

24plus PUNKTE

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

4



Crew4you
Die Ziegler (Schweiz) AG im Porträt

Crew4you
Portrait: Ziegler (Schweiz) AG

7



transport logistic 2013
Selbstbewusst und optimistisch

transport logistic 2013
Confident and optimistic

12



Hochwasser
Logistischer Ausnahmezustand

Hochwasser
Logistical state of emergency



14

Aufbruchstimmung in Hamburg
Der Partner Ascherl & Co. bereitet sich
auf zusätzliche Aufgaben vor

Pioneer spirit in Hamburg
Partner Ascherl & Co. prepares
for additional tasks





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

im Medienzeitalter jagt ein Tagesereignis das andere. Was aus den Schlagzeilen verdrängt wurde, ist schnell vergessen – aus den Augen, aus dem Sinn. Dies gilt auch für die Jahrhundertflut. Wobei man mit dem Begriff vorsichtig umgehen sollte, war die Flut im Juni 2013 doch schon das zweite Jahrhunderthochwasser nach 2002.

Unsere Partner an Moldau, Elbe, Donau, Salzach und Inn kamen glimpflich davon. Ihre Anlagen gingen nicht unter, sie mussten „nur“ mit Begleiterscheinungen wie der Sicherung ihrer Anlagen, nicht erreichbaren Kunden, Straßensperrungen und Umwegen klarkommen. Unsere Partner fanden in dieser Stresssituation die Zeit, den Einsatzkräften Fahrzeuge und Equipment zur Verfügung zu stellen. Diesen Einsatz würdigen wir in einem Beitrag ab Seite 12. Auch wenn die Flut im Juni durch das Land rollte und wir jetzt September schreiben, möchten wir dieses Engagement nicht in Vergessenheit geraten lassen.

Die Flut war ein Extremereignis. Doch selbst zu ganz normalen Zeiten können und dürfen wir Logistiker die Natur nicht ausblenden. Eine Zustellfahrt im Hochsommer, wenn in der Stadt der Asphalt kocht, Umbrücken bei strömendem Regen, Verladen bei 20 Grad unter Null, eine Nachtfahrt bei Nebel, Eis und Schnee oder wenn ein Herbststurm am Auflieger zerrt – die Basisleistungen der Logistik werden nicht in klimatisierten Büros erbracht.

Eine hundertprozentige Zustellquote, wie sie mitunter gefordert wird, ist daher nur eines: utopisch. Umso höher ist die Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu bewerten, die sich jeden Tag ihren Aufgaben stellen und bei jeder Witterung Qualitätsarbeit leisten. Genug geredet übers Wetter, ich wünsche Ihnen einen goldenen Oktober!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

in the media age, one news item chases the next. What was pushed out of the headlines is forgotten quickly – out of sight, out of mind. This holds true for the flood of the century. But the term should be used cautiously, since the flood in June 2013 was already the second flood of the century after the one in 2002.

Our partners on the rivers Vltava, Elbe, Danube, Salzach and Inn got off lightly. Their facilities did not go under, they “merely” had to deal with by-products such as securing their facilities, unreachable customers, closed roads and detours. In this stressful situation, our partners managed to find the time to provide the emergency forces with vehicles and equipment. We honour their dedication with an article on page 12. Even if the flood was roaming the country in June and it is now September, we do not want this effort to be forgotten.

The flood was an extreme event. But even during ordinary times, logisticians cannot and must not ignore nature. A delivery tour in midsummer, when the asphalt is boiling in the cities, swapping trailers in the pouring rain, loading at minus 20 degrees, a night tour through fog, sleet and snow, or when an autumn storm is yanking at the trailer – the base services of logistics are not carried out in air-conditioned offices.

A delivery quota of 100 per cent, as is sometimes demanded, is therefore only one thing: utopian. As such, the performance of our employees who face these challenges every day and deliver quality work under any weather conditions cannot be valued highly enough. Enough talk about the weather, I wish you a golden October!

Your
Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Ein Netz für alle Fälle –
der Aufsichtsrat im Interview /
A net for all circumstances –
interview with the supervisory board

3

Crew4you:
Die Ziegler (Schweiz) AG im Porträt /
Crew4you:
a portrait of Ziegler (Schweiz) AG

4

Auf Dischinger ... folgt karldischinger /
From Dischinger ... follows karldischinger

6

So war die transport logistic 2013 /
Reviewing the transport logistic 2013

7

Reutlinger Spedition GmbH:
mehr als Beschaffung /
Reutlinger Spedition GmbH:
more than procurement

11

Junihochwasser:
Logistischer Ausnahmezustand /
The June flood:
logistical state of emergency

12

Überseehafen Trier –
und ein Rückkehrer /
International harbour Trier
– and a returner

13

Aufbruchstimmung in Hamburg
bei Ascherl & Co. /
Pioneer spirit in Hamburg
at Ascherl & Co.

14

News /
News

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
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.

Impressum: Titelfelder / Cover: (groß/large): Ascherl & Co., Ziegler (Schweiz) AG, Ritter Logistik, Wild & Pöllmann PR

Ein Netz für alle Fälle

Seit 15 Jahren ist Olaf Bienek (Kunzendorf-Gruppe) Mitglied des Aufsichtsrats von 24plus und seit zehn Jahren dessen Sprecher. Ebenfalls zehn Jahre ist Kees Kuijken (KLG Europe) Aufsichtsratsmitglied. Die beiden werfen im Interview einen Blick in die Vergangenheit und Zukunft.

Herr Bienek, Herr Kuijken, wie hat sich 24plus in Ihrer Zeit im Aufsichtsrat verändert?

Olaf Bienek: Also mit Speedtime durch die Geschichte: Die Aufgabenstellung am Anfang war, eine Gruppe von Relationsspediteuren zu einem Netz für Deutschland und Europa zusammenzuschweißen, um damit die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Die wichtigen Meilensteine waren das gemietete Hub, dann das eigene Hub, zunächst im Fremdbetrieb und später über ein verbundenes Unternehmen, die Einführung einheitlicher Trailer mit Doppelstockverladung, die Regionalhubverkehre, das Qualitätsmanagement und

die Europäisierung, zu der mein Kollege mehr sagen kann ...

Kees Kuijken: Als wir zu 24plus stießen, waren wir der erste internationale Partner, darauf folgte Lagermax. Und jetzt sehen Sie, was wir mit 24plus heute für eine Präsenz haben. In allen europäischen Kernmärkten und Wachstumsregionen ist 24plus mit festen Partnern vertreten, alle unsere Partner können damit von ihren Kunden jede Sendung annehmen und in diesem Netz platzieren, mit klar definierten Leistungen und mit klar definierten Prozessen.

Olaf Bienek: Und das heißt: mit minimalem Aufwand in der Verwaltung, Disposition und Abrechnung und mit gemeinsam nutzbaren Kommunikations- und Auskunftssystemen.

Womit wir bei der IT wären?

Kees Kuijken: Viele Aktivitäten des Managements und des Aufsichtsrates drehen sich um die IT. In der operativen Leistung sind Stückgutnetze



„Den Unterschied macht die IT. Unsere vielen IT-Werkzeuge, die wir heute schon betreiben, haben 24plus in die Spitzengruppe der Stückgutnetze gehievt.“

“IT makes the difference. The many IT tools we already use today have catapulted 24plus into the top tier of LCL networks.”

vergleichbar, den Unterschied macht die IT. Unsere vielen IT-Werkzeuge, die wir heute schon betreiben, haben 24plus in die Spitzengruppe der Stückgutnetze gehievt und weitere Tools für unsere Partner und unsere Kunden sind in Planung, damit wir unsere Position in der Spitzengruppe festigen.

Welche Zukunftsthemen treiben Sie um?

Olaf Bienek: Ganz eindeutig das Thema Nachhaltigkeit. Der Diesel-Lkw ist derzeit die einzige Technologie, mit der sich Stückgutlogistik überhaupt betreiben lässt. Solange

die Fahrzeugindustrie uns keine Alternativlösung anbieten kann, werden wir mit dem knapper werdenden Diesel besser wirtschaften müssen. Wir haben Spedition und Stückgutlogistik bislang durch die wirtschaftliche Brille betrachtet, nun sehen wir, dass Ökologie und Ökonomie Hand in Hand gehen müssen.

Kees Kuijken: Green Logistics, erdacht in Deutschland, könnte ein weltweiter Exportschlag werden.

Das gesamte Interview mit den beiden Aufsichtsräten finden Sie auf www.24plus.de

A net for all circumstances

Olaf Bienek (Kunzendorf group) has been a member of 24plus's supervisory board for 15 years and its spokesman for ten. Kees Kuijken (KLG Europe) has also been a supervisory board member for ten years. In this interview, the two of them cast their gaze into past and future.

Mr. Bienek, Mr. Kuijken, how has 24plus changed during your time on the supervisory board?

Olaf Bienek: Let's take a Speedtime tour through history: In the beginning, the task was to unite a group of forwarders into one network for Germany and Europe in order to remain competitive. The important milestones were the rented hub, then the self-owned hub, first driven by an external company and later through an associated company, the implementation of standardised trailers with double deck loading, the regional hub routes, quality management and the Europeanisation, about which my colleague can tell you more ...

Kees Kuijken: When we joined 24plus, we were the first international partner, Lagermax followed. And now you can see what kind of presence we have with 24plus today. 24plus is represented through fixed partners in all European core markets and growth regions. All of our partners are thereby able to take on any shipment from their customers and feed it into the net, with clearly defined services and processes.

