

24plus

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

7



IT-Tag 2013
 Der Scanner der Zukunft
 ist vielleicht ein Smartphone

IT Day 2013
 The scanner of the future
 may be a smartphone



4

„Unser Zuhause“
 Ritter Logistik Magdeburg wächst dank Qualitätsarbeit

“Our home“
 Ritter Logistik Magdeburg grows thanks to quality work

11



Mainz statt Groß-Gerau
 Gefco Deutschland
 verlagert 24plus-Depot

**Mainz replaces
 Groß-Gerau**
 Gefco Deutschland
 relocates 24plus depot

14



**„Auf dem Etikett
 steht mein Name!“**
 Die Spedition Lode bietet
 persönlichen Service

**“The label
 has my name on it!”**
 Forwarder Lode offers
 personalised service





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

von den 43 Millionen Arbeitsplätzen in Deutschland stellt die Logistik fast drei Millionen. An jedem 14. Arbeitsplatz in Deutschland wird dafür gesorgt, dass das richtige Gut zur richtigen Zeit in der richtigen Menge am richtigen Ort ist, verbunden mit der richtigen Information. Damit Logistik funktioniert, müssen nicht nur Millionen von Logistikern fleißig und innovativ sein. Auch die von der Politik gesetzten Rahmenbedingungen müssen stimmen. Wir brauchen bessere Verkehrsinfrastrukturen und – weil die Anforderungen in der Logistik und damit in der Logistikausbildung steigen – auch bessere Bildungssysteme.

Im Stückgutnetz von 24plus arbeiten über 5.000 Menschen zusammen, wir bewegen gemeinsam einiges. In der Stückgutlogistik sind wir eine Größe, vom Politikbetrieb werden wir trotzdem kaum wahrgenommen. Mit dem DSLV, dem Deutschen Speditions- und Logistikverband, haben wir aber eine Interessensvertretung, die in Berlin und Brüssel Gehör findet. 24plus und die Mitgliedsunternehmen stehen im engen Kontakt mit dem Verband, der uns in Fach- und Grundsatzfragen berät und unsere Positionen gegenüber der Politik vertritt. Deshalb freue ich mich sehr, dass uns Frank Huster, der Hauptgeschäftsführer des DSLV, in dieser Ausgabe der 24plusPunkte für ein Interview zur Verfügung gestanden hat. Es bleibt zu hoffen, dass der DSLV mit seinen Argumenten die Politik überzeugt – und dazu beiträgt, die Zukunft unserer Branche zu sichern.

Stichwort Zukunft: In wenigen Wochen ist Weihnachten. Ich wünsche Ihnen ein frohes Fest, spannen Sie aus, genießen Sie die Festtage und kommen Sie gut ins Neue Jahr!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

the field of logistics accounts for almost three million of the 43 million jobs in Germany. At every 14th workplace in Germany, people make sure that the right goods arrive at the right time in the right amount at the right destination, along with the right information. But in order for logistics to work, not only millions of logisticians have to be diligent and innovative. The framework set by politics also has to match. We need better traffic infrastructures and, because the requirements in logistics and thereby in logistics training are rising, better educational systems as well.

Over 5.000 people collaborate within the LCL net of 24plus: together we put things in motion. We are a major player in LCL logistics, but are scarcely recognised by political activity. With the DSLV, the German Forwarding and Logistics Association, however, we have someone who represents our interests and is heard in Berlin and Brussels. 24plus and the member companies are in close contact with the association, which advises us in professional and fundamental matters and represents our position to politicians. Therefore, I am very happy that Frank Huster, managing director of the DSLV, was available for an interview for this issue of 24plusPunkte. There is hope that the arguments of the DSLV will have an effect on the political process – and contribute to securing the future of our field.

Speaking of the future: Christmas is around the corner. I wish you a merry Christmas, take a breather, enjoy the holidays and have a happy new year!

Your

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Interview mit DSLV-Hauptgeschäftsführer
Frank Huster /
Interview with DSLV
managing director Frank Huster

3

Unser Zuhause:
Ritter Logistik Magdeburg im Porträt /
Our home: Portrait of
Ritter Logistik Magdeburg

4

Academy: Fitnessprogramm
für die Chefetage /
Academy: Workout
for the management

6

IT-Tag 2013 /
IT Day 2013

7

Gefco Deutschland:
Mainz statt Groß-Gerau /
Gefco Deutschland:
Mainz replaces Groß-Gerau

11

Fliegender Wechsel:
Veränderungen im Partnernetz /
Seamless transition:
Changes in the partner net

12

Persönlicher Service: Spedition Lode,
Waldkraiburg, im Porträt /
Personal service: Portrait
of Spedition Lode, Waldkraiburg

14

News /
News

16



IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / Publisher:
24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0)6621 9208-0, Fax: +49 (0)6621 9208-19
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.

Bildnachweise: Titelbilder / Cover: (groß/large): Wild & Pöllmann PR, Euro-Log, Gefco Deutschland, Wild & Pöllmann PR

„Der Mittelstand hält den Markt in Bewegung“

Frank Huster, seit Anfang 2013 Hauptgeschäftsführer des Deutschen Spedition- und Logistikverbands (DSLVL), bezieht Stellung zu Entwicklungen in Spedition und Logistik. Hier abgedruckt ist eine Kurzfassung. Das gesamte Interview finden Sie auf www.24plus.de.

Wie sieht der DSLVL die Entwicklung auf dem deutschen Stückgutmarkt?

Frank Huster: Der deutsche Stückgutmarkt ist nach wie vor ein Käufermarkt, es gibt also eine gewisse

Marktmacht der verladenden Wirtschaft. Das Mengenvolumen des Jahres 2013 hat sich im zweiten Halbjahr gegenüber dem enttäuschenden ersten Halbjahr eindeutig verbessert. Doch trotz deutlich gestiegener Kosten stagnierte bislang das Preisniveau. Es besteht also für viele deutsche Stückgutpediteure, deren Preise sich teilweise immer noch auf Vorkrisenniveau befinden, Nachholbedarf. Höhere Energiekosten und steigende Tarifgehälter und -löhne lassen sich durch das Heben von Effizienzreserven nicht mehr kompensieren. Die Prozesskosten pro Sendung steigen deutlich. Gleichzeitig verlangen die Kunden eine gleichbleibende Performance für Qualität, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Sicherheit, ergänzt um Aspekte der Nachhaltigkeit. Konterkariert werden die Anstrengungen des Spediteurs durch eine sich stetig verschlechternde Infrastruktur und die Ver-

knappung des Laderaums. Werden zusätzlich steigende Kosten für die zukünftige Nutzung der Infrastruktur – etwa durch Ausweitung der Maut oder durch Anhebung der Mautsätze – antizipiert, sind steigende Preise für Stückgutverkehre in naher Zukunft unausweichlich. Hierauf sollten sich Handel und Industrie besser schon heute einstellen.

Wie sieht der Verband die Bedeutung mittelständischer Stückgutpediteure?

Huster: Der Mittelstand hält den Markt in Bewegung, denn er sorgt für den notwendigen Wettbewerb, Innovationen und ein hohes Maß an Beschäftigung. Die Mitgliederstruktur des DSLVL setzt sich auch nach einem noch nicht beendeten Konzentrationsprozess überwiegend aus mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen zusammen.

Welche Fehlentwicklungen sieht der DSLVL?

Huster: Als Fehlentwicklung kann sicher die Rampenproblematik bei

einigen Unternehmen des Handels bezeichnet werden. Grundsätzlich ist die Möglichkeit zur Buchung eines Zeitfensters, was einem definierten Slot entspricht, ein logistisches Instrument, das wirkungsvoll ist, wenn alle Beteiligten darauf eingespielt sind. Das ist leider oftmals reine Theorie. Unverhältnismäßige Wartezeiten und eine strikte Ablehnungspolitik bei geringfügigen Abweichungen spiegeln in keiner Weise die Realitäten und Unwägbarkeiten der Verkehrsverhältnisse auf der Straße wider. Wenn die Politik Ineffizienzen in der Logistik und hieraus resultierende negative ökologische Auswirkungen bemängelt, sollte sie ihr Auge auf den extrem engen Rahmen an der Schnittstelle Rampe in einigen Branchen richten. Ich bin allerdings heute nicht der Auffassung, dass der Gesetzgeber hier zwingend eingreifen muss, dies kann der Markt noch alleine regeln. Auf der anderen Seite liegen mir Zustandsberichte vor, bei denen ich mich frage, warum ein Spediteur auf derartige Bedingungen einget.



“Medium-sized companies keep the market in motion“

Frank Huster, who has been managing director of the German Forwarding and Logistics Association (DSLVL) since the beginning of 2013, talks about developments in forwarding and logistics. This is the abridged version. The entire interview can be found at www.24plus.de.

How does the DSLVL evaluate the developments on the German LCL market?

Frank Huster: The German LCL market remains a buyer's market, meaning that there is a certain market power on behalf of the loading economy. The volumes of 2013 significantly improved during the second half of the year, as opposed to the disappointing first half. But despite strongly increasing costs, the price level has

stagnated. Therefore many German LCL forwarders, whose prices are partially still on pre-crisis level, need to catch up. Higher energy costs and rising salaries and wages can no longer be compensated by increasing efficiency reserves. The costs of processing for each shipment are rising considerably. At the same time, customers demand a steady performance in terms of quality, reliability, punctuality and security, complemented by sustainability. The efforts of forwarders are thwarted by an infrastructure which continues to deteriorate as well as by a shortage of loading space. If additional rising costs for the future use of infrastructure – for instance through the expansion of road charges or increases in toll rates – are anticipated, rising prices for LCL transports will be

inevitable in the near future. Trade and industry should begin adjusting today.

How does the association view the importance of medium-sized LCL forwarders?

Huster: Medium-sized companies keep the market in motion. They provide the necessary competition, innovations and a high degree of employment. Even after an unfinished concentration process, the member structure of the DSLVL mainly consists of medium-sized and owner-managed companies.

Which undesirable developments does the DSLVL see?

Huster: The ramp problem of several trade companies can surely be labelled as an undesirable develop-

ment. In principle, the possibility of booking a time frame, which constitutes a defined slot, is a powerful logistical tool when all involved parties are harmonised. Unfortunately, this is often pure theory. Disproportional waiting times and a strict policy of denial regarding minor deviations in no way mirror the reality and imponderability of the traffic conditions on the road. When politics criticises inefficiencies in logistics and the resulting negative ecological effects, it should cast its eye on the extremely limited frame at the ramp interface in some sectors. At this moment I am not of the opinion that it is mandatory for the legislator to intervene; the market can regulate this itself. On the other hand, I see status reports which make me ask myself why forwarders agree to such conditions.

