

24plus

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

6



Neu im Netz
Nellen & Quack – THE GREEN LINE

New to the Net
Nellen & Quack – THE GREEN LINE

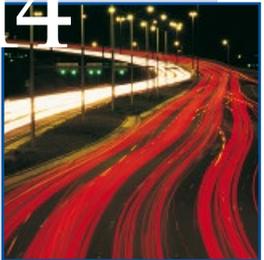
7



Europatag 2014
Europa, das sind wir!

Europe Day 2014
We are Europe!

14



24plus Prolog
Logistik nach dem Prinzip
„Einkaufszettel“

24plus Prolog
"Shopping list" logistics



4

Wirtschaftskreislauf

Der 24plus-Partner Wolf in Straubing
bietet geschlossene Wertschöpfungsketten

Circular Business

24plus-Partner Wolf in Straubing
offers closed value chains





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

viele Dinge werden leider als selbstverständlich wahrgenommen. Eine Selbstverständlichkeit ist, dass Logistik funktioniert. Ganz gleich, was passieren mag, eine Stückgutendung hat von heute auf morgen da zu sein. Eine andere Selbstverständlichkeit ist Europa. Frieden, Freizügigkeit, ein einheitlicher Wirtschaftsraum, Rechtssicherheit, in weiten Teilen Europas eine gemeinsame Währung: Dies sind keine Banalitäten, sondern große politische Errungenschaften. Sicher ist vieles in Europa noch eine Baustelle. Aber: Europa ist unsere Zukunft.

24plus ist bereit für Europa. Dies zeigte unser fünfter Europatag am 13. und 14. Mai 2014 in Kassel. 80 Konferenzteilnehmerinnen und -teilnehmer, darunter Vertreter von 16 Partnerhäusern in Europa, arbeiteten hochkonzentriert an der Europäisierung unserer Kooperation. Sie vertieften ihr gegenseitiges Verständnis, loteten eine bilaterale Zusammenarbeit aus und besprachen Projekte. Der Europatag war ein großer Erfolg. Auch unser Produktspektrum ist längst europäisch. Eine Vielzahl unserer Produkte ist speziell für den europäischen Raum konzipiert. Weitere Angebote wie unser Beschaffungslogistikprodukt 24plus Prolog, das wir Ihnen in dieser Ausgabe vorstellen, sind generell europaweit verfügbar. In den Europa-Produkten liegt eine große Chance für unsere Partner.

Besonders erfreut bin ich darüber, dass sich unser Austauschprogramm für Azubis gleich von Anfang an auf europäischer Ebene abspielt. Zwei Azubinen unseres Partners Emons in Koblenz brechen demnächst zum Praktikum bei unseren Partnern in Österreich und Schweden auf. Das Programm verbessert nicht nur die Kenntnisse der Auszubildenden, es trägt die europäische Idee in die nächste Generation.

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

Regrettably, many things are taken for granted. That logistics functions is a matter of course. No matter what may happen, an LCL shipment has to reach its destination from one day to the next. Europe is something else that is taken for granted. Peace, liberality, a united economic area, legal security and a shared currency in many parts of Europe: These are not banalities, but great political achievements. Certainly, there is still much to be done in Europe. But: Europe is our future.

24plus is ready for Europe. Our fifth Europe Day in Kassel on May 13 and 14, 2014, attested to this. Eighty conference participants, among them representatives of 16 European partners, worked on the Europeanisation of our cooperation in a highly concentrated fashion. They furthered their mutual understanding, gauged bilateral cooperation and discussed projects. The Europe Day was a great success. Our range of products has long been ready for Europe as well. Many of our products are tailored to the European market. Further offers, such as our procurement logistics product 24plus Prolog, which we present to you in this issue, are for the most part available Europe-wide. The Europe products offer great opportunities to our partners.

