republic, Slovakia

Lagermax spedice a logistika s.r.o.
24plus partner since December 2005
www.lagermax.cz



Lagermax spedice a logistika s.r.o. in Prague is a subsidiary of the Lagermax group from Salzburg. The 195 employee strong company maintains six logistics locations: two in Prague, one in Brno, one in Ostrava, one in Plzen and one in Senec near the Slovakian capital Bratislava. One of the Prague locations is connected to the 24plus net. In order to reduce running times – fixed running times lie between 24 and 48 hours – LCL from the 24plus net is distributed via the branch offices in Brno and Ostrava as well. Lagermax Czech Republic also works in all of Slovakia and reaches identical running times.

Hungary

Lagermax Spedicio Kft.
24plus partner since January 2008
www.lagermax.hu



Lagermax Spedicio Kft. is a subsidiary of the Lagermax group from Salzburg. The company maintains logistics locations in the Hungarian capital Budapest as well as in Budaörs. Another four branch offices in Nagygymánd, Pecs, Békéscsaba und Mali attend to the national distribution of shipments. Thereby, Lagermax achieves nationwide guaranteed running times between 24 and 48 hours, a 12-hour service is optionally available.



Poland

Rohlig Suus Logistics SA
24plus partner since May 2005
www.suus.com



Rohlig Suus Logistics is one of the fastest growing logistics companies in Poland. In 2011 it was placed in the top 3 of complex logistics providers and also remains the only Polish company among them. Rohlig Suus Logistics was established in Poland in 1989. Currently the company implements logistics processes based on multimodal transports as well as warehouse facilities.



Estonia, Latvia, Lithuania

Göllner Spedition SIA
24plus partner since May 2008
www.goellner-spedition.lv



Göllner Spedition SIA from Riga is a subsidiary of the German Göllner Spedition. The company has been active in the Baltic area since 1992; the branch office in Riga exists since 1996. Göllner Riga is connected to the 24plus central hub in Hauneck several times a week via multimodal transports (truck/Baltic Sea ferry). This enables reliable and projectable departure and arrival times.



We asked the persons responsible for 24plus at our Eastern Europe partners three questions:

What importance does the partnership with 24plus have for your company?

Lagermax Czech Republic is a medium-sized company that depends on competent partners for its LCL activities. Without bilateral partnerships and the cooperation with 24plus, our business model would not work. Germany is the largest trade partner of the Czech Republic. The Germany net of 24plus is therefore an essential part of our network.

The membership at 24plus is very important for Lagermax Hungary. The strong network of 24plus allows us to service the significant economic centres in a timely manner for our customers and to reliably handle delivery and procurement.

Partnership within the 24plus network secures Rohlig Suus Logistics fast access to a large number of partners in Germany and in other European countries as well. Daily connections in import and export are an important complement of our complex services and constitute a source of new customers.

We are happy and proud to be 24plus partner for the Baltic region and are very content with the cooperation so far. The partnership allows us to offer our customers a wide and reliable range of services in Germany and Europe.

How was your company able to profit from the partnership? How could business be expanded and how have the shipping volumes developed?

In 2011, we moved more than 16,000 shipments through the 24plus net. By comparison: In 2006, our first year of cooperation with 24plus, it was not even 6,000 shipments. We also strongly profit from 24plus' Europe net.

Hungary was and still is strongly affected by the economic crisis. One advantage we have thanks to 24plus are the good running times to all of Germany. We were able to expand our business and win new customers. Our own volumes remain stable despite the crisis, but are still improvable with the support of our 24plus partners.

A continuous increase of shipment volumes by five to ten percent per year is a tangible effect of the partnership.



Our start at 24plus coincided with the beginning of the economic crisis, which strongly affected the Baltic region. As such, there were no increases in volumes in the beginning. We are happy to have returned to stable volumes, which we are looking to increase in spite of the strong competition.

What distinguishes your company? Which special features can you offer to the market and your 24plus partners?

Lagermax Czech Republic offers flexible solutions that can be tailored to the individual needs of our customers. We work 24 hours a day in warehousing and logistics. We distribute area-wide in the Czech Republic and Slovakia and have our own net for nighttime deliveries. All our locations offer value added services and customs clearance. Another strength lies in the European orientation of the Lagermax group with a focus on Southeastern Europe, where our parent company Lagermax Salzburg is represented by more than 30 of its own offices.