„Unser Zuhause“

Ritter Logistik Magdeburg wächst dank Qualitätsarbeit



Speditiionsanlagen brauchen keinen Schönheitspreis zu gewinnen, es gilt allein der Gebrauchsnutzen. Bei der Anlage des 24plus-Partners Ritter Logistik in Magdeburg verhält sich das ein bisschen anders. Auch im siebten Jahr nach dem Bezug ist die Anlage mit 3.000 Quadratmetern Lager- und Umschlagfläche und 900 Quadratmetern Büro ein Schmuckstück, steht beinahe da wie am ersten Tag. Nur dass die Grünanlagen schön eingewachsen und die Kübelpflanzen im Foyer zu erstaunlicher Größe aufgeblüht sind. Um das Grün kümmert sich ein Gartenprofi.



Auch im siebten Jahr nach dem Bezug ist die Anlage ein Schmuckstück.

The facility is still a gem after seven years.



Drei Fragen, Andreas Ritter!

Ritter Logistik hat mit Langenhagen, Magdeburg und jetzt auch Bielefeld drei Standorte. Welche Vorteile ergeben sich daraus?

☞ Jedes Haus arbeitet eigenständig und betreut mit eigenen Ressourcen eigene Kunden. In der Zusammenarbeit können wir den Kunden im Korridor entlang der A2 Service aus einer Hand bieten.

24plus war die Initialzündung für Ihr Haus Magdeburg, Langenhagen ist das Regionalhub Norddeutschland.

Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit dem System?

☞ Schauen Sie nur auf unsere Fahrzeuge. Sie finden überall neben dem Ritter-Logo das Logo von 24plus. Wir sind 24plus!

Wie wichtig ist für Ihre Kunden, dass Sie Teil eines Netzwerks sind?

☞ Auch unsere Großkunden erkennen die Leistungsfähigkeit und Flexibilität eines mittelständischen Systemnetzwerkes. 24plus hat im Markt einen guten Namen.

Ein Gärtner, der den Lavendel trimmt, ist das nicht Luxus? Speditiionsleiter Burkhard Ahrendt verneint. „Das hier ist unser Zuhause. Sauberkeit, Sicherheit, Fairness und Wertschätzung sind Grundlagen für Qualitätsarbeit.“ Dass sich Ritter Logistik in Magdeburg auf Qualitätsarbeit versteht, ist verbrieft und besiegelt. In den vergangenen drei Jahren belegte das Depot im Qualitätsranking stets einen Platz unter den drei besten Partnern von 24plus. Die Urkunden hängen im Foyer, für das Jahr 2014 ist sogar schon ein leerer Bilderrahmen aufgehängt. Er dient als Ansporn, es auch komendes Jahr wieder aufs Treppchen zu schaffen. „Wir tun viel für unsere Qualität“, sagt Speditiionsleiter Ahrendt. „Das ist für uns ein wichtiges Marketinginstrument, gegenüber

unseren Kunden und unseren Partnern von 24plus. Wir wollen, dass die Partner gerne unsere Dienste in Anspruch nehmen.“

Der Erfolg der Qualitätsarbeit spiegelt sich in der Entwicklung wider. Gegründet wurde das eigenständige Unternehmen von der Ritter Logistik in Langenhagen, ebenfalls 24plus-Partner und Betreiber des 24plus-Regionalhubs Norddeutschland, erst im Januar 2001 – „aus dem Nichts heraus“, wie Geschäftsführer Andreas Ritter erklärt. Zuvor hatte er miterlebt, wie schwer sich Speditiure am Platz Magdeburg tun. „Wir waren aber ständig mit mehreren Autos aus Langenhagen in der Region“, erinnert sich Andreas Ritter. „Also haben wir mit 24plus gesprochen und uns um den Platz Magdeburg beworben.“ Die Zusage der Kooperation

war die Initialzündung – und allen Unkenrufen zum Trotz ging die Gründung gut. Zuerst mietete Ritter Logistik eine kleine Anlage im Magdeburger Hafen mit rund 900 Quadratmetern an. Als die Halle 2006 endgültig an ihre Kapazitätsgrenzen stieß, baute Ritter Logistik an der A2 eine moderne Speditiionsanlage. Heute sind dort 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, darunter sechs Azubis. Um auch die Arbeitsplätze des eigenen Fahrpersonals attraktiv zu gestalten, erneuert das Unternehmen alle 36 Monate die Fahrzeuge und stellt somit einen modernen, sicheren und umweltfreundlichen Fuhrpark zur Verfügung. Wir hatten ja bereits in der Ausgabe 1/2010 der 24plus-Punkte über die drei eingesetzten Hybridfahrzeuge der Ritter Logistik berichtet, einer davon verrichtet in Magdeburg seinen Dienst.

Russland ade

Die Entwicklung verlief positiv, aber keinesfalls geradlinig. Mitte 2008 beispielsweise waren im Büro noch vier Mitarbeiterinnen mit der Beschaffungslogistik von Russlandsendungen beschäftigt. Diese Sendungen, oft Luxusgüter, wurden europaweit vorwiegend über das 24plus Netz abgewickelt, in Magdeburg konsolidiert und mit russischen Transporteuren weitergeleitet. Mit der Wirtschaftskrise Ende 2008, die auch Russland erreichte, brach dieses Geschäft leider ein. „Die Lücke konnte durch verstärkte Vertriebsaktivitäten glücklicherweise geschlossen werden“, sagt Burkhard Ahrendt, der vor seiner Tätigkeit als Speditiionsleiter den Vertrieb in Magdeburg leitete und über umfangreiche Erfahrungen in dem Metier verfügt.

Wachstum in der Projektlogistik

Chancen bietet die Projektlogistik. So docken bei der Ritter Logistik jede Nacht zwei Sattelzüge voll mit Elektrozubehör an. Die Ware, vom Kabel über die Steckdose bis hin zur Waschmaschine, wird feinkommissioniert und bis morgens um acht Uhr in getaktetem Zeitfenster dem Handwerk der Region zugestellt. Die Ware muss da sein, ehe der Elektriker zur Baustelle aufbricht. Für die Aufgabe werden Exklusivfahrzeuge vom Sprinter bis zum 7,5-Tonner eingesetzt. Daneben gibt es natürlich weitere kleine und große Logistikprojekte in Magdeburg. „Diese logistischen Aufgaben werden von uns professionell und gerne abgewickelt“, schließt Burkhard Ahrendt.



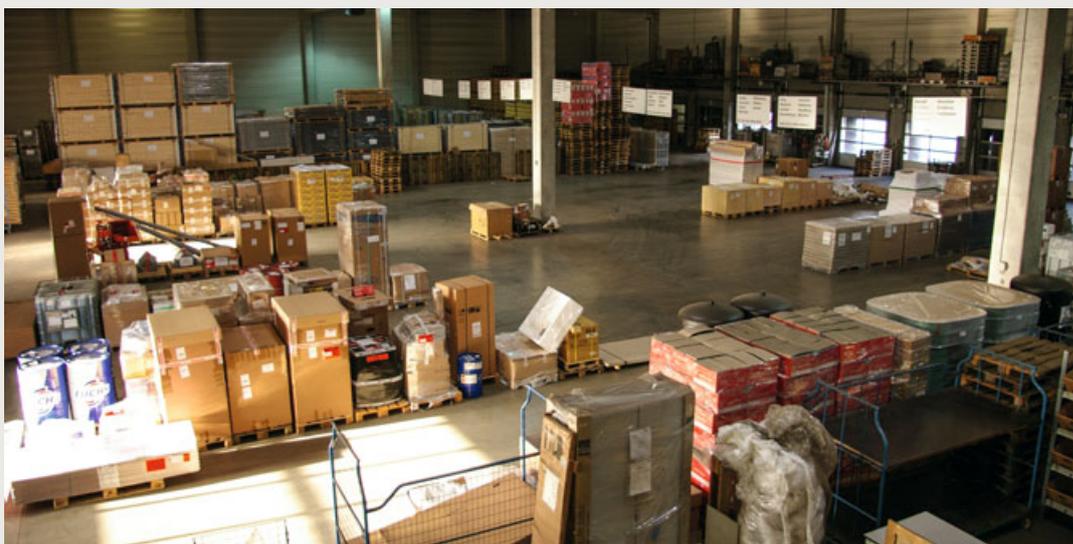
"Our home"

Ritter Logistik Magdeburg grows thanks to quality work

Forwarding facilities don't have to win beauty contests; all that matters is the functional value. At the facility of 24plus partner Ritter Logistik in Magdeburg, things are a little different. Even in the seventh year after operations began, the facility with its 3,000 square metres of storage area and cross docking space and 900 square metres of office space remains a gem, looking as if it's barely aged a day. Except for the fact, that the green areas have grown nicely and the potted plants in the foyer have bloomed to astonishing size. A professional gardener takes care of the greenery.

A gardener who trims the lavender, isn't that a bit luxurious? Forwarding manager Burkhard Ahrendt says no. "This is our home. Cleanliness, safety, security, fairness and appreciation are the foundations of quality work." That Ritter Logistik in Magdeburg knows all about quality work is under hand and seal. In the past three years, the depot has always been among the top three partners in the quality ranking of 24plus. The certificates are exhibited in the foyer; an empty frame for the year 2014 is already waiting. It serves as motivation to make it onto the podium once again. "We do a lot for our quality", says forwarding manager Ahrendt. "For us, this is an important marketing tool, for our customers and our partners at 24plus. We want the partners to happily utilise our services."

The success in quality work is mirrored in the development. In January 2001, the independent company was founded by Ritter Logistik in



Langenhagen, who is also a partner of 24plus and operator of the 24plus regional hub Northern Germany – "from scratch", as managing director Andreas Ritter puts it. He had previously experienced how difficult the situation for forwarders in Magdeburg is. "Several of our vehicles from Langenhagen were constantly in the region", Andreas Ritter remembers. "So we talked to 24plus and applied for the Magdeburg location." The agreement of the cooperation was the initial spark – and despite all the scepticism, the formation went well. First, Ritter Logistik rented a small facility at Magdeburg harbour with about 900 square metres. When the hall ultimately reached its capacity limits in 2006, Ritter Logistik erected a modern forwarding facility along the A2. Today, 80 employees work there, among them six trainees. In order to make the workplace of the own professional drivers attractive,

the company renews its vehicles every 36 months and thereby provides a modern, safe and eco-friendly fleet. We had already reported on the three hybrid vehicles of Ritter Logistik in the 1/2010 issue of 24plus-Punkte. One of them does its job in Magdeburg.