Olaf Bienek: And that means: minimal effort in administration, scheduling and billing, and collectively usable communication and information systems.

Which leads us to IT?

Kees Kuijken: Many activities of the management and supervisory board orbit around IT. In operative performance, LCL networks are comparable; IT makes the difference. The many IT tools we already use today have catapulted 24plus into the top tier of LCL networks. Further tools for



Olaf Bienek



Kees Kuijken

our partners and customers are being planned in order to solidify our leading position.

Which topics of the future are on your mind?

Olaf Bienek: Definitely the matter of sustainability. Right now, the diesel truck is the only technology with which LCL logistics can be done at all. As long as the automobile industry is not able to offer us any alternative solutions, we will have to operate economically with the decreasing supply of diesel. So far,

we have looked at forwarding and LCL logistics from the economic perspective, and now we are seeing that ecology and economy have to go hand in hand.

Kees Kuijken: Green Logistics, made in Germany, could become a global export hit.

You can find the entire interview with the two supervisory board members at www.24plus.de

Ein bisschen anders

Die Ziegler (Schweiz) AG ist die „Crew4you“

Keine EU, kein Euro, die Schwerkverkehrsabgabe, hohe Umweltauflagen bei der Alpenquerung, saftige Geldbußen bei geringen Geschwindigkeitsübertretungen – und natürlich der Zoll. Spedition und Logistik funktionieren in der Schweiz ein bisschen anders, wie wir bei unserem Redaktionsbesuch beim 24plus-Partner Ziegler (Schweiz) AG in Basel erfahren.

„Wir sind in der Schweiz Spediteur, wie es im Lehrbuch steht. Wir sind der Mittler zwischen Fracht und Frachtraum“, sagt Thorsten Witt, geschäftsführender Direktor und Mitglied des Verwaltungsrats der Ziegler (Schweiz) AG. „Der Selbsteintritt eines internationalen Spediteurs ist hierzulande unüblich, aus Traditionsgründen und weil sich der Betrieb eigener Transportnetze nicht lohnt. Dafür ist das Land zu klein.“ Daher gibt es in der Schweiz eine Aufgabenteilung. Transportaufgaben bewältigen etablierte nationale Dienstleister. Die Funktion des Spediteurs besteht darin, für den Kunden multimodale Komplettlösungen zu entwerfen und umzusetzen. Oder, wie es Thorsten

Witt ausdrückt: „Wir sind die Architekten des Transportgewerbes.“ Im expeditionellen Bereich und mit kontraktlogistischen Dienstleistungen ist die Ziegler (Schweiz) AG mit ihren 13 Niederlassungen für unterschiedlichste Kunden aktiv: Maschinenbauer, Unternehmen der Textil- und Nahrungsmittelindustrie, Pharmariesen – viele Unternehmen mit Rang und Namen verlassen sich auf die Dienste der „Lieferketten-Architekten“.

Die Crew4you kümmert sich

Bei der Kundenbetreuung verfolgt Ziegler einen interessanten Ansatz: Im Standardbereich werden die Kunden fündig, die in den Feldern Luft- und Seefracht, Landverkehr, Lagerung und Verzollung eine gute Leistung zum überzeugenden Preis haben möchten. Neben dem Standardbereich gibt es bei der Ziegler (Schweiz) AG die Crew4you. In allen 13 Niederlassungen sind Spezialisten im Einsatz und kümmern sich um individuelle Anliegen der Kunden. Die Größe des Kunden spielt nur eine untergeordnete Rolle. So beschäftigt sich eine Crew4you mit dem Wunsch



Bei Ziegler denkt man multimodal.

Ziegler thinks multi-modally.

Drei Fragen, Thorsten Witt!

Was sind die Stärken von 24plus?

☞ Die Netzwerkdichte in Deutschland und Europa, die führende IT und die Systemstabilität. Ich bin Deutscher, aber seit zehn Jahren in der Schweiz und habe hier gelernt, dass Beständigkeit ein Wert ist.

Was können Sie Ihren Kollegen bieten?

☞ Ein qualifiziertes Schweiz-Netz und Erfahrungsaustausch. Unser Ansatz mit Crew4you funktioniert und könnte Nachahmer in vielen Ländern finden.

Wo sehen Sie Entwicklungsmöglichkeiten in der Zusammenarbeit mit 24plus?

☞ Die Schweiz ist ein interessanter Exportmarkt für unsere deutschen und europäischen Kollegen. Wir haben mitunter den Eindruck, dass wegen des Themas Verzollung die Leistung Schweiz-Export zögerlich verkauft wird. Dabei helfen wir gerne weiter, auch mit Veranstaltungen der 24plus Academy.



eines Maschinenbauers, der seine globale Beschaffungslogistik multimodal und damit intelligenter organisieren möchte. Genauso intensiv kümmert sich eine andere Crew um die Sonderwünsche eines internationalen Markenartikelhändlers, organisiert sämtliche Transporte vernetzt per Land-, Luft- und Seefracht, berät diesen in Zoll- und Versicherungsfragen und organisiert sogar das Verpackungsmaterial und geschulte Kräfte, die das Einpacken übernehmen.

Mit und für 24plus

Seit April 2008 ist die Ziegler (Schweiz) AG 24plus-Partner und übernimmt die Verteilung und Beschaffung von Stückgütern im Land. Im Gegenzug speist der Partner über Basel Stückgüter aus der Schweiz in das Deutschland- und Europanetz von 24plus ein.

Auch für 24plus gibt es spezielle „Kümmerer“. Einer davon ist Ulrich Matthäi. „Für uns ist 24plus von großer Bedeutung“, sagt der Europeleiter der Stückgutverkehre in Pratteln. „Deutschland ist für die

Schweiz der wichtigste Exportmarkt, auch beschaffen wir große Mengen in Deutschland. Das muss laufen wie ein Schweizer Uhrwerk.“ Mit der Leistung der deutschen 24plus-Kollegen und der Systemstabilität zeigt sich Matthäi überaus zufrieden. Besonderes Lob hat er für das Osteuropa-Angebot von 24plus, das bei den Schweizer Kunden gut ankommt. Seine 24plus-Kollegen betrachtet Matthäi ebenfalls als Kunden. „Wir helfen gerne weiter, auch bei Verzollungsfragen. Da sind wir Experten!“

Familien- und Unternehmensgeschichte

Die Ziegler-Gruppe, zu der die Ziegler (Schweiz) AG gehört, hat eine lange Geschichte. Gegründet wurde das Unternehmen 1908 von Arthur Joseph Ziegler in Brüssel. Dieser hatte sein Handwerk beim Onkel Gottfried Schenker gelernt. Schenker? Genau, der Schenker! Einen Sprung machte Ziegler 1958 als Messespediteur der Expo 58 in Brüssel. Bei der Weltausstellung knüpfte das Unternehmen internationale Kontakte. Heute zählt die Ziegler-Gruppe über 3.500 Mitarbeiter und nennt 175 operative Niederlassungen und 930.000 Quadratmeter Lagerfläche ihr eigen. Der Sohn des

Firmengründers, der 91-jährige Arthur Ziegler, steht bis heute an der Spitze des Unternehmens.

Auch die Ziegler (Schweiz) AG blickt auf eine lange Geschichte zurück. Gegründet wurde das Unternehmen als Basler Lagerhausgesellschaft AG (BLG). Die Statuten stammen aus dem Jahr 1878 und sind bis heute gültig. Seit 1960 ist die BLG Teil der Ziegler-Gruppe. 2010 fusionierte die BLG mit weiteren Schweizer Gesellschaften der Ziegler-Gruppe. Die neue Gesellschaft firmiert seither unter dem Namen Ziegler (Schweiz) AG.

A little differently

Ziegler (Schweiz) AG is the "Crew4you"



(Schweiz) AG. "In Switzerland, it is unusual for an international forwarder to act as transport operator, for reasons of tradition and because the operation of own transporting networks is not worth it. The country is too small for that." Therefore, there is a division of tasks in Switzerland. Transports are carried out by established national service providers. The function of the forwarder is to design and implement multi-modal holistic solutions for the customers. Or, as Thorsten Witt puts it: "We are the architects of transportation business." Ziegler (Schweiz) AG, with its 13 branch offices, is active in the forwarding sector and with contract logistics services for a variety of customers: the machine building industry, companies from the textile and food industry, pharmaceutical enterprises – many renowned companies rely on the services of the "supply chain architects".

The Crew4you cares

Ziegler pursues an interesting approach in customer services: The

standard range of services is for those customers who are looking for a good performance at convincing rates in the sectors air and sea freight, overland traffic, warehousing and customs clearance. In addition to the services, Ziegler (Schweiz) AG has the Crew4you. Specialists at all 13 branch offices attend to the individual desires of the customers. The customer's size is of minor importance. For instance, one Crew4you takes care of a engine building company who wants to organise their procurement logistics multi-modally and thereby more intelligently. Another crew just as intensely attends to the special demands of an international brand article retailer, organis-



es all transports via networked land, air and sea freight, advises them on matters of customs and insurance and even organises the packaging material and qualified personnel who pack the goods.

No EU, no Euro, hefty fines for minor speeding, the LSVA (capacity-linked levy on heavy goods vehicles), strict environmental regulations when crossing the Alps – and of course, customs. Forwarding and logistics work a little differently in Switzerland, as we learned during our visit at 24plus partner Ziegler (Schweiz) AG in Basel.