Lagermax Hungary stands for high quality, which is a result of our cooperation with automobile suppliers. Their standards set the benchmark for our cooperation with 24plus. We would welcome a closer cooperation with our 24plus partners in the sector of automotive logistics. Budapest has by now become a hub; we are shipping to Romania, Serbia and Bulgaria on a daily basis. The logistics know-how is on a very high level. In addition to warehousing, we also offer supply chain solutions such as JIT/JIS.

Rohlig Suus Logistics is currently placed in the top 3 of complex logistics operators in Poland (according to a report on the transportation and forwarding market in 2011, published in "Rzeczpospolita"). We have 20 years of experience in managing logistics and transportation processes and possess our own network of terminals and warehouses, and one of the most advanced domestic distribution systems. We pay much attention to professional and individual customer service.

We are a family company and proud of it. One of our strengths, in Riga especially, is international relocations. In this sector we have been able to acquire regular customers.



The questions were answered by Piotr Kucharczyk.
Lagermax spedice a logistika s.r.o.



The questions were answered by Sebastian Gugg.
Lagermax Spedicio Kft.



The questions were answered by Malgorzata Kraszula.
Rohlig Suus Logistics SA



The questions were answered by Liga Kalnina.
Göllner Spedition SIA

Cloud Computing in Weiß und Blau

Ein interessantes Forschungsprojekt ist gestartet. Initiator ist die Euro-Log AG, langjähriger IT-Integrationspartner von 24plus. Die drei bayerischen 24plus-Partner Lode (Waldkraiburg), Logwin (Nürnberg) und Wolf (Straubing) machen zusammen mit Großkunden als Praxispartner mit, das Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services (SCS) sorgt für die wissenschaftliche Begleitung. Auch für das Zentralhub wird ein „Use Case“ ausgearbeitet. Ziel des vom Freistaat Bayern geförderten Forschungsvorhabens ist die Entwicklung und Erprobung eines innovativen und kollaborativen Realtime Process Network für Speditionen im Stückgutmarkt. Oder einfacher: Bei

Realpronet geht es um den Austausch von Echtzeitdaten zwischen Speditoren, ihren Kunden und Netzwerkpartnern über die Cloud.

Eins nach dem anderen?

„Mit unserer Lösung wollen wir Logistikprozesse schneller und durchgängiger machen und rühren dabei an den Schwachpunkten heutiger Logistikketten“, erklärt Horst Neumann, Realpronet-Projektleiter bei der Euro-Log. Welche Schwachpunkte das sind, zeigt ein Praxisbeispiel: Obwohl Großkunden ihre Speditionsaufträge heute überwiegend elektronisch übermitteln, kommen diese erst spät beim Spediteur an – oft zu spät, um die Abholung und Weiterverladung richtig zu organisieren. Warum das

so ist? Die bestehenden IT-Systeme stoßen Folgeprozesse erst an, wenn dafür komplette Aufträge vorliegen: Der Kunde schickt den Speditionsauftrag also erst ab, wenn seine Versandabteilung die Tagesmengen bearbeitet hat. Horst Neumann: „Das Prinzip ‚Eins nach dem anderen‘ ist logisch. Anderenfalls müsste jede im Tagesverlauf auftretende Änderung an den Spediteur übermittelt und von ihm berücksichtigt werden.“ Die Folge ist allerdings: Erst in letzter Minute weiß der Spediteur, wie groß die Abholmenge ist, mit welchem Fahrzeug er idealerweise vorfährt und wie er weiterdisponiert.