Goodbye Russia

The developments were positive, but by no means linear. In the middle of 2008, for example, four employees were busy with the procurement logistics of Russia shipments. These shipments, oftentimes luxury goods, were processed Europe-wide primarily via 24plus, consolidated in Magdeburg and relayed through Russian transporters. Due to the economic crisis at the end of 2008, which also reached Russia, this business collapsed. "Fortunately, we were able to bridge the gap through increased sales activities", says Burkhard Ahrendt, who was sales manager in Magdeburg prior to his activity as forwarding manager and thereby possesses ample experience in this domain.

Growth in project logistics

Project logistics offers opportunities. Two trailers filled with electronics reach Ritter Logistik every night. The goods, as diverse as cables, sockets and washing machines, are consolidated and, in timed slots, delivered to the trade industry of the region by eight in the morning. The goods have to be there before the electrician departs for the construction site.

For this purpose, exclusive vehicles ranging from sprinters to 7,5 tonne trucks are utilised. Additionally, there are of course other small and large logistics projects in Magdeburg. "We handle these tasks professionally and enthusiastically", Burkhard Ahrendt concludes.

Three questions, Andreas Ritter!

With Langenhagen, Magdeburg and now also Bielefeld, Ritter Logistik has three locations. What advantages does this have?

☺ Every location works independently and takes care of its own customers with its own resources. Through our cooperation, we are able to offer the customers along the A2 service from a single source.

24plus was the initial spark for your Magdeburg location. Langenhagen is the regional hub for Northern Germany. How do you evaluate the cooperation with the system?

☺ Take a look at our vehicles. You can find the 24plus logo next to the Ritter logo everywhere. We are 24plus!

How important is your being part of the network for the customers?

☺ Our major customers also recognise the performance and flexibility of a system network. 24plus has a good name on the market.



Jahr für Jahr ist Ritter Logistik im Qualitätsranking von 24plus ganz vorn dabei.

Year for year, Ritter Logistik is at the top of 24plus's quality ranking.

Fitnessprogramm für die Chefetage

24plus academy

Die 24plus Academy bietet den Partnern maßgeschneiderte Fortbildungsangebote für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Funktionsbereiche und Hierarchieebenen. Erfreulich groß ist der Zuspruch bei den Seminaren, die sich speziell an Führungskräfte wenden. Für Cornelia Nieves, Projektleiterin für den Bereich Fortbildung bei 24plus, belegt dies einen Einstellungswandel: „Die Führungsebene der Partner hat erkannt, wie wichtig es ist, das eigene Wissen aufzufrischen und sich neue Erkenntnisse in das Unternehmen zu holen.“

Bekräftigt wird dies von Birgit Bayer, Geschäftsführerin beim 24plus-Partner Bayer u. Sohn in Trier. Gemeinsam mit ihrem Mann Hans-Josef Bayer zählt sie zu den Absolventen des Fortbildungsgangs zum Speditionscontroller, außerdem nahm sie am Academy-Seminar „Variable Vergütungssysteme“ teil. „Wir hatten bei uns zuvor schon Prämiensysteme eingeführt“, erklärt die



Geschäftsführerin. „Das Seminar gab uns die Bestätigung, dass wir dabei alle wichtigen Faktoren, auch alle rechtlichen Vorgaben, berücksichtigt haben.“

Auch Jean Oberste-Lehn drückte bei Veranstaltungen der Academy die Schulbank – und hat kein Problem damit, seine Wissenslücken einzugestehen. „Als Geschäftsführer ist man für alles und jedes zuständig.

Auch 2014 bietet die 24plus Academy in Kooperation mit renommierten Bildungsträgern eine Vielzahl an Fortbildungsveranstaltungen an, darunter wieder spezielle Managerseminare. Themen sind unter anderem finanzorientiertes Controlling, Zoll- und Arbeitsrecht. 24plus-Partner können die Veranstaltungen zu Sonderkonditionen buchen. Die Seminarübersicht finden die Partner im 24plus-Portal unter der Rubrik Academy.

Das heißt aber nicht, dass man über alles in der notwendigen Detailtiefe Bescheid weiß. Wissen vergrößert die Handlungsfreiheit“, meint Oberste-Lehn. Wichtig ist für den Geschäftsführer des 24plus-Partners Spedition Eischeid in Heiligenhaus der Praxisbezug der Seminare. Auch er besuchte das Führungskräfteseminar „Variable Vergütungssysteme“. Dabei interessierte ihn vor allem, wie leistungsabhängige finanzielle Anreiz-Systeme im gewerblichen Bereich, vor allem in der Halle, aussehen können.

Guido Söffker, Speditionsleiter beim 24plus-Partner Schröder Spedition in Porta Westfalica, ist ebenfalls vom Nutzen der Managerseminare überzeugt. Er besuchte unter anderem Fortbildungsveranstaltungen zum Arbeitsrecht, zur Prozesskostenrechnung und zum finanzorientierten Controlling. Sein Fazit: „Wichtig ist für mich, neue Herangehensweisen kennenzulernen.“ Bei der Umsetzung der Inhalte ist Guido Söffker, wie er zugibt, ein Rosinenpicker: „Nur das, was zu unserem Betrieb passt, wird umgesetzt.“

Workout for the management

The 24plus Academy provides the partners with tailored further training offers for employees of all areas and hierarchy levels. The acceptance of seminars which specifically target the management is pleasantly high. For Cornelia Nieves, project manager for the area of further training at 24plus, this is indicative of a change in attitude. „The management level of the partners has realised how important it is to refresh knowledge and bring new insights into the company.“

This view is shared by Birgit Bayer, managing director at 24plus partner Bayer u. Sohn in Trier. Together with her husband Hans-Josef, she belongs to the graduates of the training program „forwarding controller“. Additionally, she participated in the Academy seminar „Variable Payment Systems“. „We had already implemented award systems“, explains Birgit Bayer. „The seminar

confirmed that we had considered all important factors, including legal requirements.“

Jean Oberste-Lehn also attended events of the Academy – and has no problem admitting his gaps in knowledge. „As managing director, you’re responsible for anything and everything. But that doesn’t mean that you know all the necessary details. Knowledge provides freedom“, opines Oberste-Lehn. For the managing director of 24plus partner Spedition Eischeid in Heiligenhaus, practical applicability of the seminars is of importance. He also attended the management seminar „Variable Payment Systems“. He was primarily interested in what performance-dependent financial incentive systems in the warehouse, could look like.

Guido Söffker, forwarding manager at 24plus partner Schröder Spedition in Porta Westfalica, is



Jean Oberste-Lehn: „Wissen vergrößert die Handlungsfreiheit.“

Jean Oberste-Lehn: „Knowledge provides freedom.“

also convinced of the usefulness of the management seminars. Among others, he attended further training events concerned with labour law,

activity-based costing and finance-oriented controlling. His conclusion: „It is important to me to get to know new approaches.“ When it comes to implementing the contents, Guido Söffker admits that he is a cherry picker: „We only implement that which fits our company.“

In 2014, the 24plus Academy is again offering a multitude of further training events in cooperation with renowned educational partners. Among these are specialised management seminars. Topics include finance-oriented controlling, customs law and labour law. 24plus partners can book the events at special rates. The partners can find the seminar overview on the 24plus portal under the rubric Academy.



„Komplex denken, damit die Anwendungen einfach werden“

Bei seiner Eröffnungsansprache über die IT in der Logistik zog 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann sein Handy aus der Brusttasche, zeigte es in die Runde und meinte: „Freunde, das hier ist der Scanner von morgen. Damit die Anwendungen aber so einfach werden, müssen Sie als IT-Experten komplex denken.“ Die Botschaft an die Teilnehmer des IT-Tags 2013 verhallte nicht ungehört. Bei dem Treffen kamen am 10. und 11. September rund 60 IT-Experten der 24plus-Partner in Kassel zusammen, um sich auf den aktuellen Stand der IT-Projekte zu bringen, die weiteren IT-Vorhaben von 24plus und der IT-Dienstleister kennenzulernen, sich auszutauschen – und komplex zu denken, damit die Anwendungen einfach werden.

Prolog-Kommunikation

Der erste Vortrag des IT-Tags drehte sich um die Prolog-Kommunikation, also die Abwicklung von Beschaffungslogistik- und Versandaufträgen im 24plus-Netz. Reiner Joseph, IT-Koordinator bei 24plus, forderte seinen Zuhörern einiges ab. So hieß es beispielsweise auf Folie Nummer 7: „HWT-503 mit Zusatztext der Sendungsnummer (TMS-Referenz), Prolog II ist ein weiterer DFÜ-Partner!“ Die Zuhörer nickten dennoch wissend. Klar, HWT steht für Hinweistext, TMS für Transport-Management-System. Und die Aussage des Satzes? Beschaffungslogistikaufträge im Netz von 24plus werden nicht von einem Partner an den anderen geschickt, sondern in das Prolog-System eingestellt, das die Verteilung übernimmt. Die Sendungsnummer wird dabei im Hinweistext-Feld 503 als Referenz übermittelt. Alle Partner wissen damit ganz genau, von welcher Sendung sie reden. Reiner Joseph machte seine Zuhörer auch auf die Vorteile aufmerksam, die aus der Kombination von Prolog II und dem Fortras-100-Standard entstehen, der seit 2013 als „Spra-

che“ für die Datenkommunikation bei 24plus eingesetzt wird. Anders als der bisherige Datenstandard Fortras 6 bietet Fortras 100 eine Fülle an Adressfeldern, etwa ORD für Orderer, CON für Consignee, SHP für Shipper, DLF für Delivering Forwarder, TRA für Transporteur und SPV für Service Provider, also das auftraggebende Depot. Damit können einzelne Arbeitsschritte im Prozess exakt dem verantwortlichen Partner zugewiesen werden. Ohne manuelles Doppel- oder Nacherfassen fügt jeder Partner dem Auftrag spezifische Informationen aus seinen Systemen hinzu, bis der Datensatz am Ende komplettiert beim auftraggebenden Depot eintrifft. Reiner Joseph: „Erst die Kombination aus dem neuen Datenformat und dem Beschaffungslogistiksystem bietet diese Automatisierungsmöglichkeiten. Wir haben beide Projekte gleichzeitig angepackt. Das war viel Arbeit, aber auch weitsichtig.“

Positiv-Logik bei Fortras 100

Ebenfalls mit dem Fortras-100-Standard beschäftigte sich der Vortrag von Ludger Rumker, QM-Chef bei

24plus. Er verdeutlichte verschiedene Besonderheiten in der Verwendung des Datensatz-Standards, die beispielweise die Hub-DFÜ und die Abwicklung von Gefahrgut betreffen. Dabei warnte Rumker vor dem Versuch, ADR-Daten aus dem früheren Datenstandard Fortras 6 zu konvertieren, da dieser nicht mehr die aktuelle Gesetzgebung widerspiegelt. Der QM-Leiter kündigte deswegen eine höhere Kontrolldichte der ADR-Daten an. Aus QM-Sicht eine Verbesserung stellt die Positiv-Logik des neuen Datenstandards dar. Bei Fortras 6 wurden bis zur Zustellung nur Negativ-Status übertragen. Rumker: „Was keinen Negativ-Status hatte, war offenbar in Ordnung. Heute gibt es keinen Interpretationsspielraum mehr, weil Fortras 100 alle Statusmeldungen, positiv wie negativ, zurückspielt.“

Apps auf dem Handy, Apps auf dem Desktop

Die letzten beiden Vorträge des ersten Tags bestritten Vertreter der Euro-Log AG, dem strategischen Integrationsdienstleister von 24plus. Alexander Klein zeigte die Möglich-

keiten auf, die im Smartphone-Einsatz in der Logistik liegen. „60 Prozent der Fahrer haben so ein Ding in der Tasche“, erklärte er. „Da liegt die Idee nahe, dass wir das Smartphone mit einer App zum Ersatzscanner und später vielleicht zum kompletten Scannerersatz umfunktionieren.“ Klein demonstrierte, was „Mobile Track“ heute schon aus Smartphones herausholt und wie sich die Lösung in die bestehende Systemwelt einbinden lässt. Einsatzmöglichkeiten sieht er bei der Einbindung kurzfristig eingesetzter Subunternehmer.