"In Switzerland we are a textbook forwarder. We are the mediator between freight and freight hold", says Thorsten Witt, CEO and member of the supervisory board of Ziegler

Three questions, Thorsten Witt!

What are the strengths of 24plus?

☞ The network density in Germany and Europe, the leading IT and the system stability. I am German, but have been in Switzerland for ten years and have learned that consistency is a virtue.

What can you offer to your colleagues?

☞ A qualified Switzerland net and exchange of experience. Our approach with Crew4you works and could be a role model for many other countries.

Where do you see development opportunities in the cooperation with 24plus?

☞ Switzerland is an interesting export market for our German and European colleagues. We are occasionally under the impression that the service "Switzerland export" is sold reluctantly because of customs clearance. We are glad to help in that regard, for example through 24plus Academy events.

With and for 24plus

Ziegler (Schweiz) AG has been 24plus partner since April 2008 and assumes distribution and procurement of LCL in the country. Conversely, the partner feeds LCL from Switzerland into 24plus' Germany and Europe net via Basel. There are special "caretakers" for 24plus as well. One of them is Ulrich Matthäi. "24plus is of great importance for us", says the manager of the Europe department for LCL in Pratteln. "For Switzerland, Germany is the most important export market, and we also procure large volumes in Germany. That has to run like Swiss clockwork." Matthäi is immensely satisfied with the performance of the German 24plus colleagues and the system stability. He has special praise for 24plus's Eastern Europe offers which are well-received by the Swiss customers. Matthäi also considers his 24plus colleagues to be customers. "We are glad to help, especially with customs clearance. That's our area of expertise!"

Family and company history

The Ziegler group, to which Ziegler (Schweiz) AG belongs, has a long history. The company was founded in 1908 in Brussels by Arthur Joseph Ziegler, who had learned his trade from his uncle Gottfried Schenker. Schenker? Exactly, that Schenker! In 1958, Ziegler took a leap forward as a trade fair forwarder at Expo 58 in Brussels. The company established internal contacts at the world fair. Today, the Ziegler group employs over 3,500 employees and calls 175 operative branch offices and 930,000 square metres of storage space their own. The son of

the company founder, 91 year-old Arthur Ziegler, is the head of the company to this day.

The Ziegler (Schweiz) AG also looks back on a long history. The company was founded as the Basler Lagerhausgesellschaft AG (BLG). The statutes stem from the year 1878 and are still in effect today. The BLG has been part of the Ziegler group since 1960. In 2010, the BLG merged with further Swiss companies belonging to the Ziegler group. Since then, the new company has been operating under the legal name of Ziegler (Schweiz) AG.

Auf Dischinger ... folgt karldischinger

karldischinger
logistikdienstleister

Seit dem 1. Juni ist die Fachspedition Karl Dischinger GmbH (Markenname karldischinger) 24plus-Partner für Südbaden. Der neue Partner trat an die Stelle der Dischinger GmbH & Co. KG Spedition und Lagerung in Hartheim, die im Mai im besten Einvernehmen bei 24plus ausgeschieden ist. Trotz Namensgleichheit und benachbarter Standorte haben beide Unternehmen nichts miteinander zu tun.

Die Fachspedition karldischinger zählt 350 Mitarbeiter und ist Teil der karldischinger-Gruppe, die mit über 700 Mitarbeitern an mehreren Standorten als speditioneller und kontraktlogistischer Komplettanbieter tätig ist. Schwerpunkte der Tätigkeit sind die Bereiche Automotive sowie die temperaturgeführte Pharma-, Konsumgüter- und Markenartikellogistik. Die karldischinger-Gruppe bildet aktuell 95 Azubis in 17 Berufsgruppen aus. Hinzu kommen Jobangebote für den akademischen Nachwuchs in Form dualer Studiengänge.

„Wir brauchen für unsere Kunden einen Netzwerkanschluss im Stückgut und sind bereit, in den Ausbau des Stückgutgeschäftes zu investieren“, beschreibt Geschäftsführer Karlhubert Dischinger seine Motiva-

tion, 24plus beizutreten. Für 24plus bedient karldischinger vom Standort Ehrenkirchen aus das Verteilergebiet Südbaden. Auch bildet der Logistikstandort Baden-Airpark, eine Cross-Dock-Station für Automotive-Produkte, seine Beschaffungslogistik über das 24plus-Netzwerk ab. „Neben der Netzwerkdichte und der operativen Qualität hat uns die innovative IT von 24plus überzeugt“, erklärt Karlkristian Dischinger, Leiter Automotive.

Auch 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann sieht die Kooperation durch den neuen Partner gestärkt: „Viele Jahre lang hat unser bisheriger Partner Dischinger Hartheim gute Arbeit geleistet. Im Namen aller 24plus-Kollegen möchte ich mich nochmals dafür bedanken. Wir konnten mit karldischinger eines der innovativsten mittelständischen Unternehmen für 24plus gewinnen. Es ist eine Freude zu sehen, wie professionell sich das familiengeführte Unternehmen im Markt positioniert und wie positiv es sich entwickelt. karldischinger passt zu 24plus.“



Drei Fragen, Karlhubert Dischinger!

Wie ist die Zusammenarbeit mit 24plus angelaufen?

☺ Die Vorbereitungszeit war kurz, wir sind einen Monat eher ans 24plus-Netz gegangen als geplant. Dennoch lief alles sehr professionell und reibungslos ab.

Ihr Lerneffekt der ersten Monate?

☺ Wir haben sehr interessante, gut geführte Speditionsunternehmen kennengelernt, mit denen wir nun in einem kollegialen Miteinander unsere Erfahrungen austauschen und Möglichkeiten einer intensiveren Zusammenarbeit ausloten wollen.

Wie nehmen Ihre Kunden 24plus an?

☺ Die Gespräche mit unseren Kunden laufen sehr intensiv. Das Stückgutnetz 24plus hat überall, wo wir hinkommen, einen guten Ruf.

Karlkristian und Karlhubert Dischinger stehen an der Führungsspitze eines starken Familienunternehmens.

Karlkristian und Karlhubert Dischinger are at the head of a strong family company.



From Dischinger ... follows karldischinger

As of June 1, forwarder Karl Dischinger GmbH (brand name karldischinger) is 24plus partner for Southern Baden. The new partner assumed the place of Dischinger GmbH & Co. KG Spedition und Lagerung in Hartheim, which left 24plus in mutual agreement in May. Despite the identical name and neighbouring locations, the two companies have nothing to do with each other.

Forwarder karldischinger has 350 employees and is part of the karldischinger group, which is active as holistic provider of forwarding and contract logistics with over 700 employees at several locations. The company focuses on the sectors automotive as well as temperature-controlled pharma logistics, fast moving consumer goods and brand name article logistics. The karldischinger

group currently trains 95 trainees in 17 professions. Additionally, there are job offers for academic youngsters in the form of dual degree courses.

“For our customers, we need a network connection in LCL and are prepared to invest into the expansion of the LCL business”, says Karlhubert Dischinger, describing his motivation to join 24plus. For 24plus, karldischinger services the distribution area Southern Baden from the Ehrenkirchen location. The logistics location Baden Airpark, a cross-docking station for automotive products, carries out its procurement logistics via the 24plus network. “In addition to the network density and the operative quality, 24plus’ innovative IT convinced us”, explains Karlkristian Dischinger, head of automotive. Peter Baumann, managing

director of 24plus, also thinks that the cooperation grows stronger through the new partner: “Our former partner Dischinger Hartheim did good work over many years. In the name of all 24plus colleagues, I would like to thank you for that again. With karldischinger, we were able to win over one of the most innovative me-

dium-sized companies for 24plus. It is a pleasure to see how professionally the family-led company positions itself on the market and how positively it is developing. karldischinger fits right in at 24plus.”

Three questions, Karlhubert Dischinger!

How did the initial phase of the cooperation with 24plus go?

☺ The preparation time was short, the integration into the 24plus net happened a month earlier than planned. Still, everything was carried out smoothly and professionally.

What did you learn during the first few months?

☺ We have made acquaintance with

interesting, well-managed forwarding companies with which we now exchange experience in a collegial manner and with which we want to look into possibilities of closer cooperation.

How are your customers accepting 24plus?

☺ The conversations with our customers are very intense. Everywhere we go, the LCL network 24plus has a good name.



Selbstbewusst und optimistisch



Erstmal über 2.000 Aussteller, erstmals über 53.000 Fachbesucher, ein immer internationaleres Publikum: Die transport logistic konnte in allen Belangen die Vorgaben der Vorjahre übertreffen. Selbstbewusst und optimistisch präsentierten sich Logistiker aller Couleur und vieler Nationen vom 4. bis 7. Juni 2013 in München der Fachöffentlichkeit. Auch 24plus war mit der achten Teilnahme in Folge überaus zufrieden. Am Stand, der diesmal sehr reduziert in reinem Weiß und offen gestaltet war und als Lounge den Messegästen angenehme Sitzgelegenheit bot, herrschte ständig Bewegung. Versand- und Logistikverantwortliche namhafter Unternehmen ließen sich beraten, Partner brachten ihre Kunden und Interessenten mit, die Pressekonferenz platzte aus allen Nähten. Der Auftritt auf der internationalen Leistungsschau war für 24plus nicht nur eine Imagefrage. Für etliche Partner sprangen schon kurz nach der Messe neue Aufträge heraus.