Realpronet setzt daher eine Station früher an, etwa bei der Auftragsplanung des Speditionskunden. Oder,

bei Fast Moving Consumer Goods, schon dann, wenn ein Kunde des Speditionskunden seine Bestellung aufgibt. Die Daten sollen weiteren Stationen in der Logistikkette zur Verfügung stehen, etwa Hubs und Empfangspartnern, die nun frühzeitig zumindest zuverlässige Schätzungen über eintreffende Sendungsmengen erhalten. Die Euro-Log ist zuversichtlich, Realpronet bis 2014 marktreif zu haben. Froh ist Horst Neumann über die Mitwirkung der bayerischen 24plus-Partner und ihrer ausgewählten Großkunden. „Lode, Wolf und Logwin sind ausgezeichnet organisierte Speditionen, die ganz unterschiedliche Kundenanforderungen in das Projekt einbringen.“

Cloud Computing in white and blue

An interesting project has begun, initiated by Euro-Log AG, long-time IT integration partner of 24plus. The three Bavarian 24plus partners Lode (Waldkraiburg), Logwin (Nuremberg) and Wolf (Straubing) are, together with large customers, participating as practice partners. The Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services (SCS) accompanies the project scientifically. A "Use Case" is being worked out for the central hub as well. The goal of the research project, supported by the Free State of Bavaria, is the development and testing of an innovative and collaborative Realtime Process Network for LCL forwarders. More simply:

Realpronet is about the exchange of real-time data between forwarders, their customers and network partners via the Cloud.

One thing after the other?

"With our solution, we want to make logistics processes faster and more transparent, thereby tackling the weak spots of today's logistics chains", explains Horst Neumann, project manager of Realpronet at Euro-Log. A practical example shows these weaknesses: Although large customers today submit their forwarding orders mainly electronically, they still arrive at the forwarder with delay – often too late to organise pick-up and reloading correctly.

Why is that so? The existing IT systems initiate subsequent processes only when complete orders are on hand – meaning the customer sends the forwarding order only as soon as the shipping department has processed the daily volume.

Horst Neumann: "The principle of 'one thing after the other' is logical. Otherwise, every change during the daily process would have to be transmitted to and considered by the forwarder." The consequences, however, are that the forwarder only at the last minute knows how large the shipment is, which vehicle is ideally used and how further processing is done.

Therefore, Realpronet kicks in one stage earlier, for instance in the or-

der planning of the forwarding customer. Or, in Fast Moving Consumer Goods, already when a customer of the forwarding customer submits his order. Data is supposed to be available at further stations of the logistics chain, such as hubs and receiving partners, who now at least receive reliable estimates on incoming shipment volumes ahead of time. Euro-Log is confident about having Realpronet market-ready by 2014.

Horst Neumann is happy about the participation of the Bavarian 24plus partners and their selected large customers. "Lode, Wolf and Logwin are excellently organised forwarders who bring entirely different customer requirements to the project."

Lohmöller ausgezeichnet – für besondere Stärke



Heute ist nicht alle Tage: Das Lohmöller-Team freut sich über die Kundenauszeichnung.

Special occasion: The Lohmöller team is happy about the customer award.

Die LSL Lohmöller Spedition & Logistik GmbH aus Rheine wurde 2012 von ihrem Großkunden Roquette Freres mit dem Transport Award 2011 in der Kategorie „verpackte Ware“ ausgezeichnet. Roquette Freres ist ein global tätiges französisches Unternehmen, das Stärke und Zuckerderivate herstellt und vertreibt. Firmenchef Benedikt Lohmöller und Kundenbetreuer Jean-Luc Rowart widmen die Auszeichnung dem gesamten Logistik-Team – im operativen Bereich der Logistik + Transport wie auch im Service + Disposition. Symbolisch reichen die beiden den Kundenaward mit einem herzlichen Dankeschön an die

Partner von 24plus weiter. „Nur mit der Qualität im gesamten Netz und Produkten wie 24plus Speedtime“, so Benedikt Lohmöller, „können wir diesen Kunden überzeugen.“

Die Kundenanforderungen sind anspruchsvoll. „Wir übernehmen die Stärkeprodukte ladungsweise als palettierte Ware in Nordfrankreich“, erklärt Jean-Luc Rowart, „und stellen diese als Ladung, Teilladung und Stückgut in Deutschland wie auch in weiteren europäischen Destinationen zu.“ Bei eiligen Sendungen ist der 24plus-Partner aus Rheine sogar weit über das angestammte Gebiet hinaus für den Stärkekonzern tätig. Die Empfänger sind Unternehmen