Ebenfalls um Apps ging es im Vortrag von Dr. Jürgen Becher. Diese Apps liegen nicht auf dem Bildschirm des Smartphones, sondern auf dem Desktop des PCs und dienen als bequeme Abkürzung ins 24plus-Portal. Fünf Desktop-Apps stehen für den Testeinsatz zur Verfügung, darunter die Dokumentensuche und die Referenzsuche sowie Links zu Rundschreiben, Werbemitteln und Rahmenverträgen. Ist im Portal ein neues Dokument erschienen, wird dies mit einer roten Markierung angezeigt. Social Media lässt grüßen!





Heino Brummann (48)
Systemadministrator bei Hermann Weber, Göttingen

Als Admin einer mittelständischen Spedition bin ich für alles zuständig. Der Kollege, der die Numlock-Taste gedrückt hat und keine Zahlen mehr eingeben kann, kommt ebenso zu mir wie leitende Mitarbeiter, die meine Meinung zu Fachthemen hören möchten. Der IT-Tag von 24plus war für mich eine wertvolle Veranstaltung. Ich habe einen Einblick erhalten, was sich beim Clearing und beim Behältermanagement tut, und kann meine Ressourcen besser planen. Die Portalanpassung mit den Desktop-Apps finde ich gut, jede Erleichterung ist willkommen. Zum Beispiel die Kontrolle, ob die DFÜ zum Partner durchgegangen ist. Da will ich keine Zahlenkolonne sehen, sondern einen grünen Haken.



Oliver Klimmer (37)
Systemadministrator bei Wolf, Straubing

Die IT im Speditionsunternehmen wird immer wichtiger, die Systemlandschaft wächst. Zum Speditionssystem kommen Dinge wie FiBu, DFÜ, Officepakete, Mailprogramme. Wir haben in der Spedition Wolf sogar ein eigenes Programm für unsere Lkw-Werkstatt im Einsatz. Es ist wichtig, dass die Programme einfach administrierbar sind.



Hans-Peter Stieff (49)
QM-Beauftragter bei Kentner, Heidenheim

Als Qualitätsmanager muss ich über die IT-Abläufe Bescheid wissen. Deshalb war ich beim IT-Tag dabei. Am meisten hat mir der Erfahrungsaustausch mit Kollegen anderer Speditionen gebracht.

Alternative mobile Endgeräte überall

Am zweiten Tag berichteten Axel Lechler und Mathias Vieweg von der Kratzer Automation AG von ihrem Entwicklungsfahrplan und zeigten unter anderem neue Funktionen zur Optimierung des Nahverkehrs und ein neues Modul zur Echtzeitüberwachung wichtiger operativer Kennzahlen. Von diesem strategischen Partner bezieht 24plus die Scannerlösungen. Kratzer Automation zeigte darüber hinaus, was mit alternativen mobilen Endgeräten und der neuen Mobilsystemsoftware bereits heute schon möglich ist. Das Motto: „Eine Software, viele Endgeräte. Bedarfsgerechter Einsatz.“

Behältermanagement unter CO₂-Gesichtspunkten

Im Anschluss widmete sich Reiner Joseph dem Behältermanagementsystem. Joseph: „Paletten zählen kann jeder. Wir können damit aber auch aufzeigen, wie sich Ausgleichstransporte vermeiden lassen.“ Den Effekt wies Joseph anhand von Musterrechnungen nach. So sank die



Persönlicher Kontakt

Für die Teilnehmer des IT-Tags ebenso wichtig wie die Vorträge waren die Kaffeepausen. Hier konnten die Teilnehmer den Kopf ausrauchen lassen und sich austauschen. Die Gespräche drehten sich um die Vor- und Nachteile von Speditionssystemen und so mancher Tipp wurde weitergegeben, wie sich Integrationsprozesse eleganter gestalten oder Server einfacher virtualisieren lassen. Gut besucht war auch der Meeting-Point, an dem die Anbieter von Speditionssystemen, Scannern und Telekommunikationslösungen den Teilnehmern mit Tipps und Auskünften weiterhalfen.

Zahl der Palettentransporte durch die Optimierung von 259 auf 28 – unter Kosten- und CO₂-Gesichtspunkten ein gravierender Unterschied. Eine Expertengruppe „Behältermanagement“ wird nun zusammen mit IT-Spezialisten die Umsetzung in den 24plus-Betrieben vorbereiten.

Ein Frachtenclearing für alles

In einem weiteren Vortrag berichtete Dr. Jürgen Becher von der Euro-Log AG über die letzten Schritte beim neuen Abrechnungssystem vor dem Start am 1. Januar 2014. Dabei wird das seit 2005 im Betrieb befindliche internationale Frachtenclearingsystem mit dem jüngeren und leistungsfähigeren nationalen Abrechnungssystem verschmolzen. Im internationalen Netz von 24plus gibt es 200 Tarifzonen und diverse länder- und partnerspezifische Konditionen. Damit müssen 90.000 Berechnungselemente in das neue System umgezogen werden. Dort bestehen bessere Kontrollmöglichkeiten, auch ist die Tarifpflege einfacher.

Carbon Footprint und Academy

Im Abschlussvortrag ging Reiner Joseph auf Entwicklungen beim Carbon Footprint und bei der 24plus Academy ein. Den Carbon Footprint nach der DIN EN ISO 16258 hatte 24plus erstmals Anfang 2013 ermittelt. Dafür mussten viele Werte manuell erhoben und erfasst werden. Bei den Nachfolgeberechnungen strebt 24plus an, den Aufwand zu verringern und mehr Daten automatisiert zu erheben. Abschließend berichtete Joseph über Entwicklungen im Bereich E-Learning der 24plus Academy. Aufsetzend auf einer neuen Wissensmanagement-Plattform werden 2014 Kursunterlagen zum Selbststudium angeboten. Ein Themenschwerpunkt ist der Umgang mit dem Frachtenclearing. Ein Kurs wendet sich an Sachbearbeiter, ein anderer an IT-Experten. Sie können sich auf der E-Learning-Plattform zu Frachtenclearing-Administratoren weiterbilden. Für den persönlichen Kontakt sorgen dann Videokonferenzen. Aber auch diese werden Treffen in der „Kohlenstoffwelt“ nicht überflüssig machen. Es wird auch in Zukunft IT-Tage geben!



Alfred Thiel (33)
Systemadministrator bei Kentner, Heidenheim

Ich habe Speditionskaufmann gelernt und dieses Jahr meine Prüfung als IT-Administrator vor der IHK abgelegt. Fortbildung ist im Bereich IT wichtig, weil sich alles schnell verändert. Unser größtes Projekt im Unternehmen war die Umstellung der Serverstruktur von eigener Hardware auf virtuelle Server. Die Spedition kann heute nur so gut arbeiten wie die IT im Hintergrund. Daher war es für mich wichtig, dass ich auf dem IT-Tag erfahre, wohin sich 24plus und die IT-Anbieter von 24plus entwickeln.



Eberhard Stückner (51)
Speditionsleiter und verantwortlich für IT und Rechnungswesen bei Kunzendorf, Ludwigsburg

Die IT-Anwendungen werden immer mehr und immer anspruchsvoller. Die Kunden möchten nicht mehr anrufen, sondern ihre Sendungen online nachverfolgen können. Die Kundenanbindung ist oft Voraussetzung für die Neukundengewinnung. Für die IT-Verantwortlichen in den Speditionen bedeutet das, dass sie am Ball bleiben müssen. Wir müssen wissen, was sich auf dem Markt tut. Ich bin gespannt, wie sich Smartphones als Scannerersatz machen. Gut finde ich die Desktop-Apps. Vielleicht gibt es ja bald die Möglichkeit, dass wir zusätzlich zu den vorbelegten Apps uns selbst welche konfigurieren können.



Britta Hunklinger (52)
in der IT-Abteilung von Lagermax, Salzburg, zuständig für Software- und Schnittstellenbetreuung

Die Verfügbarkeit der IT in der Spedition wird immer wichtiger. Die IT ist aber auch schon so komplex, dass es mehrerer Spezialisten bedarf, die jeweils nur Teilbereiche betreuen können, insbesondere wenn man auch Depots an mehreren Standorten und in mehreren Ländern betreut. Beim IT-Tag von 24plus habe ich vieles über neue Themen erfahren. Das Smartphone als Ersatzscanner wird aus meiner Sicht früher oder später kommen, gerade im Fremdfuhrpark ist das eine hochinteressante und kostengünstige Lösung.



"Complex thinking creates simple applications"

During his opening address about IT in logistics, head of 24plus Peter Baumann took his cell phone from his pocket, presented it to the audience and remarked: "Friends, this is the scanner of tomorrow. In order for the applications to become so simple, you as IT experts have to do complex thinking." The message to the participants of the IT Day 2013 did not go unheard. Around 60 IT experts of the 24plus partners gathered in Kassel on September 10 and 11 to catch up with the latest state of IT projects, get to know further IT plans of 24plus and IT service providers, engage in conversation – and do some complex thinking, so that the applications can become simple.