Ruhe vor dem Sturm

Üblicherweise kommen die meisten Messegäste am zweiten und dritten Messetag nach München. Am Eröffnungstag ist das Besucherinteresse traditionell verhalten. Das war auch 2013 so. Nur bedeutet wenig Gedränge nicht zwangsläufig wenig Geschäft. Schon am ersten Tag kamen Vertreter von Industrie- und Handelskonzernen an den Stand, um ihre Logistikkonzepte vorzustellen und Ausschreibungen zu diskutieren.

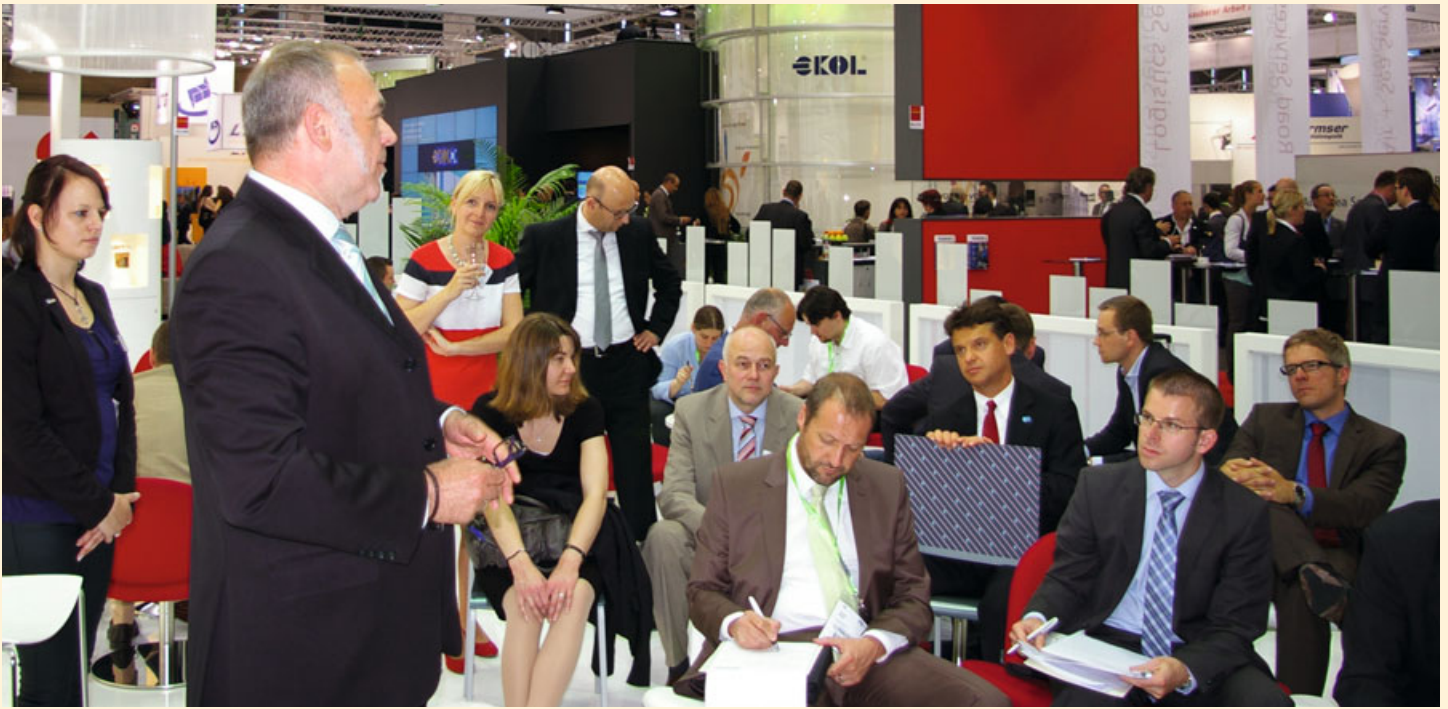


Charmant und routiniert

Die Bewirtung der Messegäste übernahm ebenso charmant wie routiniert Stefanie Brümmer, diesmal unterstützt von der bezaubernden Anna.

Wer hat Standdienst?

Am zweiten und dritten Tag war es mit der Ruhe vorbei. Es brummte am Stand, ein Gespräch jagte das andere – und das Messteam war stets gefordert. Von der Systemzentrale



hatten Peter Baumann, Steffen Renner, Cornelia Nieves, Claudia Lehmann, Sarah Rothenberger und Lena Stephan Standdienst. Ergänzt wurde das Messteam durch Vertreter der Partner: Matthias Hunecke (Hunecke Logistik), Josef Lechner (Lagermax), Stef Derks und Marc Buskens (KLG Europe) und Olaf Horvat (Reutlinger Spedition GmbH) gehörten zum festen Team. Fallweise sprangen andere Partner ein. Jeder Kundenwunsch wurde festgehalten und am Abend

als neuer Partner für Russland und Zentralasien und die Entwicklung der 24plus Academy. Zum Pressegespräch hatten sich vier Medienvertreter angemeldet. Wenn vier Journalisten zusagen, kommen normalerweise zwei. Aber diesmal war alles anders. Zum Pressegespräch trudelten plötzlich mehr als zehn Medienvertreter ein. Schnell wurden Tische zusammengerückt – und Peter Baumann und Loxx-Geschäftsführer Günter Weber kam die Aufgabe zu,

Aufsichtsrats und seit zehn Jahren dessen Sprecher. Seit ebenfalls zehn Jahren ist Kees Kuijken Mitglied des Aufsichtsrats. Auch Peter Baumann konnte feiern, er ist seit 15 Jahren bei 24plus.

Sprechende Pakete

Ging es um Fachfragen aus der IT, konnten sich 24plus und die Euro-Log AG als IT-Integrator von 24plus auf der Messe gut die Bälle zuspieren. Die Euro-Log war ebenfalls mit einem Stand in der Halle A5 präsent. Dort hielt Peter Baumann einen vielbeachteten Vortrag über die Rolle, die Apps in der Informationslogistik der Zukunft spielen werden. Einen Prototypen einer neuen App als Gemeinschaftsentwicklung von Euro-Log und 24plus gab es auf beiden Ständen zu sehen: das sprechende Paket. Einfach den Barcode mit dem Smartphone scannen – und eine Computerstimme liest die Sendungshistorie vor. Diese App ist noch im Versuchsstadium. Eine andere App hingegen, die Sendungsauskunfts-App für Android, übergab die Euro-Log auf der Messe voll funktionstüchtig an 24plus – anlässlich des Mehrfachjubiläums übernahm die Euro-Log AG die Entwicklungskosten.



dann direkt an die regionalen Partner weitergeleitet. Schon kurz nach der Messe entstanden so die ersten Aufträge. So führte ein Messekontakt dazu, dass der Partner Kühne + Nagel in Eching täglich zwei Wechselbrücken Stückgüter bei einem Neukunden abholen kann.

Stimmgewaltig

Die Hauptthemen auf der Messe – und damit die Kernthemen des Pressegesprächs am dritten Messetag – waren der Carbon Footprint, Loxx

mit fester Stimme alle Hintergrundgeräusche zu übertönen. Auf der Pressekonferenz erhielt 24plus vom TÜV Hessen die Urkunde als Beleg für die Zertifizierung des Carbon Footprint nach DIN 16258.

Prosit

Für den letzten Messetag hatte sich 24plus etwas Besonderes aufgehoben – die Feier eines Mehrfachjubiläums im Rahmen eines Sektempfangs. Die Anlässe im Einzelnen: Olaf Bienek ist seit 15 Jahren Mitglied des





Confident and optimistic



An unprecedented 2,000 exhibitors, an unprecedented 53,000 visitors, and an increasingly international audience: The transport logistic was able to exceed its predecessors in all regards. Logisticians of all trades and many nations presented themselves in a confident and optimistic fashion to the professional public in Munich from June 4 to 7, 2013. 24plus was overly satisfied with the eighth participation in a row. There was a constant hustle and bustle at the booth, which was kept in subdued white and very open, offering comfortable seating to the visitors. Logistics manager of renowned companies were advised, partners brought along their



customers and interested parties, the press conference burst at the seams. Appearing at the international exhibition was not merely an image question for 24plus. New orders emerged for several partners right after the fair.

Calm before the storm

Most of the visitors usually arrive in Munich on the second or third exhibition day. The visitors' interest is traditionally calmer on the opening day. This was no different in 2013. But little bustle does not necessarily

mean little business. Right off the bat, representatives of industry and trade companies came to the booth in order to present their logistics concepts and discuss calls for tenders.



Charming and professional

Stefanie Brümmer took care of catering for the visitors in a charming and professional fashion, this time supported by the enchanting Anna.

Who has booth duty?