der Lebensmittelindustrie, der Chemischen Industrie, Pharmazie und Biotechnik sowie der Papierindustrie. Sowohl der Verloader als auch die Empfänger der Sendungen legen großen Wert auf exakt getaktete Prozesse, Zuverlässigkeit und Qualität. Dies gilt für die logistische Dienstleistung, insbesondere aber für die Auskunftsfähigkeit. „Wir überwachen den Verlauf jeder Sendung“, erklärt Jean-Luc Rowart, der es als seine berufliche Herausforderung sieht, „diesen großartigen Kunden jeden Tag neu zu gewinnen.“ Bei der Auskunftsfähigkeit geht es aber

nicht nur um die Ebene der Daten, auch erwartet der Kunde „Betreuung durch kompetente Ansprechpartner und flexible Lösungen weit über das Normalmaß hinaus“, beschreibt Benedikt Lohmöller den Anforderungskatalog. „Wir als Mittelständler sind in der Lage, diesen persönlichen Service zu leisten.“

In zwei Jahren wird der Kunde Roquette Freres seine Auszeichnung neu vergeben. Das Logistikunternehmen Lohmöller will den Titel gerne verteidigen. „Unser Team legt sich dafür ins Zeug“, sagt Benedikt Lohmöller und appelliert an seine Netzwerkpartner, „das Leistungsniveau immer weiter zu verbessern“.

Lohmöller awarded – for strength in starch

In 2012, LSL Lohmöller Spedition & Logistik GmbH from Rheine was awarded with the Transport Award 2011 in the category of “packaged goods” by their large customer Roquette Freres. Roquette Freres is a globally active French company which produces and distributes sugar derivatives and starch. Company head Benedikt Lohmöller and customer advisor Jean-Luc Rowart dedicate the award to the entire logistics team – logistics and transport in operative business, as well as service and disposition. With a warm thank you, the two of them also symbolically pass on the customer award to the partners of 24plus. “Only with

the quality of the entire net and products like 24plus Speedtime”, says Benedikt Lohmöller, “are we able to convince this customer.”

The customer’s requirements are demanding. “We assume the starch products as pallet goods in Northern France”, explains Jean-Luc Rowart, “and deliver these as full load, part load and LCL in Germany as well as to other European destinations.” Where urgent shipments are concerned, the 24plus partner from Rheine is responsible far beyond their traditional area for the starch company. Recipients are companies from the food industry, the chemical industry, pharmaceuticals



Was verlädt Lohmöller ausgezeichnet? Stärke!

Lohmöller’s strength is loading starch!

and biotechnology, as well as the paper industry. Both sender and receiver of the shipments place a high value on exactly timed processes, reliability and quality. This applies to the logistical service, but also to

access to information. “We monitor the progress of every shipment”, explains Jean-Luc Rowart, who sees it as his professional challenge to “convince this great customer every day anew.” However, providing information is not just about the data level; the customer also expects “support through competent contact persons and flexible solutions far beyond the usual degree”, says Benedikt Lohmöller, describing the catalogue of demands. “As a medium-sized company, we are able to provide this personalised service.”

In two years, customer Roquette Freres will give out the award again. Forwarder Lohmöller would like to defend their title. “Our team is putting their shoulder to the wheel”, says Benedikt Lohmöller and appeals to his network partners to “continually improve the performance level”.

Networking fürs Netz



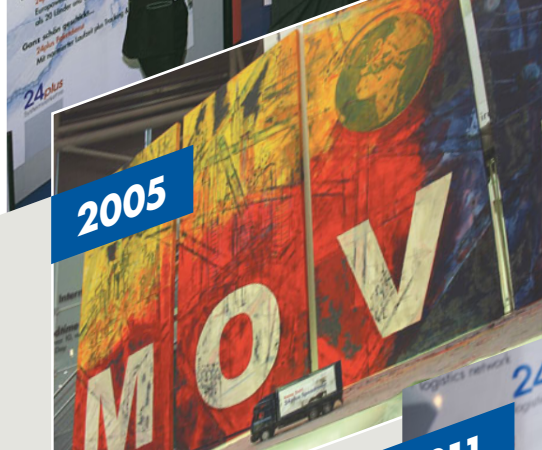
Im Zwei-Jahres-Takt trifft sich die Logistikwelt auf der transport logistic in München zu einer einmaligen Leistungsschau. 24plus gehört seit 1999 zu den Ausstellern, hat seither jede Messe mitgemacht. Und auch im Juni 2013 sind wir wieder dabei!