Prolog communication

The first presentation of the IT Day focused on Prolog communication, meaning the processing of procurement logistics and shipping orders in the 24plus net. Reiner Joseph, IT coordinator at 24plus, demanded a lot from his audience. For example, slide number seven read: "ET-503 with additional text of shipment number (TMS reference), Prolog II another EDI partner!" Yet the audience nodded knowingly. Of course: ET stands for explanatory text, TMS for transport management system. The sentence's meaning? Procurement logistics orders in the 24plus net are not relayed from one partner to another, but fed into the Prolog system, which then assumes distribution. The shipment number is transmitted as reference in the explanatory text field. Thereby, all partners know exactly which shipment they are talking about. Reiner Joseph also made his audience aware of the advantages resulting from the combination of Prolog II and the Fortras 100 standard, which has been used as the "language" for data communication at 24plus since 2013. As opposed

to the prior data standard, Fortras 6 offers Fortras 100 a multitude of address fields, such as ORD for Orderer, CON for Consignee, SHP for Shipper, DLF for Delivering Forwarder, TRA for Transport and SPV for Service Provider, meaning the order-placing depot. Thereby, single steps in the process can be pinpointedly assigned to the responsible partner. Without manually entering data twice or retroactively, every partner adds specific information from their systems to the order until the full data record reaches the order-placing depot. Reiner Joseph: "Only the combination of the new data format and the procurement logistics system offers this possibility of automatisations. We tackled both projects simultaneously. That was a lot of work, but also far-sighted."

Positive logic of Fortras 100

The presentation of Ludger Rumker, head of QM at 24plus, also focused on the Fortras 100 standard. He outlined different specifics in the use of the data record standard, which, for instance, concern the Hub EDI and

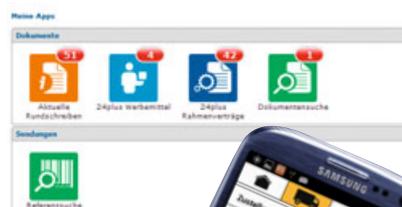
handling of hazardous goods. In this context, Rumker cautioned against attempting to convert ADR data from the previous data standard Fortras 6, because it does not account for the current legislation. Therefore, the head of QM announced a higher control density of ADR data. From the perspective of QM, the positive logic of the new data standard constitutes an improvement. Fortras 6 only transmitted negative statuses up to delivery. Rumker: "A shipment without a negative status was evidently all right. Today, there is no room for interpretation anymore, because Fortras 100 reports all status updates, positive and negative."

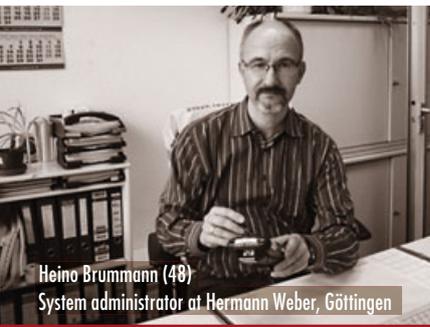
Apps on the cell phone, Apps on the desktop

The last two presentations of the first day were held by representatives of Euro-Log AG, 24plus' strategic integration service provider. Alexander Klein showed the possibilities of using smartphones for logistics. "60 per cent of drivers carry one of these in their pockets", he explains. "Therefore, the idea to turn a smartphone

into a surrogate scanner with the help of an app is not too far-fetched. In the long run, it may be possible to replace scanners completely." Klein demonstrated what "Mobile Track" can do with smartphones even today and how the solution can be integrated into the existing system environment. He sees application possibilities for the integration of short-term subcontractors.

Dr. Jürgen Becher's presentation also focused on apps. These apps are not on the smartphone screen, but on the computer desktop, serving as a convenient shortcut to the 24plus portal. Five desktop apps are ready for test runs, including document search and reference search as well as links to newsletters, advertising material and frame contracts. If a new document is available on the portal, this is indicated by a red mark. Social media says hello!





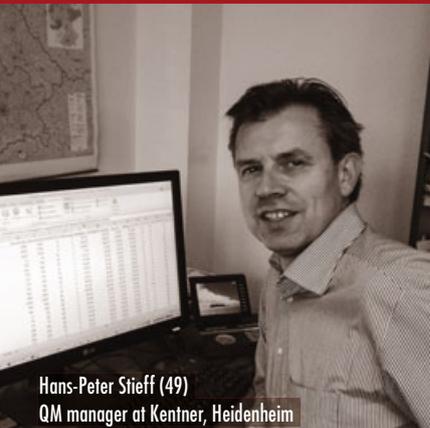
Heino Brummann (48)
System administrator at Hermann Weber, Göttingen

As admin of a medium-sized forwarder, I am responsible for everything. The colleague who pressed the numlock key and cannot enter any more numbers comes to me just like the executive who wants to hear my opinion on expert topics. The 24plus IT Day was a valuable experience for me. I gained an insight into what happens in clearing and container management and am now able to better plan my resources. I like the portal adjustment with the desktop apps; every relief is welcome. For instance the possibility of checking whether the EDI has reached the partner. I don't want to see an army of numbers, but a green check mark.



Oliver Klimmer (37)
System administrator at Wolf, Straubing

The IT in forwarding companies is becoming more and more important, the system environment is growing. In addition to the forwarding system, there are things like forwarding systems, EDI, office packages and mail programs. At Spedition Wolf, we even have an own application for our truck garage. It is important that the applications are easy to administer.



Hans-Peter Stieff (49)
QM manager at Kentner, Heidenheim

As quality manager I have to be aware of the IT processes. That's why I attended the IT Day. I profited most from the exchange of experience with colleagues of other forwarders.



Alternative mobile end devices everywhere

On the second day, Axel Lechler and Mathias Vieweg of Kratzer Automation AG presented their development schedule and, amongst other things, showed new functions for optimising short distance traffic as well as a new module for real-time tracking of important operative key indicators. 24plus obtains their scanner solutions from this strategic partner. Furthermore, Kratzer Automation showed what alternative mobile end devices and the new mobile system software are capable of even today. The motto: "One software, many end devices. Tailored use."

Container management from a CO₂ angle

Afterwards, Reiner Joseph turned to the container management system. Joseph: "Anyone can count pallets. But we can also show how balancing transports can be avoided." Joseph demonstrated this effect by means of exemplary invoices. Through the optimisation, the number of pallet transports decreased from 259 to 28 – a major difference from the perspective of costs and CO₂. An expert task force "Container Management" will now prepare the implementation in the 24plus companies, together with IT specialists.

One freight clearing for everything

In another presentation, Dr. Jürgen Becher of Euro-Log AG reported on the last steps of the new clearing system before its start on January 1, 2014. Hereby, the international freight clearing system, in use since 2005, will be merged with the younger and more powerful national clearing system. In the international net of 24plus, there are 200 different pricing zones and diverse country- and partner-specific conditions. Thereby, 90,000 calculation elements have to be translated into the new system. This offers better methods of control,

and rate maintenance becomes easier as well.

Carbon Footprint und Academy

During the final presentation, Reiner Joseph explored developments of the Carbon Footprint and the 24plus Academy. The Carbon Footprint in accordance with DIN EN ISO 16258 was first determined by 24plus in early 2013. For this, a lot of data had to be collected and entered manually. For the following calculations, 24plus strives to decrease the effort and collect more data automatically. In his conclusion, Joseph reported on developments in the E-learning sector of the 24plus Academy. Based on a new knowledge management platform, course materials will be offered for self-study in 2014. One thematic focus is the treatment of freight clearing. One course targets administrators, another targets IT experts. You can train on the E-learning platform to become a freight clearing administrator. Video conferences supply the personal contact. But these will not make meetings in the "carbon world" obsolete. There will be IT Days in the future!

Personal contact

For the participants of the IT day, the coffee breaks were just as important as the presentations. Here, the attendants were able to take a breather and exchange ideas. The conversations focused on advantages and disadvantages of forwarding systems, and one or the other piece of advice was shared on how integration processes can be designed more elegantly or how servers can be virtualised more easily. The Meeting Point was also well attended. Here, the providers of forwarding systems, scanners and telecommunication solutions helped the attendants with tips and information.



Alfred Thiel (33)
System administrator at Kentner, Heidenheim

I trained to be a freight forwarder and passed my exam as IT administrator at the ICC. Training in the IT sector is very important because things change very quickly. Our largest project in the company was the change in server structure from our own hardware to virtual servers. Today, the forwarding agency can only work as well as the IT in the background. Therefore it was important to me that the IT day showed me where 24plus and its IT providers are headed.



Eberhard Stückner (51)
Forwarding manager and responsible for IT and accounting at Kunzendorf, Ludwigsburg

IT applications are becoming more and more sophisticated. The customers don't want to call anymore, but rather track their shipments online. The customer connection is often a requirement for acquiring new customers. For the IT personnel in the forwarding agencies, this means that they have to stay on the ball. We have to know what is going on in the market. I am excited to see how the smartphones will do as surrogate scanners. I like the desktop apps. Maybe we can configurate our own apps in addition to the available ones soon.



Britta Hunklinger (52)
Part of the IT department at Lagermax, Salzburg, responsible for software and interface support

The availability of IT in the agency is becoming more and more important. But IT is already so complex that it requires several experts, which in turn can only attend to some areas, especially if you take care of depots at multiple locations and in different countries. I learned a lot about new topics at the 24plus IT Day. The smartphone as surrogate scanner will, in my opinion, come sooner or later. This is a highly interesting and cost-efficient solution, especially for fleets of sub-contractors.

Mainz statt Groß-Gerau

Zu Beginn des dritten Quartals hat Gefco Deutschland eine Niederlassung in Mainz in Betrieb genommen. Der Standort für Landverkehre befindet sich in unmittelbarer Nähe der Bundesautobahnen A60 und A63 und ersetzt die bisherige Niederlassung Groß-Gerau.

Damit koordiniert Gefco die Logistikdienstleistungen für Unternehmen aus der Region mit sofortiger Wirkung von der Rheinland-Pfälzischen Landeshauptstadt aus. Neben der Beschaffungslogistik für die Automobilindustrie und den Distributionskonzepten für die Zweiradbranche zählen auch der Transport von internationalen Sammelgutsendungen sowie die Abwicklung nationaler und internationaler Teil- und Komplettladungsverkehre zum Serviceportfolio der Niederlassung.

„Unser Standort in Mainz profitiert von einer sehr guten Infrastruktur“, erläutert Frank Erhardt, Geschäftsführer der Gefco Deutschland GmbH.

„Somit bieten wir Unternehmen verschiedener Wirtschaftsbereiche weiterhin optimale Laufzeiten für Transporte zwischen den wichtigen Märkten in Ost- und Westeuropa, Zentralasien und Nordafrika. Außerdem stellt die Nähe zu unseren Kunden einen weiteren Standortvorteil dar.“ Im Mainzer Stadtteil Hechtsheim verfügt Gefco über eine Logistikhalle mit einer Lagerfläche von 5.000 Quadratmetern und 56 Rampen für die Be- und Entladung. Weitere 1.000 Quadratmeter werden als Büroräume genutzt. Die Niederlassung liegt nahe dem Auto-

bahnkreuz Mainz-Süd, das die Bundesautobahn A60 mit der A63 und der Bundesstraße 40 verbindet. Die Niederlassung wird von Christian



Frank Erhardt (43) ist neuer Deutschlandchef von Gefco.