The calm had passed on the second and third day. The booth was humming, one conversation chased the next – and the exhibition team was constantly called upon. From the headquarters, Peter Baumann, Stefan Renner, Cornelia Nieves, Claudia Lehmann, Sarah Rothenberger and Lena Stephan were up for booth duty. The team was complemented by representatives of the partners: Matthias Hunecke (Hunecke Logistik), Josef Lechner (Lagermax), Hans-Jürgen Fuchs (formerly of Logwin, today at Geis, Nuremberg), Stef Derks and Marc Buskens (KLG Europe) and Olaf Horvat (Reutlinger Spedition GmbH) were fixed members of the team. Occasionally, other partners

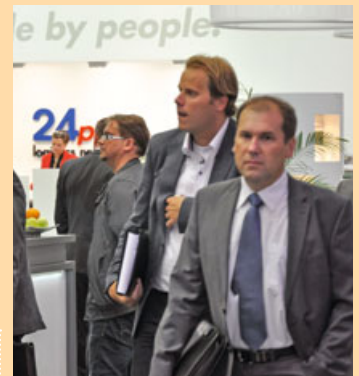


stepped up. Every customer demand was noted and directly forwarded to the regional partners come evening. This was how the first orders came about shortly after the exhibition. One contact thereby led to the partner Kühne + Nagel (Eching) being able to pick up two swap trailers of LCL at a new customer on a daily basis.

Strong-voiced

The main topics of the exhibition – and therefore the core subjects of the press conference at the 24plus booth on the third day – were the carbon footprint, Loxx as the new partner for Russia and Central Asia as well as the development of the 24plus Academy. Four logistics media representatives had signed up for the press conference. When four journalists sign up, two of them usually show up.

But everything was different this time. Suddenly, more than ten media representatives appeared. Tables were pushed together quickly – and Peter Baumann and head of Loxx Günter Weber were faced with the task of drowning out all background noise with a strong voice. At the press conference, the TÜV Hesse presented 24plus with the certificate as proof for the certification of the Carbon Footprint in accordance with DIN 16258.



Cheers

For the last day of the exhibition, 24plus had reserved something special – the celebration of multiple anniversaries in the form of a champagne reception. The occasions in detail: Olaf Bienek has been a member of the supervisory board for 15 years and its spokesman for ten. Kees Kuijken has been a member of the supervisory board for ten years as well. Peter Baumann also had reason to celebrate, as he has been with 24plus for 15 years.

Talking packages

24plus and 24plus' IT integrator Euro-Log AG were able to play off each other where IT questions were concerned. Euro-Log was also present with a booth in hall A5. There, Peter Baumann delivered a much-noticed speech about the role which apps are going to play in future information logistics. A prototype of the new app, jointly developed by Euro-Log and 24plus, could be seen at both booths: the talking package. Simply scan the barcode with the smartphone – and a computerised voice reads out the shipment history. This app is still in the trial stage. A fully functional app, on the other hand, the shipment-information-app for Android, was handed over to 24plus by Euro-Log at the exhibition – on the occasion of the multiple anniversaries, Euro-Log assumed the development costs.



Mehr als Beschaffung

Die Reutlinger Speditionen GmbH (RSG), ein 100%iges Tochterunternehmen der LGI Logistics Group International GmbH (LGI), ist allein durch die Beschaffungsaufträge ein Aktivposten im 24plus-Netz. Aber auch die konventionellen speditionellen Aktivitäten nehmen zu. Die Distributionstransporte bestehen nicht mehr nur aus der Ware bestimmter Kundenprojekte der Muttergesellschaft LGI. Mehr und mehr betreut das Unternehmen „ganz normale“ Speditionskunden. Dafür hat die Spedition im gesamten Bundesland Baden-Württemberg ein dichtes Regionalnetz aufgebaut, das den 24plus-Partnern zur Verfügung steht. Generell strebt die RSG eine engere Zusammenarbeit mit den 24plus-Partnern an – zum beiderseitigen Nutzen.

45 Nahverkehrsfahrzeuge, vom 7,5-Tonner bis zum Megatrailer, hat das Unternehmen RSG im Einsatz. „Die LGI-Gruppe ist als Gebietsspediteur für namhafte Automobilhersteller und -Zulieferer tätig“, erklärt die RSG-Geschäftsführerin Martina Weihing. Für Bosch und Daimler zum Beispiel holt die Spedition in fest definierten PLZ-Gebieten Sendungen bei den Lieferanten ab.

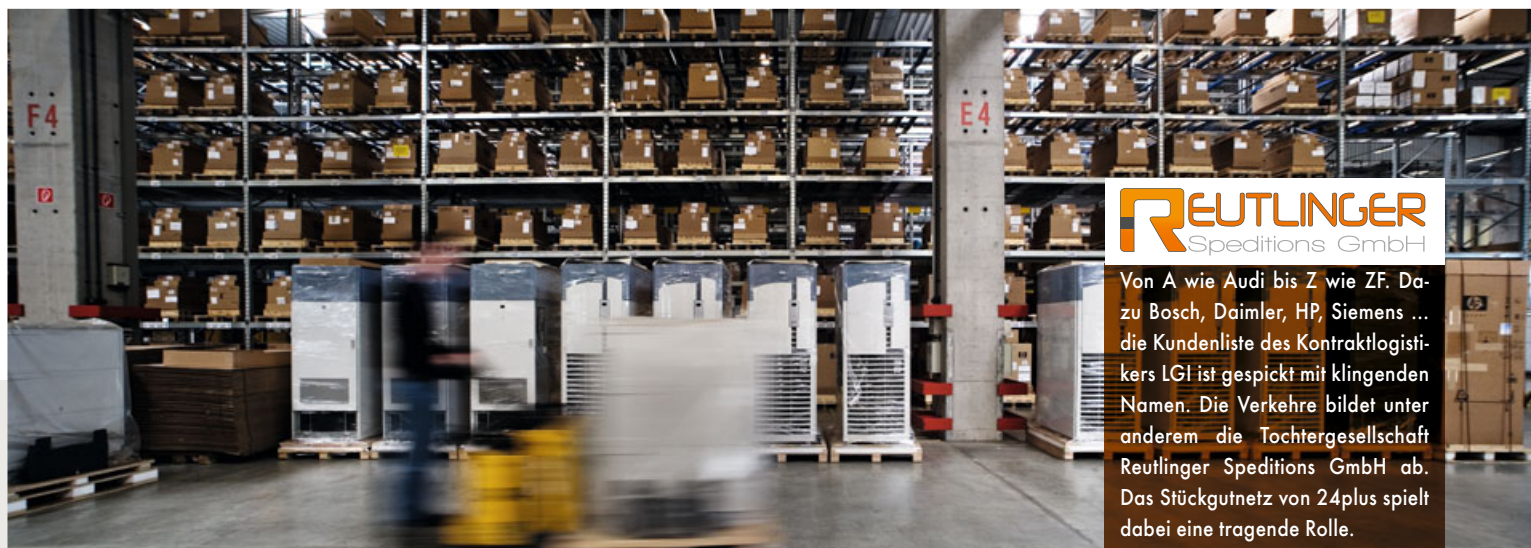
Abladen in Reutlingen

„Der Sendungseingang aus dem 24plus-Netz hilft uns, die Verkehre besser auszulasten“, ergänzt Olaf Horvat, Leiter der Gebietsspedition bei der RSG. Horvat lädt die 24plus-Kollegen dazu ein, in Reutlingen abzuladen und empfiehlt sich überdies als flexibler Problemlöser: „Beispielsweise holen wir untertags



für unsere Partner Teilpartien beim Kunden ab, bringen sie nach Reutlingen, bis unsere Kollegen abends vorbeikommen und die Teilladung mitnehmen. Wir übernehmen also für unsere Partner die Wartezeit an der Rampe. Ebenfalls sind wir bereit, die Ware direkt bis zum Endempfänger zu liefern, wenn gewünscht.“ Auch ist die RSG daran interessiert, die Zahl der regelmäßigen Direktverkehre zu

24plus-Partnern zu erhöhen. Das Grundgerüst dafür liefern die Mengen aus der Beschaffungslogistik. Für mehrere namhafte Kunden beschafft das Unternehmen europaweit und nutzt dafür das Netz von 24plus. „Täglich drei bis vier Tonnen in der Beschaffung ist fast die halbe Miete“, erklärt Horvat. „Dann wird es interessant, über einen Direktverkehr nachzudenken.“



REUTLINGER
Speditionen GmbH

Von A wie Audi bis Z wie ZF. Dazu Bosch, Daimler, HP, Siemens ... die Kundenliste des Kontraktlogistiklers LGI ist gespickt mit klingenden Namen. Die Verkehre bildet unter anderem die Tochtergesellschaft Reutlinger Speditionen GmbH ab. Das Stückgutnetz von 24plus spielt dabei eine tragende Rolle.

More than procurement

Reutlinger Speditionen GmbH (RSG), a 100% subsidiary of LGI Logistics Group International GmbH (LGI), is an asset in the 24plus net merely by dint of its procurement orders. But the traditional forwarding activities are increasing as well. The distribution transports no longer solely consist of the products of certain customer projects of parent company LGI. More and more commonly, the company takes care of “regular” forwarding customers. For this, the forwarder has built up a dense regional net in all of Baden-Württemberg, which is available to the 24plus partners. In general, the

RSG aims for closer cooperation with the 24plus partners – to mutual advantage.