1.893 ausstellende Unternehmen aus 59 Ländern. Internationaler Ausstelleranteil: 44 Prozent. 51.310 Fachbesucher aus 137 Ländern. Internationaler Besucheranteil: 33,5 Prozent. 2011 hat die transport logistic ihrem Ruf als Leitmesse wieder alle

Ehre gemacht. 2013 soll die Messe noch größer und internationaler werden. „Die Messe ist für unsere Partner und für das gemeinsame Netzwerk eine ideale Plattform, um sich einem internationalen Publikum aus Entscheidern zu präsentieren“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Die Messe ist mehr als sehen und gesehen werden, hier werden wichtige Branchenkontakte geknüpft und vertieft.“



**Der Termin zum Vormerken!
24plus auf der transport logistic 2013
4. bis 7. Juni 2013, Neue Messe München
Halle A5**



**Seven times 24plus at transport logistic -
what can we expect for 2013?**

**Mark this date!
24plus at transport logistic 2013
June 4 to 7, 2013, Munich trade fair centre
Hall A5**

Networking for the net

Every two years, the world of logistics meets at the transport logistic in Munich for a one-of-a-kind exhibition. Since 1999, 24plus belongs to the exhibitors, having never missed a show. And come July

2013, we are part of it again! 1,893 exhibiting companies from 59 countries. International exhibitors: 44 per cent. 51,310 visitors from 137 countries. International visitors: 33.5 per cent. In 2011, the transport lo-

gistic lived up to its reputation as a leading trade fair. In 2013, the exhibition ought to be even bigger and more international. "The exhibition is the ideal platform for our partners and the network to present them-

selves to an international audience of decision-makers", explains Peter Baumann, head of 24plus. "The exhibition is more than seeing and being seen, important business contacts are made and strengthened here."

Bilder: 24plus (7), istockphoto Alexander Shirakov

Von Deckeln und Bäumen



Frisches Grün in der Speditonsanlage!

A viridescent forwarding facility!

Die Produktion der innovativen Öko-Deckel läuft erst an. Hier ein Zwischenprodukt.

Production of the innovative eco-caps is just beginning. This is an intermediate product.



Der erste Nockendrehverschluss ohne PVC und Weichmacher. So steht es auf einem Plakat in der neuen Fertigungsanlage der Pano Verschluss GmbH in Itzehoe. Der Verpackungsmittelhersteller setzt hohe Erwartungen in den innovativen Schraubverschluss für in Glas verpackte Lebensmittel. Die Sander Spedition als Logistiker der Pano GmbH hofft ebenfalls darauf, dass die in Gläser abfüllende Lebensmittelindustrie die Öko-Verpackung für sich entdeckt. Neue Großabnehmer, das bedeutet mehr Sendungen. Deshalb sollten auch die 24plus-Partner weiter im Süden Deutschlands als Empfangspartner der Sendungen die Daumen drücken, dass sich die Produktneuheit durchsetzt.

Schon heute, vor dem Anlaufen der Produktion der neuen Deckel, hat der Logistiker Sander im Vertrauen auf den Erfolg des Produkts eigens für den Kunden Pano überhohe Trailer und Wechselbrücken mit Doppelstockeinrichtung gekauft. „Wir wollen mit unseren Kunden mitwachsen“, erklärt Bernd Sander, Chef der Sander Spedition aus Itzehoe. „Deshalb sind wir bereit, für unsere Kunden in Vorleistung zu gehen und Infrastrukturen zu schaffen.“ Eine wichtige Entscheidung des Spediteurs war es, im Januar 2009 als Partner bei 24plus einzutreten – und diese Entscheidung war richtig, wie Bernd Sander erklärt: „Mit dem 24plus-Netz können wir unseren Kunden die deutschland- und europaweite Distribution und Beschaffung zu Spitzenqualität und Mehrwertdienste anbieten.“



Bernd Sander zeigt sich investitionsfreudig. Bernd Sander is happy to make investments.