Frank Erhardt (43) is the new head of Gefco in Germany.

Lindner (47) geleitet. Er besitzt mehr als 20 Jahre Erfahrung im Transport- und Logistikwesen und berichtet direkt an den Geschäftsführer.

Diese Position wird seit 1. Juli 2013 von Frank Erhardt (43) bekleidet. Der diplomierte Wirtschaftsingenieur folgte auf Abel Lamé, der zum

gleichen Zeitpunkt die Leitung von Gefco Italien übernommen hat. Frank Erhardt verfügt über langjährige Erfahrung in der Logistikbranche und eine ausgeprägte Kompetenz in der Entwicklung und Steuerung von Logistiklösungen für die Automobilindustrie.

Vor seinem Wechsel zu Gefco war er bei der Ceva Logistics GmbH in Wolfsburg tätig. Dort zeichnete er zuletzt als Geschäftsführer für die strategische Ausrichtung, die Überwachung, die Steuerung und die Entwicklung der Kontraktlogistik in Deutschland verantwortlich. Zu seinen Hauptaufgaben an der Spitze der Gefco Deutschland GmbH wird es gehören, die Zusammenarbeit im internationalen Netzwerk weiter zu fördern und neue Potenziale für die deutsche Landesgesellschaft zu entwickeln.

Mainz replaces Groß-Gerau

As of the beginning of the third quarter, Gefco Deutschland has begun operating a branch office in Mainz. The location for overland transports is in the immediate vicinity of the A 60 and A 63 and replaces the former branch office Groß-Gerau.

Thereby, Gefco as of now coordinates the logistics services for companies from the region from the Rhineland-Palatinate capital. In addition to procurement logistics for the automobile industry and the distributions concepts for the bike industry, the transport of international groupage shipments as well as processing national and international part and full load transports are part of the branch office's service portfolio.

“Our location in Mainz benefits from a very good infrastructure“, explains Frank Erhardt, managing director of Gefco Deutschland GmbH. “Thereby we continue to offer companies from different economic sectors optimal running times for transports between the important markets in Eastern and Western Europe, Central Asia and Northern Africa. In addition, the proximity to

our customers constitutes another advantage of the location.“ In the Mainz district Hechtsheim, Gefco has a warehouse with 5,000 square metres of storage space and 56 ramps for loading at their disposal. Another 1,000 square metres are used as offices. The branch office is located near the motorway junction Mainz-Süd, which connects the A 60 with the A 63 and the federal highway 40. The branch office is managed by Christian Lindner (47). He possesses more than 20 years of experience in forwarding and logistics and directly reports to the managing director.

This position has been held by Frank Erhardt (43) since July 1, 2013. The graduate industrial engineer succeeded Abel Lamé, who assumed the leadership of Gefco Italien. Frank Erhardt possesses long-time experience in logistics and a pronounced competence in developing and



Die Fahrer melden sich jetzt in Mainz an – und nicht mehr in Groß-Gerau.

The drivers now register in Mainz instead of Groß-Gerau.

controlling logistics solutions for the automobile industry. Prior to his transfer to Gefco, he was active at Ceva Logistics in Wolfsburg. As managing director, he was responsible for the strategic orientation, supervision, controlling and the development of contract logistics in Germany. Part of his main tasks at the head of Gefco Deutschland will be to further promote the cooperation in the inter-

national network and develop new potentials for the German branch office.

Gefco Deutschland GmbH

Niederlassung Mainz
August-Horch-Str. 2
55129 Mainz
Telefon: +49-(0)-61 31-97 23-0
Telefax: +49-(0)-61 31-97 23-105

Fliegender Wechsel

Eigentümerwechsel: Drei Niederlassungen der Logwin Solutions Deutschland GmbH, die bei 24plus organisiert waren, wurden Mitte 2013 verkauft. Die Hintergründe und Auswirkungen auf das Netz von 24plus erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann im Interview.



Herr Baumann, in kurzer Folge erhielten die drei Logwin-Häuser bei 24plus neue Eigentümer. Kam das für Sie überraschend?

Peter Baumann: Wir standen immer in gutem Kontakt mit der Logwin Solutions Deutschland GmbH und waren daher informiert, dass sich dieser Partner strategisch neu ausrichten und aus dem deutschen Landverkehrsgeschäft zurückziehen will. Insofern war das keine Überraschung für 24plus.

Wussten Sie vorab, wer die Häuser übernehmen wird?

Baumann: Das natürlich nicht. Wir waren aber positiv überrascht, dass die neuen Eigentümer für uns alte Bekannte waren. Das Haus Chemnitz ging an unseren Partner Robert Müller, der bereits mit Niederlassungen in Saarlouis, Leipzig und Dresden und der Tochtergesellschaft Ferdinand Heinrich in Hamburg bei 24plus vertreten ist. Hier hat sich für uns gar nichts geändert. Das Haus Nürnberg wurde von Geis übernommen. Geis in Nürnberg war bis 2001 Partner von 24plus. Hier freuen wir uns sehr über die Rückkehr von Geis

in die Reihen von 24plus. Übrigens bleiben sowohl bei Müller als auch bei Geis nicht nur die Führungsebene, sondern das gesamte 24plus-erprobte Team an Bord. Ein guter Beweis für die Kontinuität der beiden neuen Partner.

Bleibt der Standort Kempten: Hier ist der Käufer Emons, der mit der Niederlassung Koblenz bereits bei 24plus ist. In Kempten haben Sie den einzigen echten Partnerwechsel. Warum blieb Emons Kempten nicht an Bord?

Baumann: Wir haben das mit dem 24plus-Partner Emons sehr vertrauensvoll und offen erörtert. Die Kollegen von Emons haben uns immer ihre Unterstützung zugesichert, werden den Standort aber aus Kostengründen den eigenen Anforderungen angepasst stärker in das eigene Netz einbinden.

Wie kamen Sie zur Lösung mit der Spedition Noerpel?

Baumann: Mit Noerpel ist unser Netzwerk dichter denn je. Anstelle des einen Logwin-Standortes Kempten haben wir nun drei Noerpel-Standorte in Ulm, Ravensburg und Kempten im Netz, also Zielstationen

in starken Industriestädten. Das bedeutet kürzere Distanzen im Nachlauf und mehr Wirtschaftlichkeit. Noerpel ist seit 2012 Eigentümer unseres Partners Kentner Spedition in Heidenheim, also trafen wir auch hier bei unseren Gesprächen auf bekannte Gesichter.

Es ging also im Süden alles glatt?

Baumann: Auf strategischer Ebene ja, aber auf operativer Ebene war die Umstellung mit einigem Aufwand verbunden. Wir mussten in kurzer Zeit aus einem Nahverkehrsgebiet drei Verteilergebiete mit eigenen Relationsnummern machen und die Verkehrsführung anpassen, die IT-Anbindung war ebenfalls nicht trivial. Aber wir haben hinreichend Erfahrungen mit der Anbindung neuer Partner, daher konnten wir auch das zusammen mit den Teams von Noerpel schnell umsetzen. Im Osten hatte unser Partner Robert Müller die Herausforderung zu meistern, binnen kurzer Zeit bis zum vereinbarten Stichtag die eigenen Systeme parallel einzurichten und dann hochzufahren. Auch das ist professionell und problemlos gelungen.

Seamless transition

Change of owner: Three branch offices of Logwin Solutions Deutschland GmbH that were organised at 24plus were sold in the middle of 2013. 24plus managing director Peter Baumann explains backgrounds and effects on the 24plus net in the interview.

Mister Baumann, the three Logwin branches at 24plus experienced a change in ownership in short succession. Did this come as a surprise?

Peter Baumann: We were always in good contact with Logwin Solutions Deutschland and therefore knew that this partner wanted to reorient themselves strategically and withdraw from the overland transport business. Hence, this was not a surprise for 24plus.

Did you know who would assume the branches ahead of time?

Baumann: Of course not. But we were positively surprised that the new owners were old acquaintances. The Chemnitz location went to our partner Robert Müller, who is already represented at 24plus with branch offices in Saarlouis, Leipzig and Dresden as well as with the subsidiary Ferdinand Heinrich in Hamburg. Here, nothing changed for us. The location in Nuremberg was assumed by Geis. Geis Nuremberg was a 24plus partner until 2001. We are very happy about the return of Geis into the ranks of 24plus. By the way, not only the management, but the entire 24plus-experienced team stays on board at Müller and Geis. Solid evidence for the continuity of both new partners.

This leaves the Kempten location: Here, the buyer is Emons, who is already

part of 24plus with the branch office in Koblenz. In Kempten, you have the only real change. Why Emons Kempten did not stay on board?

Baumann: We debated this trustfully and openly with the 24plus partner Emons. The colleagues at Emons have always assured us of their support, but are going to adjust the location to their needs and more strongly integrate it into their own net due to cost reasons.

How did you arrive at the solution with the forwarder Noerpel?

Baumann: With Noerpel, our network density is higher than ever. Instead of the single Logwin location in Kempten, we now have three Noerpel locations in Ulm, Ravensburg and Kempten in the net, key destinations in strong industrial cities. That means shorter distances in after-carriage and improved cost-efficiency. Noerpel became owner

of our partner Kentner Spedition in Heidenheim in 2012. Therefore, we also met with familiar faces during our meetings.

So everything went smoothly down south?

Baumann: On a strategic level, yes. But the transition required some effort on the operative level. We had to split one short distance transport area into three distribution areas with distinct route numbers and adjust the traffic routeing; the IT connection was also not trivial. But we have plenty of experience with connecting new partners, so we were able to quickly manage it together with the Noerpel teams. In the East, our partner Robert Müller had to master the challenge of parallelly setting up and starting their own systems in short time by the agreed upon due date. This also worked out professionally and without problems.

Nürnberg

Geis Transport und Logistik GmbH – so firmiert der Nürnberger 24plus-Partner seit Mitte des Jahres 2013. An der Ausrichtung des Partners, seinen Spezialgeschäften in den Bereichen Automotive, Weiße Ware und Healthcare – und auch seinen großen Stückgutmenen hat sich seither nichts geändert. Die Geis Transport und Logistik GmbH verfügt am Standort an der Ipsheimer Straße in

Nürnberg über 3.600 Quadratmeter Umschlagfläche und 14.000 Quadratmeter Lagerfläche, auf denen individuelle logistische Mehrwertdienste erbracht werden. Im Unternehmen sind über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, der disponierte Fuhrpark umfasst über 50 Einheiten im Nahverkehr, über 30 im Fernverkehr und über 50 im internationalen Verkehr.