The company RSG operates with 45 short distance vehicles, spanning from the 7,5 tonne truck to the mega-trailer. “The LGI group is active as contract freight forwarder for renowned automobile manufacturers and deliverers”, explains Martina Weihing, head of RSG. For example, the forwarder picks up shipments for Bosch and Daimler in fixed area code locations. “The incoming shipments from the 24plus net help optimising capacity utilisation”, adds Olaf Horvat, head of contract freight

forwarding at RSG. Horvat invites the 24plus colleagues to offload in Reutlingen and further recommends his company as a flexible problem solver: “For example, we pick up part loads for our partners at the customer during the day and take them to Reutlingen. In the evening, our colleagues drop by to pick up the part load. Thereby, we are also assuming the wait time at the ramp for our partners. We are also willing to deliver the goods to the final recipient directly if desired.” RSG is also interested in increasing the number of regular direct routes to 24plus partners. The volumes from procurement logistics

From A as in Audi to Z as in ZF. Additionally, Bosch, Daimler, HP, Siemens ... the list of customers of contract logistician LGI is filled with prestigious names. The routes are in part assumed by the subsidiary Reutlinger Speditionen GmbH. In this regard, 24plus' LCL net plays a significant role.

provide the foundation for this. The company procures Europe-wide for several renowned customers utilising the 24plus net. “Three to four tonnes in procurement each day is almost halfway there”, explains Horvat. “Then it becomes interesting to think about a direct route.”

Beim Hochwasser im Juni 2013 erreichten viele Flüsse die höchsten Pegelstände seit Menschengedenken. In sieben Ländern Mitteleuropas kam es zu Überflutungen. Viele Menschen verloren ihr Hab und Gut. Auch die Logistik hatte mit den Fluten zu kämpfen. Bahnstrecken fielen aus, in der Binnenschifffahrt ging vielerorts gar nichts mehr, Straßen waren überschwemmt, Autobahnen gesperrt. Die Sperre der A3 zwischen Hengersberg und Deggendorf beispielsweise wurde erst nach elf Tagen wieder aufgehoben.

Lode in Waldkraiburg, Lagermax in Salzburg, Prag und Budapest, Wolf in Straubing, Robert Müller in Radeburg bei Dresden, Ritter Logistik in Magdeburg – mehrere 24plus-Partner sind in den vom Hochwasser betroffenen Gebieten aktiv. Zum Glück blieben alle 24plus-Depots von den Fluten verschont. Ritter Logistik in Magdeburg schrammte nur zentimeterweit an der Katastrophe vorbei. Das 800 Meter von der Anlage entfernte Hafenufer wurde nach und nach mit Sandsäcken und Big Bags aufgestockt und hielt zum Glück dem Druck des Elbwassers stand. Allerdings drückte plötzlich das Grundwasser im Gewerbegebiet nach oben. Die einzige Straße aus dem Gewerbegebiet in Richtung Stadt und Autobahn verwandelte sich in einen riesigen See. „Als es akut wurde, haben wir die Kundensendungen und große Tei-



Logistischer Ausnahmezustand

Der August-Bebel-Damm in Magdeburg, die einzige „Zufahrtsstraße“ der Spedition Ritter in Richtung Innenstadt.

The August-Bebel-Dam in Magdeburg, the only "access road" of forwarder Ritter leading to the city centre.

le des Fuhrparks in höher gelegene Bereiche evakuiert“, erklärt Speditionsleiter Burkhard Ahrendt.

Lebensmittel für die Helfer

Trotz der Dramatik der Ereignisse stellte Ritter Logistik den Hilfskräften kostenlos einen Kühl-Lkw (18-Tonner) zur Verfügung. Auf ihm wurden Lebensmittel für die Versorgung von mehreren tausend Helfern gelagert. Nachdem abzusehen war, dass mehrere Stadtteile vom Wasser überschwemmt werden, stellte der Spediteur außerdem mehrere Satelzüge dem Katastrophenschutz

zum Transport von Feldbetten zu Verfügung. Ein Mitarbeiter wurde bei dieser Aktion gleich mit evakuiert und konnte übergangsweise bei einem Kollegen außerhalb Magdeburgs unterkommen. Noch Tage, nachdem die Welle Magdeburg verlassen hatte, gab es Beeinträchtigungen in Richtung Süden und Norden der Stadt. Straßen waren nicht befahrbar, ganze Ortschaften standen unter Wasser. Magdeburg war vom Standort aus nur über große Umwege zu erreichen, da der August-Bebel-Damm, die einzige Zufahrtsstraße in Richtung Stadt-

zentrum, durch die Wassermassen der Elbe stark beschädigt war.

Der Partner Robert Müller in Radeburg bei Dresden stellte der Bundeswehr am 16. Juni zwei Lkw zur Verfügung. Sie transportierten Sandsäcke von Dresden, wo die Scheitelwelle durchgezogen war, 300 Kilometer elbabwärts. „Am Sonntag früh um acht Uhr rief mich die Bundeswehr an und fragte, ob wir in einer Stunde mit zwei Fahrzeugen aushelfen können“, erinnert sich Niederlassungsleiter Jan Zschocke. „Wir haben die bereits vorgeladenen Lkw umgebrückt, einen zweiten Fahrer or-

Logistical state of emergency

Many rivers reached the highest water levels in living memory during the flood in June 2013. Floods struck in seven Central European countries. Many people lost their possessions. The logistics industry struggled with the floods as well. Railways were closed, inland shipping completely broke down in many places, streets were submerged, motorways closed down. The blocking of the A3 between Hengersberg and Deggendorf, for example, lasted for 11 days.

Lode in Waldkraiburg, Lagermax in Salzburg, Prague and Budapest, Wolf in Straubing, Robert Müller in Radeburg near Dresden, Ritter Logistik in Magdeburg – several 24plus partners are active in the areas affected by the floods. Thankfully, all 24plus depots were spared. Ritter

Logistik in Magdeburg came within inches of catastrophe. The waterfront, 800 metres away from the facility, was stockpiled with sand bags and big bags, fortunately withstanding the pressure of the Elbe water. However, suddenly the ground water in the commercial district pushed upwards. The only street out of the district towards city and Autobahn turned into a gigantic lake. “When the situation became urgent, we evacuated the customer shipments and large parts of the fleet to higher grounds”, explains Burkhard Ahrendt, head of forwarding. Despite the dramatic events, Ritter Logistik provided the emergency forces with an 18 tonne refrigerator truck free of charge. On the truck, food was stored for the provisioning of several thousand helpers. After

it became apparent that multiple city areas would be flooded, the forwarder also made several trucks available to disaster control for transporting camp beds. One employee was also evacuated and was able to transitionally find refuge at a colleague's outside Magdeburg. For days after the water had left Magdeburg, impairments persisted towards the North and South of the city. Roads could no longer be travelled, entire villages were flooded. Magdeburg could only be reached from the facility via large detours as the August-Bebel-Dam, the only access road towards the city centre, was severely damaged by the water mass of the Elbe.

Partner Robert Müller in Radeburg near Dresden provided the Bundeswehr with two trucks on June

16. They transported sand bags from Dresden, where the crest of the flood had passed through, 300 kilometres westbound. “At 8 a.m. on Sunday, the Bundeswehr called me and asked if we could help out with two trucks in an hour”, remembers branch office manager Jan Zschocke. “We swapped trailers from the priorly loaded trucks and left at nine.” Because of the drivers' hours regulation of professional drivers, Zschocke sat down behind the wheel himself, with warehouse manager Jörg Ibscher driving the second truck.

The South got off lightly

In comparison, the South got off lightly. “The flood bypassed us”, reports Rüdiger Lode of Lode forwarding in Waldkraiburg. “We provided the helpers with Euro-pallets for the



Robert Müller aus Radeburg stellte zwei Lkw für den Transport von Sandsäcken ab.

Robert Müller from Radeburg provided two trucks for the transport of sand bags.

ganisiert und sind um neun Uhr los.“ Wegen der Lenkzeitvorschriften der hauptberuflichen Fahrer setzte sich Zschocke selbst ans Steuer, Lagerleiter Jörg Ibscher fuhr den zweiten Lkw.

Glimpflich kam der Süden davon. „An uns ging die Flutwelle vorbei“, berichtet Rüdiger Lode von der Spedition Lode in Waldkraiburg. „Wir haben den Helfern Euro-Paletten für den Transport von Sandsäcken abgetreten und hatten es sonst nur mit den Begleiterscheinungen zu tun.“ Dazu zählten nicht erreichbare Kunden, unzustellbare Sendungen und abenteuerliche Verkehrswege, auf denen sich die Fahrer um Sperrungen herum-schlängelten. Auch Lagermax aus Salzburg musste wegen der gesperrten A8 weite Umwege in Kauf nehmen und besetzte die Stückgutzüge

mit zwei Fahrern. „Ein Ausnahmezustand, aber kein Drama“, fasst Heinz Wolf die Lage in Straubing zusammen. „Alle hatten Verständnis. Just-in-Time darf niemand erwarten, wenn ganze Landstriche unter Wasser stehen.“ Seine Lkw hätte er bereitwillig den Einsatzkräften zur Verfügung gestellt, diese benötigten aber nur Baustellenfahrzeuge.

Wiederaufbauhilfe

Die Spedition Lode half den Flutopfern sogar beim Wiederaufbau. In der Spedition lagerten Restbestände an Wandfarbe aus Retouren. Der Spediteur bettelte die Farbeimer dem Auftraggeber ab und spendete sie den Menschen im vom Hochwasser besonders betroffenen Deggendorf.