Die Pano-Sendungen sind als palettierte Ware im Sendungsstrom des 24plus-Netzes unauffällig. Andere Sander-Sendungen dagegen kennt jeder, der in einem 24plus-Betrieb arbeitet. Es handelt sich um Bäumchen: Buchen, Eichen, Apfelbäume, Ziergehölze. Ein wichtiger Kunde der Spedition Sander ist eine Baumschule, die Premium-Jungpflanzen deutschlandweit als Stückgutsendung verschickt. Die Wurzelballen stehen auf Palette, für den Halt sorgt Stretchfolie. Ein stattlicher Teilbereich der 2.500 Quadratmeter großen Umschlaghalle der Spedition Sander ist täglich mit diesen grünen Sendungen belegt. „Ich weiß, dass unsere 24plus-Partner die Bäumchen nicht besonders mögen“, schmunzelt Jürgen Wilhelm, wie Bernd Sander geschäftsführender Gesellschafter der mittelständischen Spedition. Die Fracht lässt sich nicht stapeln, bei hektischer Fahrt mit dem Stapler wird die Ladung kippelig. „Bei unseren Bäumchen können die Partner aber

beweisen, wie gut sie ihr Handwerk verstehen“, meint Wilhelm. „Bei Glas oder Unterhaltungselektronik heißt es ja auch aufpassen – und Sendung ist Sendung.“ Einen Unterschied gibt es aber, wie Wilhelm einräumt: „Gartenerde neben Lebensmittelverpackungen, das verträgt sich nicht.“ Bei Sander werden deshalb im Vorgriff auf eine Zertifizierung nach dem International Food Standard (IFS) die Bäumchen strikt von anderen Sendungen getrennt gehalten, insbesondere von den Sendungen mit Lebensmittelverpackungen. Auf die Trailer zum Zentralhub und zum Regionalhub Nord werden die Bäumchen ebenfalls separiert. Die Getrennthaltung muss auch bei beim Umschlag und bei der Weiterverladung berücksichtigt werden. Jürgen Wilhelm: „Getrennthaltegebote kennen wir aber alle aus dem Gefahrgutbereich.“ Übrigens: Eine Gemeinsamkeit haben die Bäumchen und die Deckelsendungen. Viele Sendungen tragen den Speedtime-Aufkleber. Beide Empfängergruppen, die Lebensmittelindustrie und Landschaftsgärtner, erwarten eine termingerechte Zustellung.

Itzehoe erwacht

Deckel und Bäumchen sind Besonderheiten der Spedition Sander. Aber natürlich besteht das Geschäft nicht nur aus diesen Bereichen. Vielmehr ist der der Stückgutspediteur mit seinen 65 Mitarbeitern für viele Kunden in Schleswig-Holstein und im Süden Dänemarks aktiv. „Noch vor wenigen Jahren waren wir haupt-