Geis Transport und Logistik GmbH is the legal name of the Nuremberg 24plus partner as of the middle of 2013. The orientation of the partner, his special business in the sectors automotive, white goods and healthcare as well as their large

LCL volumes have not changed. At the location on the Ipsheimer Straße in Nuremberg, Geis Transport und Logistik GmbH has more than 3,600 square metres of handling area and 14,000 square metres of storage area at their disposal, on which individual value-added logistics services are carried out. More than 100 employees work at the company, the allotted fleet is made up of over 50 vehicles in short distance traffic, 30 vehicles in long distance traffic and over 50 vehicles in international traffic.

Burgstädt / Chemnitz

Radeburg bei Dresden, Trebsen bei Leipzig und jetzt auch Burgstädt bei Chemnitz: Die Robert Müller GmbH mit Hauptsitz in Saarlouis verfügt in jeder Großstadt Sachsens nun über eine eigene Präsenz. Dies bedeutet, dass der Partner beispielsweise Regionaltransporte innerhalb des Städtedreiecks mit eigenen Ressourcen durchführen und auf sehr geschickte Weise aus Sachsen stammende Stückgutmenen auf den Hauptplätzen bündeln kann. Die übernommene Logwin-Anlage in Burgstädt (per Zufall in der Otto-Müller-Straße; der Namensgeber der Straße hat aber mit dem neuen Inhaber nichts zu tun) verfügt über einen 2.000 Quadratmeter großen Umschlagbereich und

ein Lager mit 4.500 Quadratmetern. Dort sind 60 Mitarbeiter am Werk, der feste Fuhrpark umfasst über 30 Einheiten im Nah- und über zehn im Fernverkehr.

Radeburg near Dresden, Trebsen near Leipzig and now Burgstädt near Chemnitz: Robert Müller GmbH with headquarters in Saarlouis is now present in every

major Saxonian city. This means that the partner can, for example, conduct regional transports within the city triangle by using their own resources and efficiently bundle volumes stemming from Saxony on the main legs.

The assumed Logwin facility in Burgstädt (incidentally in the Otto-Müller-Straße, though the name patron of the street has nothing to do with the new owner) has 2,000 square metres of handling area and a warehouse with about 4,500 square metres. Here, 60 employees are at work. The fleet contains over 30 vehicles in short distance traffic and more than ten in long distance traffic.



Ulm – Ravensburg – Kempten

Das bereits in fünfter Generation inhabergeführte Traditionsunternehmen C. E. Noerpel GmbH wurde 1881 gegründet und zählt heute zu den führenden Logistikdienstleistern in Süddeutschland. Das Portfolio umfasst flächendeckende nationale und europaweite Spedition im Stückgut- und Sammelladungsbereich, europaweite Charterverkehre, Warehousing sowie umfangreiche Value-Added-Services und kundenspezifische Logistiklösungen. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Ulm, hinzu kommen Niederlassungen in Ravensburg, Kempten, Freiburg, Passau, Villingen-Schwenningen, Hannover und Hamburg sowie in Prachatic (Tschechien). Knotenpunkte im 24plus-Netz sind Ulm, Ravensburg und Kempten. Insgesamt verfügt die C. E. Noerpel GmbH über mehr als 190.000 Quadratmeter Logistik- und

Umschlagfläche. Mit über 1.300 Mitarbeitern wird das Unternehmen 2013 einen Umsatz in Höhe von über 220 Millionen Euro erwirtschaften.

The now in the fifth generation owner-managed traditional company C. E. Noerpel GmbH was founded in 1881 and today belongs to the

leading logistics service providers in Southern Germany. The portfolio contains comprehensive national and Europe-wide forwarding in the LCL and groupage business, Europe-wide charter transports, warehousing as well as extensive value-added services and customer-specific logistics solutions. The headquarters of the company are located in Ulm. The company has branch offices in Ravensburg, Kempten, Freiburg, Passau, Villingen-Schwenningen, Hanover and Hamburg as well as in Prachatic (Czech Republic). Ulm, Ravensburg und Kempten are nodes in the 24plus net. In total, C. E. Noerpel GmbH has more than 190,000 square metres of logistics and handling area at their disposal. With over 1,300 employees, the company will generate a turnover to the tune of 220 million Euro in 2013.



„Auf dem Etikett steht mein Name!“



Abfahrt – und bereits um 0.45 Uhr geht es zurück nach Waldkraiburg. Dort trifft der Sattelzug erst am Morgen um 7 Uhr ein. Auch der Zug ins 24plus-Regionalhub Ludwigsburg ist lang unterwegs. So bleibt wenig Zeit für den Umschlag und die Disposition. Um dennoch eine möglichst späte Abholung anbieten zu können, trachtet die Spedition Lode danach, selbst Kleinkunden an das Dispositionssystem anzubinden. Generell ist die Spedition Lode beim Thema IT innovativ. So zählt das Unternehmen neben den 24plus-Partnern Geis (Nürnberg) und Wolf (Straubing) zu den Praxispartnern des Projektes „Realpronet“. Bei dem vom Freistaat Bayern geförderten Forschungsvorhaben geht es darum, Daten zwischen Spediteuren, ihren Kunden und Netzwerkpartnern in Echtzeit über die Cloud auszutau-

schen und so die Planungssicherheit von Logistikprozessen zu erhöhen. Außerdem sind die Waldkraiburger Pilotanwender von „Mobile Track“. Bei dem Projekt werden Smartphones mit einer App zu Ersatzscannern hochgerüstet. In die IT-Projekte bringt sich Rüdiger Lode persönlich ein. Als Ingenieur für Fahrzeugtechnik hat er im Studium „ein paar Programmierkenntnisse“ erworben. Das ist Tiefstapelei. Seine Programme sind leistungsfähig genug, um überflüssige Leerzeichen aus Fortras-100-Datensätzen herauszurechnen oder dem Speditionssystem beizubringen, welche Daten auf einen Scanner und welche auf eines der neuen Smartphones vorgeladen werden. In erster Linie aber sieht sich Lode nicht als Mensch der Daten, sondern als Spediteur, der „ein bisschen etwas von persönlichem Service versteht.“

Rüdiger Lode geht durch den Betrieb. In der Umschlaghalle steht ein verwinkeltes Stahlteil auf einer vom Versender zusammengestellten Palette, doppelt so groß wie eine Europalette. Der Ladungsträger „Marke Eigenbau“ ist unter der Last des Stahlteils zusammengesackt. Die Mitarbeiter in der Halle haben sich damit beholfen, der Sendung eine Europalette unterzuschieben. Damit könnte sie in die Zustellung gehen. Aber gut sieht der Aufbau nicht aus. Rüdiger Lode ruft zwei Mitarbeiter herbei. „Richtet das bitte auf“, sagt er freundlich. Den Einspruch der Mitarbeiter („Chef, das passt schon“) lässt Lode nicht gelten. „Egal, wer den Unterbau fabriziert hat, auf dem Etikett steht Lode, mein Name!“, antwortet er. „Und welches Bild bleibt beim Empfänger haften? Lode kommt mit kaputten Paletten.“ Das überzeugt die Mitarbeiter. Flugs packen sie die Sendung auf eine Industriepalette.

Die Episode zeigt zwei Dinge: In der Spedition Lode geht es familiär zu – und persönlicher Service wird gelebt. Dabei bearbeitet die Spedition mit ihren 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ansehnliche Mengen, für den Transport sorgen 22 eigene Fahrzeuge und vier feste Unternehmer. Damit ist die Spedition Lode einer der kleineren 24plus-Partner, gehört aber im Südosten Oberbayerns zu den größeren Anbietern. Dies gilt sowohl für die Spedition als auch für die Lagerlogistik, wo die Spedition Lode anspruchsvolle Kunden betreut,

darunter seit Jahren einen Hersteller von Grundstoffen für Speiseeis. In den Sommermonaten erhält Lode täglich einen Lkw voll dieser Zutaten. Dann werden die Gebinde und Kanister zu Lieferungen kommissioniert und über eigene Verkehre und das Netz von 24plus an Eisdielen verteilt. Der Kunde ist zufrieden, 2013 wuchs das „Eislager“, in dem es herrlich duftet, um 500 Quadratmeter.

Tief im Südosten

Die Lage im Südosten Bayerns macht das Speditionsgeschäft nicht leicht. Die Region ist ländlich, die Kunden verlieren sich fast im großen Nahverkehrsgebiet. Dazu zählen Orte wie Ruhpolding, Schneizlreuth und Berchtesgaden, 100 Kilometer von Waldkraiburg entfernt – und beliebte Skigebiete. Für die Fahrer der Spedition Lode in ihren gelb-blauen Autos bedeutet dies im Winter doppelt Ungemach. Auf den Abhol- und Zustellfahrten müssen sie Schnee und Eis trotzen und sich die engen Gebirgsstraßen außerdem mit Aber-tausenden Touristen teilen.

Ein weiterer Nachteil der Lage im Südosten: Nach Gustke Logistik in Rostock hat die Spedition Lode von allen deutschen 24plus-Partnern die weiteste Anfahrt zum Zentralhub Hauneck. Bis der Hubzug der Oberbayern die Autobahn erreicht, zockelt er eine Stunde lang über dicht befahrene Bundesstraßen, auf der sich gerne Traktoren breitmachen. Deshalb heißt es schon um 17 Uhr



Das „Eislager“ ist 2013 um 500 Quadratmeter gewachsen.

The „ice cream warehouse“ grew by 500 square metres in 2013.



Drei Fragen, Rüdiger Lode!

Stückgutverkehre. Das ist für uns jeden Tag eine neue Herausforderung, „Schema F“ gibt es nicht. Die Flexibilität wissen unsere Kunden zu schätzen.

Ihre Spedition engagiert sich in mehreren IT-Pilotprojekten. Welche Bedeutung hat IT für Sie?

☺ Ohne Daten geht es in der modernen Spedition nicht, IT ist ein wichtiges Werkzeug, aber ein Werkzeug und nicht mehr.

Welche Entwicklungschancen sehen Sie für Ihr Unternehmen?

☺ Gute, wir sind flexibel und machen das Beste aus der Randlage. Unser Einzugsgebiet ist nicht stark genug, als dass wir viele Direktlinien zu Partnern aufbauen könnten. Also kombinieren wir Teilladungs- und

Sie feiern dieses Jahr ihr 20-jähriges Berufsjubiläum als Spediteur. Glückwunsch. Was hat sich in der Zeit am meisten verändert?

☺ Danke für die Glückwünsche. Geändert hat sich alles und nichts. Als ich in die elterliche Spedition eingestiegen bin, kam bald das Ende der Tarifbindung. Der Abgang auf die mittelständische Spedition wurde angestimmt, der ist bis heute nicht verstummt. Damals haben wir uns über schlechte Preise, schlechte Straßen und Bürokratie aufgeregt und uns über gute Kunden gefreut. Heute ist es genauso. Nur gibt es mehr Kreisverkehre.