Rückkehrer

Anfang Juni 2013 hat die Geis-Gruppe mit Sitz in Bad Neustadt drei Niederlassungen der Logwin Solutions Deutschland GmbH übernommen, darunter auch den 24plus-Partner in Nürnberg. Für 24plus ändert sich durch die Übernahme nichts, die Partner müssen sich lediglich an neue Mailadressen ihrer Ansprechpartner in Nürnberg



und ein neues Logo auf dem Briefkopf und den Fahrzeugen gewöhnen. Wobei, so neu ist das Logo auch nicht: Der Geis-Standort am Nürnberger Hafen war bis 2001 Mitglied von 24plus, die Kollegen sind also Rückkehrer.

Überseehafen Trier

Seefracht ist komplex, die Abwicklung heikel? Nicht, wenn man weiß, wie es geht – und wenn man die Ecu-Line an Bord hat. Der 24plus-Partner für Seefracht unterstützt die Partner im Binnenland gerne mit Workshops. So fand am 26. Mai 2013 eine Seefrachtschulung bei Bayer u. Sohn in Trier statt. Den Workshop leitete Helena Schürer, Leiterin der Ecu-Line-Niederlassung Bremen, die eigens für die Schulung einer Kleingruppe anreiste. Erst konnten die drei Teilnehmer ihr Grundlagenwissen auffrischen, dann machten sie sich mit den Seefracht-

Tools der Ecu-Line vertraut. Damit lässt sich ein Seefrachtauftrag von der Preisanfrage über die Buchung bis hin zur Verzollung steuern. „Die Teilnehmer waren hochengagiert, in der Kleingruppe war konzentriertes Arbeiten möglich“, fasst Helena Schürer zusammen.

Laut Hagen Bayer hatte die Fortbildung deutliche Effekte. „Wir treten jetzt den Kunden gegenüber kompetenter auf, alle Prozesse laufen deutlich schneller ab.“ Weitere Seefrachtschulungen sollen nun von der 24plus Academy angeboten werden.



transport of sand bags and merely had to deal with by-products.“ These encompassed unreachable customers, undeliverable shipments and adventurous routes, on which the drivers slithered around road blocks. The partner Lagermax from Salzburg also had to deal with long detours because of the blocked A8 and equipped the LCL trucks with two drivers. “A state of emergency, but not a tragedy”, summarises Heinz Wolf in Straubing. “Everyone was understanding. No one can expect

Just-in-Time when entire areas are under water.” He would have provided the helpers with his trucks, but they only needed construction vehicles.

Reconstruction help

Lode even helped the flood victims with the reconstruction. The forwarder had remainders of wall paint stemming from returns. They acquired the paint buckets from the customer and donated them to the people in Deggendorf, who were severely affected by the flood.

Returns

At the beginning of June 2013, the Geis group with headquarters in Bad Neustadt assumed three branch offices of Logwin Solutions Deutschland GmbH, among these the 24plus partner in Nuremberg. Nothing changes

for 24plus through the takeover, the partners merely have to get used to the new mail addresses of their contact persons in Nuremberg and to a new logo on the letterhead and on the vehicles. Although, the logo is not actually that new: The Geis location on the Nuremberg harbour had been a member of 24plus until 2001, the colleagues are therefore returners.

International port Trier

Sea freight is complex and handling precarious? Not when you know how it is done – and when you have Ecu-Line on board. The 24plus partner for sea freight gladly supports the inland partners through workshops. On May 26, 2013, for instance, a sea freight training event took place at Bayer u. Sohn in Trier. The workshop was led by Helena Schürer, head of the Ecu-Line branch office Bremen, who appeared specifically for the training of a small group. The three participants were first able to refresh their basic knowledge, then

they acquainted themselves with the sea freight tools of Ecu-Line. With those, a sea freight order can be controlled from price inquiry to accounting and customs clearance.

“The participants were very dedicated, and the small group allowed for concentrated work”, summarises Helena Schürer. According to Hagen Bayer, the training had visible effects. “We now interact more competently with the customers, and all processes are carried out significantly faster.” Further sea freight training is now to be offered by the 24plus Academy.

Aufbruchstimmung in Hamburg

Der Partner Ascherl & Co. bereitet sich auf zusätzliche Aufgaben vor



Auf dem Ascherl-Betriebsgelände herrscht reges Treiben. Ein „Wiesel“ setzt in Windeseile Wechselbrücken an Verladetore; Sattel- und Hängerzüge sowie Nahverkehrs-Lkw docken an oder ab; auf den Umschlaghallen sind viele moderne Flurfördergeräte im Einsatz. Man merkt: Hier geht was!

zwei Häuser bei 24plus eingebracht hat. „Bei uns herrscht eine Art Aufbruchstimmung“, betont Martin Lembke. „Unser persönlich haftender Gesellschafter Erich Dahringer tritt mit 81 Jahren ein Stück weiter zur Seite und hat die Führung des Unternehmens in diesem Jahr an seine Tochter Ruth Weisner und an

Lembke Konzepte ausgearbeitet, die Handelsunternehmen dabei helfen, die Mengenschwankungen flexibel über Ascherl und 24plus aufzufangen. Wie der Masterplan im Detail aussieht, darüber schweigt sich der Niederlassungsleiter aus. Immerhin steckt in dem Konzept eine Menge Know-how. „Auch große und namhafte Unternehmen vertrauen unseren Ideen, was die vorhandene Kompetenz unterstreicht. Wir hängen das dann aber nicht an die große Glocke“, sagt Lembke. „Uns genügt es, wenn uns ein zufriedener Kunde das Lager, die Halle und die Autos füllt.“

Mit der Verknüpfung von Logistikkonzepten, kontraktlogistischen Angeboten und dem internationalen Verkehrsnetz als Basisdienstleistung sieht sich Ascherl für den harten Wettbewerb in der Hafenstadt und Handelsmetropole Hamburg gut gerüstet. Die Logistikflächen werden – wie bei Ascherl in Hilden kürzlich vollzogen – voraussichtlich noch in diesem Jahr erweitert. Zu den 4.000 Quadratmetern Umschlagfläche auf dem eigenen Grundstück und einer langfristigen Anmietung des Nachbargrundstücks mit 8.000 Quadratmetern soll eine weitere Halle ebenfalls in unmittelbarer Nachbarschaft



aktiviert werden. Als mittelständischer Betrieb mit 75 eigenen qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Büro und im Umschlag sowie täglich rund 60 eingesetzten Fahrerinnen und Fahrern ist Ascherl Hamburg groß genug, um beträchtliche Logistikprojekte aus eigener Kraft bewältigen zu können. Zugleich ist der 24plus-Partner in der Lage, sehr persönlichen Service zu bieten. In der anonymen Millionenstadt Hamburg kommen diese Qualitäten gut an.



„Das ist unser Tagesgeschäft“, sagt Martin Lembke, Niederlassungsleiter von Ascherl & Co. in Hamburg. „Wir brauchen eingespielte Abläufe, um unseren Kunden Wirtschaftlichkeit und Top-Service bieten zu können. Und wir optimieren stetig weiter in allen Bereichen.“ Wie zum Beispiel durch den Einsatz der 7,82 Meter langen Wechselbrücken, die auf dem Ladeboden 19 Palettenstellplätze und dank der Doppelstockeinrichtung auf der zweiten Etage noch einmal 18 Stellplätze bieten. „Diese High-Cube-Einheiten bieten ökonomische und ökologische Vorteile durch den geringeren Kraftstoffverbrauch der Lkw und senken darüber hinaus durch verbesserte Möglichkeiten zur Ladungssicherung auch noch das Beschädigungsrisiko erheblich. Echte Pluspunkte für uns und für unsere Kunden“, so Martin Lembke.

Es gibt aber auch Neuerungen im Gesamtunternehmen Ascherl & Co., das als Gründungsgesellschafter von 24plus mit Hilden und Hamburg

Thomas Link übergeben.“ Diese Doppelspitze ist sehr aktiv. Die schicke neue Internetseite (www.ascherl.de), die regelmäßigen Kundennewsletters, das neue CRM-System und die Zertifizierung als AOE-F sind Teile einer Gesamtstrategie, die an allen Standorten verfolgt wird. Ascherl will sich noch kommunikativer und noch kundennäher entwickeln und sich gleichzeitig logistisch breiter und internationaler aufstellen.

In der Spedition steckt Intelligenz

Wie die Neupositionierung genau aussieht? Es geht darum, neben den klassischen Dienstleistungen noch stärker intelligente Logistiklösungen anzubieten. Etwa in der Filiallogistik für Einzelhandelsketten. Dort schwanken die Transportmengen beispielsweise in der Modebranche zum Teil massiv. Daunenjacken für den Winter sind einfach voluminöser als sommerliche T-Shirts, Gummistiefel größer und schwerer als Sandaletten. Mit seinem Team hat Martin

Vier Fragen, Martin Lembke!



Wer ist davon betroffen?

☹️ Unsere Kunden im Import und die Kunden unserer 24plus-Partner, die auf Importsendungen warten. Die Fahrzeugdisposition hat weiter häufig Glückspielcharakter.

Ihr Teil der Arbeit ist die europaweite Distribution. Was bedeutet für Sie 24plus?

☹️ Auf unserem Hof sehen Sie nicht nur unsere Trailer für die Hub-Verkehre, da stehen Wechselbrücken von Kundendorf, Sander, Wolf, Ritter, Huggler und vieler anderer Netzwerk-Partner. Wir fahren täglich rund 25 Direktverkehre. Unser Hof ist ein Spiegelbild von 24plus. Flächendeckend und stabil.

Ihr Vater Jörn Lembke war einer der Gründungsväter von 24plus. Wie geht es ihm?