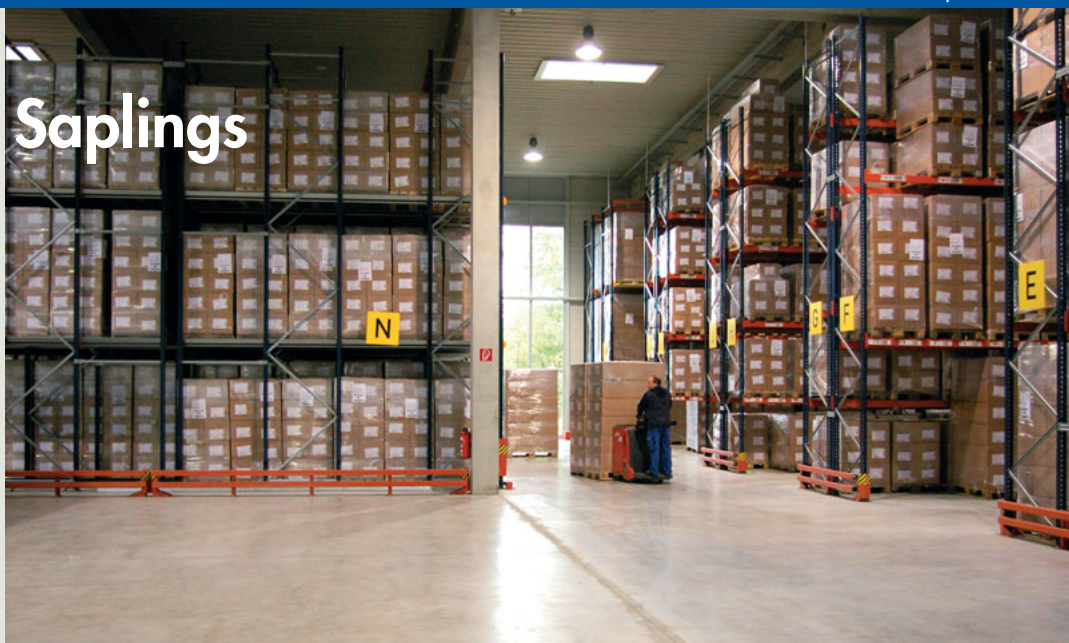
sächlich Verteilspediteur, auch für unsere Hamburger 24plus-Kollegen Ascherl und Ferdinand Heinrich“, sagt Bernd Sander. „Diese Aufgaben übernehmen wir heute noch gerne, aber wir haben uns in einem ländlichen Raum mit wenig Industrie einen konstant wachsenden Sendungsausgang erarbeitet.“ Den Erfolg führt Sander auch auf die Mitgliedschaft bei 24plus und die zunehmende Internationalisierung seiner Spedition zurück. Hier hat Sander ebenfalls investiert, diesmal in die Aus- und Weiterbildung. Sander bildet in mehreren Berufsbildern aus, vier junge Kaufleute für Logistikdienstleistungen haben bereits eine Fortbildung zum Verkehrsfachwirt absolviert – auf Firmenkosten. Damit wappnet sich der Mittelständler für den nächsten Entwicklungsschritt. Itzehoe bietet nach einer Studie der Universität Köln ein besonders gutes Klima für Firmen Gründungen. Noch endet der Hamburger Speckgürtel rund 15 Kilometer südlich von Itzehoe. Noch haben Handel und Gewerbe die Vorzüge des verkehrsgünstigen Standortes nicht zur Gänze erkannt. Wenn die Großstadt aber hereinschwappt, ist Sander bereit.

Of Caps and Saplings

The first screw cap without PVC or diluents. That is what it says on a poster in the new factory of Pano Verschluss GmbH in Itzehoe. The packaging means manufacturer has high expectations for the innovative screw cap for glass-packaged foods. As their logistician, Sander Spedition also hopes that the glass-packaging foods industry discovers the eco-packaging. New buyers mean more shipments. That is why, as receiving partners, the 24plus partners further down south in Germany should also knock on wood for the new product's success.

Even today, before production of the new caps has begun, logistician Sander puts his trust into the product's success and has purchased oversized trailers and double-decked swap trailers just for their customer Pano. "We want to grow with our customers", explains Bernd Sander, head of Sander Spedition from Itzehoe. "That is why we are willing to do the preparatory work and create infrastructures." One important decision of the forwarder was to join 24plus as partner in January 2009 – and this decision was correct, explains Bernd Sander: "With the 24plus net, we can offer our customers Germany and Europe-wide distribution and procurement of the highest quality as well as value added services."

As pallet goods, Pano shipments are nothing unusual in the 24plus net's shipment flow. But everyone working at a 24plus company is familiar



Sander ver- und entsorgt die Produktion des Kunden Pano Verschluss GmbH in Itzehoe.

Sander supplies and picks up the production of customer Pano Verschluss GmbH in Itzehoe.

with other Sander shipments. These are saplings: beeches, oaks, apple trees, ornamental trees. One important customer of forwarder Sander is a plant nursery that ships premium seedlings as LCL Germany-wide. The root balls stand on the pallet, secured by stretch film. Every day, an ample part of the 2,500 square metres large handling hall of forwarder Sander is occupied by these green shipments. "I know that our 24plus partners are not particularly fond of our saplings", says Jürgen Wilhelm with a smirk on his face. Like Bernd Sander, Wilhelm is managing director of the medium-sized forwarding agency. The freight cannot be stacked and starts to wobble during hectic forklift driving. "However, our saplings give our partners the opportunity to prove how well they know their trade", says Wilhelm. "You have to pay attention when handling glass or entertainment

electronics as well – after all, shipment is shipment." There is one difference, however, as Wilhelm concedes: "Garden mould and food packaging don't mix well." In anticipation of a certification according to the International Food Standard (IFS), Sander therefore strictly separates saplings from other shipments, especially from food packaging shipments. The saplings headed for the central hub and the regional hub North are also separately loaded onto the trailers. Separation also has to be adhered to in handling and further loading. Jürgen Wilhelm: "We are all familiar with rules of separation from the hazardous goods sector." By the way: Saplings and screw caps do have one thing in common. Many shipments are tagged with the Speedtime label. Both receiving groups, the food industry and landscape gardeners, expect a timely delivery.