"My name is on the label!"

Rüdiger Lode strolls through the company. In the cross docking area, an angled steel part stands on the shipper's makeshift pallet, twice as large as a Euro pallet. The "homemade" load carrier has slumped under the weight of the steel object. The employees in the hall have helped themselves by pushing a Euro-pallet under the shipment. Now it could conceivably be shipped. But the construction doesn't look too sturdy. Rüdiger Lode calls over two employees. "Please straighten this up", he says in a friendly manner. The objection of the employees ("Boss, this'll hold") is not good enough for Lode. "No matter who came up with that construction, the label has Lode on it, my name!", he replies. "And what will be the recipient's impression? Lode delivers broken pallets." This convinces the employees. They quickly move the shipment onto an industry pallet.

This event shows two things: Things are familiar at forwarder Lode – and personal service is alive and well, even though the forwarder, with its 50 employees, processes proud volumes. Twenty-two self-owned vehicles and four fixed contractors take care of transport. As such, Spedition Lode is one of the smaller 24plus partners, but belongs to the larger suppliers in South-eastern Upper Bavaria. This is true of forwarding as well as of warehouse logistics, where Spedition Lode services demanding customers. Among these is a long-term customer who manufactures the base ingredients for ice cream. In the summer months, Lode receives a truck full of these ingredients on a daily basis. Then, the containers and canisters are consolidated into shipments and distributed to ice cream parlours via own transports and the 24plus net. The customer is satisfied; in 2013, the "ice cream warehouse", where it smells heavenly, grew by 500 square metres.

Deep in the Southeast

The location in South-eastern Bavaria does not make forwarding easy. The region is rural and the customers are spread out over the large short distance area. Among these are places like Ruhpolding, Schneizlreuth and Berchtesgaden, 100 kilometres from



Klima oder nicht, Schalter oder Automatik: Bei Lode kann sich jeder Fahrer sein Auto aussuchen. Nur Gelb und Blau müssen die Fahrzeuge sein.

Air conditioning or not, stick shift or automatic: at Lode, every driver can pick his vehicle. They just have to be yellow and blue.

Waldkraiburg – and popular skiing regions. For the drivers of Spedition Lode in their yellow and blue vehicles, this means double trouble come winter. On the pick-up and delivery routes, they have to defy snow and ice and also have to share the narrow mountain roads with thousands of tourists.

Another disadvantage of the location in the Southeast: Second to Gustke Logistik in Rostock, Spedition Lode has the longest drive to the central hub in Hauneck of all the German 24plus partners. Until the hub route of the Upper Bavarians reaches the Autobahn, it bumbles along for an hour on densely travelled federal highways, where tractors like to tread. That means departing at 5 PM – and returning to Waldkraiburg

from hub Hauneck at 12:45 AM. There, the truck arrives at 07:00 AM. The truck to the 24plus regional hub Ludwigsburg also spends a lot of time on the road. This leaves little time for handling scheduling. In order to still be able to offer short-term pick-up, Spedition Lode strives to integrate even minor customers into the scheduling system. Spedition Lode is innovative when it comes to IT. In addition to the 24plus partners Geis (Nuremberg) and Wolf (Straubing), the company belongs to the practice partners of the project "Realpronet". This research project, supported by the free state of Bavaria, is about exchanging data between forwarders, their customers and network partners in real time via cloud computing, thereby increasing the planning

security of logistics processes. Furthermore, the Waldkraiburgers are pilot users of "Mobile Track". In this project, smartphones are upgraded to surrogate scanners with the help of an app. Rüdiger Lode personally engages with the IT projects. As an engineer for vehicle technology, he acquired "a few programming skills" during his studies. This is an understatement. His applications are powerful enough to remove superfluous blank spaces from Fortras 100 data records or to teach the forwarding system which data has to be loaded onto a scanner and which onto one of the new smartphones. In the first place, however, Lode does not see himself as a man of data, but as a forwarder, who "knows a bit about personal service".

Three questions, Rüdiger Lode!

Your company is involved in several IT pilot projects. What does IT mean to you?

☺ Modern forwarding does not work without data. IT is an important tool, but not more than that.

What development opportunities do you see for your company?

☺ Good ones. We are flexible and make the best of our peripheral location. Our

area is not strong enough for establishing many direct routes to partners. Therefore, we combine part load and LCL transports. This is a new challenge for us every day; there is no "by the book". Our customers appreciate this flexibility.

This year, you are celebrating your 20th anniversary as forwarder. Congratulations. What has changed the most during this time?

☺ Thank you. Everything and nothing has changed. When I entered the paternal company, the end of collective pay commitment was near. The swan song of the medium-sized forwarder had begun and has not ceased until today. Back then, we complained about bad prices, bad roads and bureaucracy and were happy about good customers. Things are the same today. Only that there are more roundabouts.

80 Jahre quicklebendig! Klösel folgt Vinkenvleugel

Am 30. August feierte der Rostocker 24plus-Partner Gustke Logistik das 80-jährige Bestehen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner erfreuten sich im festlich geschmückten Logistikzentrum an der Hanseatenstraße an einem bunten Programm.

Natürlich wurden bei der Feier, dem Anlass entsprechend, vergangene Zeiten beschworen: In Interviews erzählten Stephan Gustke und sein Vater Manfred ihren Gästen, wie der Gründer Heinrich Gustke 1933 sein Ein-Mann-Transportunternehmen begann und Spirituosen nach Berlin transportierte, wie die Firma in der DDR-Zeit gegen viele Widerstände die Eigenständigkeit bewahrte und welche Schwierigkeiten es in der Nachwendzeit zu bestehen galt. Aber nicht alles drehte sich um die

Vergangenheit, genauso ging es um die Logistik der Zukunft: Die Gäste – unter ihnen mit Verkehrsminister Volker Schlotmann und Wirtschaftsminister Harry Glawe zwei Landesminister Mecklenburg-Vorpommerns – staunten nicht schlecht, als Manfred Gustke einen hochmodernen Hybrid-Lkw in die Festhalle steuerte. Auf dem Beifahrersitz: der kleine Heinrich, der stolz den Namen seines Urgroßvaters trägt.



Bereits 1999 war er im Arbeitskreis International dabei – zu einer Zeit, als 24plus noch keine Europapartner hatte. Nun, 14 Jahre später, hat Walter Vinkenvleugel seinen Abschied im AK genommen, aus Altersgründen, wie er sagt. In den letzten Berufsjahren möchte sich der 60-Jährige auf seinen „Hauptberuf“, das internationale Geschäft beim 24plus-Partner Wwe. Theodor Hövelmann in Rees, konzentrieren



Walter Vinkenvleugel



Ingo Klösel

und Kollegen blieb er auch später, als an die Stelle der Roadshows die Europatage und Begegnungen auf der transport logistic traten. Auf der Messe gehörte Vinkenvleugel meist zur Standbesetzung von 24plus und kümmerte sich als „Internationaler“ um Messegäste aus aller Welt. In den Arbeitskreis konnte er die Perspektive eines Inlandspartners und eines Europapartners einbringen. Die Spedition Wwe. Theodor Hövelmann ist im

24plus-Netz beides: Inlandspot am Niederrhein und Europapartner für den Süden Großbritanniens.

Einstimmig als Nachfolger Walter Vinkenvleugels in den Arbeitskreis International berufen wurde Ingo Klösel. Der 34-Jährige arbeitet beim Nürnberger 24plus-Partner Geis Transport und Logistik GmbH

– und im AK die Gestaltung der internationalen Aktivitäten jüngeren Kollegen überlassen.

Gern erinnert sich Vinkenvleugel an die Anfangsjahre im AK zurück. Die Mitglieder verrichteten Pionierarbeit. „Wir haben auf Roadshows im Dialog mit den Inlandspartnern die Anforderungsprofile an die Europapartner definiert“, sagt Vinkenvleugel. Auf Tuchfühlung mit den Kolleginnen

als Leiter der internationalen Spedition und Key-Account-Manager. „Im internationalen Bereich sehe ich einiges Potenzial für 24plus“, erklärt Ingo Klösel. „Dies betrifft den Ausbau des Netzwerks, die Weiterentwicklung der internationalen Produkte und die Optimierung der Abläufe. Ich freue mich darauf, an diesen vielfältigen und spannenden Aufgaben mitzuwirken.“

Alive and kicking for 80 years!

On August 30, Rostock based 24plus partner Gustke Logistik celebrated the company's 80 year anniversary. Employees, customers and business partners enjoyed a varied program at the festively decorated logistics centre on Hanseatenstraße.

Of course, the festivities called for reminiscing, as is appropriate of the occasion: in interviews, Stephan Gustke and his father Manfred told

their guests how founder Heinrich Gustke began his one-man transport company in 1933, transporting spirits to Berlin, how the company maintained independency against opposition during the times of the GDR and what ordeals had to be overcome after the fall of the Berlin Wall. But not everything focused on the past; it was also about logistics of the future: the guests – among them minister of transport Volker Schlotmann and minister of economic affairs Harry Glawe, both state ministers of Mecklenburg-Vorpommern – were impressed when Manfred Gustke drove a state-of-the-art hybrid truck into the festival hall. Next to him: little Heinrich, who proudly bears the name of his great-grandfather.



Klösel succeeds Vinkenvleugel

He was already part of the Working Group International in 1999 – at a time when 24plus did not yet have any Europe partners. Now, 14 years later, Walter Vinkenvleugel said his goodbyes to the WGI. In his last business years, the 60-year old wants to focus on his “main job”, the international business of 24plus partner Wwe. Theodor Hövelmann in Rees – and entrust the design of the WGI's international activities to younger colleagues.

Vinkenvleugel happily remembers the early years of the WGI. The members were pioneers. “At road shows, we defined the requirements for the Europe partners together with the domestic partners”, says Vinkenvleugel. He remained in close contact with the colleagues when the Europe Days and the transport logistic replaced the road shows. At the exhibition, Vinkenvleugel belonged to 24plus's

booth staff and, as “cosmopolitan”, catered to visitors from all around the world. He was able to bring the perspective of a domestic partner and a Europe partner to the WGI. In the 24plus net, the forwarder Wwe. Theodor Hövelmann is both: inland depot on the Lower Rhine region and Europe partner for Southern Great Britain.

Ingo Klösel was unanimously elected as Walter Vinkenvleugel's successor in the WGI. The 34-year old works at Nuremberg based 24plus partner Geis Transport und Logistik as head of international forwarding and key account manager. “I see a lot of potential for 24plus in the international sector”, explains Ingo Klösel. “This concerns the expansion of the network, the further development of international products and the optimisation of processes. I am looking forward to being part of these diverse and exciting tasks.”