☹️ Er erfreut sich bester Gesundheit, reist gern und viel und lässt schön grüßen.

Was tut sich Neues rund um den Molloch Hafen?

☹️ Die Auflösung des Freihafens Anfang 2013 war ein Einschnitt. Früher erfolgte die Import-Zollabfertigung an den Grenzzollämtern beim Verlassen des Freihafens, heute passiert dies bei der Warenübernahme am Terminal. Unsere Hoffnung, dass sich die Gesamtabläufe im Hafen beschleunigen, wurde bislang leider nicht erfüllt. Die Wartezeiten haben sich nur verlagert.

Pioneer spirit in Hamburg

Partner Ascherl & Co. prepares for additional tasks



There is bustling activity on the Ascherl grounds. A “weasel” attaches swap trailers to loading gates in next to no time; trucks and trailers as well as short distance trucks arrive or depart; many modern conveyor belts are in use in the handlings halls. It is easy to notice: things are in motion!

“This is our daily business”, says Martin Lembke, branch office manager of Ascherl & Co. in Hamburg. “We need harmonised processes in order to offer profitability and top service to our customers. And we continue to optimise all areas.” For instance, through the implementation of 7,82 metres long swap trailers, which offer 19 pallet spaces on the truck and, thanks to the double deck installation, another 18 pallet spaces on the second level. “These high cube units offer economical and ecological advantages through

lesser fuel consumption of the trucks. Furthermore, they also significantly decrease the risk of damage through improved possibilities of securing the load. A genuine plus for us and our customers”, says Martin Lembke.

There are also news regarding Ascherl & Co. as a company as a whole, which as founding partner of 24plus has brought the two locations Hilden and Hamburg to 24plus. “We are feeling a kind of pioneer spirit”, emphasises Martin Lembke. “Our personally liable partner Erich Dahringer takes a step back with his 81 years of age and has passed the leadership of the company on to his daughter Ruth Weisner and Thomas Link.” This duo of leaders is very active. The fancy new web page (www.ascherl.de), the regular customer newsletters, the new CRM system and the certification as AOE-F are parts of a holistic

Four questions, Martin Lembke!

What’s new around the harbour behemoth?

☺ The closing of the free harbour in early 2013 was a turning point. The customs clearance of imported goods used to take place at the borders customs office when leaving the free harbour. Today, this is done upon acceptance of the goods at the terminal. Our hope that the processes in the harbour would be sped up has unfortunately not come to pass. The waiting times have merely been relocated.

Who is affected by this?

☺ Our import customers and the customers of our 24plus partners who are waiting for imported shipments. The

scheduling of vehicles continues to often be a gamble.

Your job is Europe-wide distribution. What does 24plus mean to you?

☺ You not only see trailers for the hub routes on our grounds. There are swap trailers from Kunzendorf, Sander, Wolf, Ritter, Hugger and many other network partners. We operate 25 direct routes per day. Our grounds are a mirror image of 24plus: area-wide and stable.

Your father Jörn Lembke was one of the founding fathers of 24plus. How is he doing?

☺ He is in the best of health, likes to travel a lot and says hello.

strategy which is pursued at all locations. Ascherl wants to grow even more communicative and customer-oriented, while at the same time positioning themselves more diversely logistically and internationally.

Intelligent forwarding

What does the repositioning look like? It is about intensifying the offer of intelligent logistics solutions in addition to traditional services. In store logistics for retail chains, for instance. There, the transport volumes, for example in the fashion industry, fluctuate greatly. Down jackets for the winter are simply more voluminous than T-shirts, rubber boots larger and heavier than sandals. Martin Lembke and his team have developed concepts which help trade

companies flexibly compensate volume fluctuations through Ascherl and 24plus. The branch office manager remains silent on the details of the master plan. After all, there is a lot of know-how in the concept. “Large and renowned companies also trust our ideas, underlining our competence. We don’t shout it from the rooftops, however”, says Lembke. “We are content if our warehouse, hall and vehicles are filled by satisfied customers.”

With the connection of logistics concepts, contract-logistical offers and the international traffic network as base service, Ascherl see themselves well-equipped for the tough competition in the harbour and trade metropolis Hamburg. The logistics grounds are expected to be expanded this year – as was recently the case at Ascherl in Hilden. In addition to the 4,000 square metres of handling area on the self-owned property and a long-term rental of the neighbouring grounds with 8,000 square metres, another hall is to be activated in the immediate vicinity. As a medium-sized company with 75 own qualified employees in the office and handling as well as around 60 daily active drivers, Ascherl Hamburg is large enough to stem considerable logistics projects on their own. At the same time, the 24plus partner is able to offer personalised service. These qualities are well-received in the anonymous metropolis of Hamburg.





Rohlig Suus feiert Eröffnung in Poznań

Den Betrieb hatte das neue Logistikzentrum in Tarnowo Podgórne nahe Poznań schon im Oktober 2012 aufgenommen, die große Eröffnungsfeier holte Rohlig Suus Logistics am 14. Juni 2013 nach. Der 24plus-Partner für Polen zählt zu den wachstumsstärksten Logistikunternehmen des Landes und ist dort einer der drei größten Anbieter für komplexe Logistikdienstleistungen.

Die polnische Rohlig Suus Logistics wurde 1989 gegründet. Seit 1999 ist das Unternehmen auch mit einer Niederlassung in Poznań, dem Zentrum der Woiwodschaft Wielkopolski (Großpolen), vertreten. Mit der neuen Anlage mit fast 12.500 Quadratmetern Nutzfläche, davon fast 9.000 Quadratmeter Lagerfläche, sowie wappnet sich Rohlig Suus Logistics nun für weiteres Wachstum.

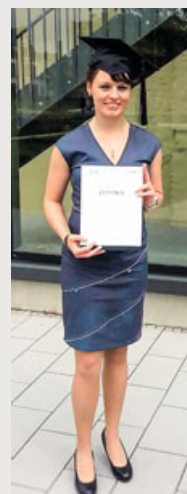
Rohlig Suus celebrates opening at Poznań

Operations started in the new facility at Tarnowo Podgórne near Poznań in October 2012, the great opening event was celebrated by Rohlig Suus Logistics on June 14, 2013. The 24plus partner for Poland is one of the fastest growing logistics companies of the country and one of the country's three largest providers of complex logistics services.

Rohlig Suus Logistics was established in Poland in 1989. The subsidiary Poznań, capital of the voivodship Wielkopolski (Polonia maior), was founded in 1999. The new facility offers almost 12,500 square metres total space with nearly 9,000 square metres of warehousing area and a cross-docking facility with 39 gates. Thereby, Rohlig Suus Logistics is prepared to achieve new growth targets.



Bachelor Glückwunsch: Lena Stephan hat ihr duales Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Logistikmanagement an der Technischen Hochschule Mittelhessen abgeschlossen – mit einer Traumnote. Ihr Großprojekt in der Systemzentrale war die Ermittlung des Carbon Footprints. Sie war die erste „duale Akademikerin“ in der Systemzentrale von 24plus.



Bachelor Congratulations: Lena Stephan has finished her dual studies of business with a focus on logistics management at the Institute of Technology Central Hesse – with top grades. Her major project at the headquarters was the determination of the carbon footprint. She was the first “dual academic” in the headquarters of 24plus.

Prokura Olaf Horvat, Leiter der Gebietsprokuration bei der Reutlinger Speditionen GmbH, hat Prokura erhalten. Im Unternehmen ist er der Hauptansprechpartner für alle 24plus-Belange und verstärkte außerdem das Messteam von 24plus auf der diesjährigen transport logistic.



Power of procuration Olaf Horvat, head of contract freight forwarding at Reutlinger Speditionen GmbH, has received power of procuration. Within the company, he is the main contact person for all things 24plus and additionally supported 24plus's exhibition team at this year's transport logistic.

China und Rumänien Von unserem Partner KLG Europe gibt es zwei Nachrichten. Im Juli eröffnete KLG in Schanghai ein 6.000 Quadratmeter großes Konsolidierungslager, in dem im Monatsdurchschnitt



800 Container gepackt und für den Versand nach Europa vorbereitet werden. Eben-

falls im Sommer 2013 gründete KLG Europe ein Truckingunternehmen in Rumänien, das europaweit Dienstleistungen für Spediteure erbringen wird. KLG Europe ist 24plus-Partner für die Niederlande, Großbritannien, Irland und Rumänien.

China und Romania There are two news items regarding our partner KLG Europe. In July, KLG opened a 6,000 square metres large consolidation warehouse in Shanghai, in which, on average, 800 containers are packed and prepared for shipment to Europe each month. This summer, KLG also founded a trucking company in Romania, which will offer Europe-wide services for forwarders. KLG Europe is 24plus partner for the Netherlands, Great Britain, Ireland and Romania.

24plusPunkte im Abo Neuer Service für die Kunden: Die 24plus-Punkte gibt es jetzt als kostenfreies Abo im Postversand. Einfach den Barcode scannen oder eine Mail an Systemzentrale@24plus.de schicken. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den 24plus-Betrieben bekommen die Zeitschrift wie bisher über die Hauspost.

Subscription to 24plusPunkte New service for the customers: The 24plusPunkte is now also available as mail order subscription, free of charge. Simply scan the barcode or send an E-mail to Systemzentrale@24plus.de. Employees of 24plus companies will continue to receive the magazine via internal mail.