and the increasing internationalisation of his business. Sander has invested here as well, this time into training and further training. Sander trains in several professions; four young merchants for logistics services have already finished further training as professionals of transport management and operations – at the company's expense. This is how the medium-sized company prepares for the next step. According to a study of the University of Cologne, Itzehoe offers particularly good conditions for founding companies. For now, Hamburg's commuter belt stops 15 kilometres south of Itzehoe. Industry and trade have not yet fully realized the advantages of the location with its good transport connections. When the metropolis comes knocking, Sander will be ready.



Die Nahverkehrsdispo hat ganz Schleswig-Holstein und Teile Dänemarks auf dem Schirm.

Short-distance traffic scheduling has all of Schleswig-Holstein and part of Denmark on its radar.

Itzehoe awakens

Caps and saplings are particularities of Sander forwarding. But of course, the business does not solely consist of these sectors. Rather, the LCL forwarder with his 65 employees is active for many customers in Schleswig-Holstein and Southern Denmark. "Just a few years ago we were mainly a distribution forwarder, with customers including our 24plus colleagues Ascherl and Ferdinand Heinrich from Hamburg", says Bernd Sander. "We still happily take on these tasks today, but we have acquired a steadily growing shipment output in a rural area with little industry." Amongst other things, Sander ascribes his success to the membership at 24plus

Did you know?



With its 33,000 inhabitants, Itzehoe belongs to Greater Ham-

burg, home to 4,3 million people. Itzehoe is connected to the Autobahn via A23. Itzehoe also has a city harbour with a 450 metre long wharf. The modern harbour has a direct connection to the Elbe river and is accessible for inland and maritime vessels.

Herzlich willkommen!

Viele neue Azubis sind 2012 bei unseren 24plus-Partnern in die Logistik eingestiegen. Ein herzliches Willkommen allen Neuen und viel Erfolg – und allen, die uns ihr Bild geschickt haben, vielen Dank!

Die 24plus-Partner bilden in sieben kaufmännischen und sechs

gewerblichen Berufsbildern aus. Die Kaufleute für Speditions- und Logistikdienstleistungen stellen mehr als die Hälfte der Azubis. Immer besser kommt die Ausbildung zum Berufskraftfahrer an, hier gibt es im Vergleich zum Vorjahr deutliche Steigerungsraten. Schade, dass in diesem Jahr keine junge Frau

Ausbildung zur Berufskraftfahrerin begonnen hat (zumindest wurde uns dies bis Redaktionsschluss nicht gemeldet). Vergangenes Jahr ergriffen immerhin zwei Mädchen berufsmäßig das Steuer eines Lkw. Eine Männerdomäne ist nach wie vor auch der Bereich Nutzfahrzeugtechnik. Hier bilden einige Partner zu Kraft-

fahrzeugservicemechanikern und Karosseriebautechnikern aus. Und: Sogar einen angehenden Lackierer gibt es bei 24plus!



A warm welcome!

In 2012, many new trainees entered the world of logistics at our 24plus partners. A warm welcome and lots of success to all newcomers – and thanks to everyone who sent us their picture!

The 24plus partners offer training positions in seven commercial and six industrial professions. The merchants for forwarding and logistics services account for more than half of the trainees. Training to become a professional driver is becoming

more attractive, with a significant increase compared to the year before. Unfortunately, no young woman has begun training as professional driver (at least not by the time of the editorial deadline). Last year, two young women professionally seized the

steering wheel of a truck. The commercial vehicle sector is still a masculine domain as well. Some partners offer training in motorcar mechanics and body construction. There is even an aspiring varnisher at 24plus!