I am especially happy that our exchange program for trainees takes place on a European level right from the start. Two female trainees of our partner Emons in Koblenz will soon depart for their internships at our partners in Austria and Sweden. The program does not only further the trainees' knowledge, but carries the European idea into the next generation.

Yours,

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Mautsystem im Umbruch / Toll system in transition	3
Der 24plus-Partner Wolf in Straubing: Spedition mit Bagger / 24plus-Partner Wolf in Straubing: forwarder with excavator	4
Neu im Netz: Nellen & Quack – THE GREEN LINE / New to the net: Nellen & Quack – THE GREEN LINE	6
Special: Europatag 2014 / Special: Europe Day 2014	7
Klausurtagung: Was passiert bei einer Gesellschafterversammlung? / Closed conference: What happens at a partners' meeting?	11
Technik: Mobile Track ist einsatzbereit / Technology: Mobile Track is ready	12
24plus Quality Award, Ticker / 24plus Quality Award, Ticker	13
Produkt: Beschaffen mit 24plus Prolog / Product: procuring with 24plus Prolog	14
Carbon Footprint, Ersatzteillogistik für durstige Kehlen / Carbon footprint, Spare parts logistics for thirsty throats	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 jähr-
lich. / 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, THE GREEN LINE,
istockphoto.com © duncan1890, CC Vision

Mautsystem im Umbruch

Das Mautsystem in Deutschland steht vor den größten Veränderungen seit dem Start der Lkw-Maut im Jahr 2005 – mit gravierenden Folgen

Der Mautfahrplan der Bundesregierung steht: Bereits 2012 wurden 1.000 Kilometer autobahnähnlich ausgebaute Bundesstraßen bemaht. Zum 1. Juli 2015 wird die Maut auf noch einmal 1.000 Kilometer vierspurige Bundesstraßen ausgeweitet. Erfreulich hingegen ist, dass ab dem 1. Januar 2015 für besonders umweltfreundliche Fahrzeuge der Euro-VI-Klasse eine günstigere Mautkategorie eingeführt wird. Ab dem 1. Oktober 2015 werden Lkw von 7,5 bis zwölf Tonnen mautpflichtig. Die Abrechnung wird über Toll Collect erfolgen. Am 1. Januar 2016 tritt die Pkw-Maut in Kraft, hier soll voraussichtlich eine Vignettenlösung zum Einsatz kommen. Ab dem 1. Juli 2018 wird die Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen ausgeweitet. Das heißt: Bei jedem neuen Element müssen sich Verloader, Spediteure und Frachtführer intensiv mit der Maut beschäftigen.

Das Kernproblem: Wie rechnet man die unterschiedlichen Mautklassen und Bedingungen, die ja immer für einen Lkw und eine Entfernung gelten, auf eine Stückgutsendung um? Schließlich teilen sich eine Vielzahl von Sendungen aller Größen und Gewichte einen Lkw. Schon die Ausweitung der Bundesstraßenmaut im Oktober 2015 bereitet Schwierigkeiten: Manche Sendungen müssen über neu mautpflichtige Bundesstraßen rollen, um zum Empfänger zu kommen, manche nicht. Und: Welche Euro-Klasse wird als Standard angesetzt? Der Anteil der Euro-VI-Lkw ist viel zu gering, um als Maßstab herhalten zu können. Diese Norm gilt schließlich erst ab dem 1. Januar 2014 für Lkw als verbindlich.

Bislang gab es bei der sendungsbezogenen Mautermittlung eine Empfehlungstabelle der VERSA, die allgemeine Beachtung fand. Aus kartellrechtlichen Gründen darf

die VERSA keine neue Tabelle mehr aufstellen. Der Aufwand, für jede Stückgutsendung eine „eigene“, tatsächliche Mautbelastung zu berechnen, wäre exorbitant – und in der Praxis für die Kunden nicht umsetzbar. „Wir müssen unterscheiden zwischen den internen, tatsächlichen Mautkosten der Spediteure und deren Frachtführer und einer praktikablen und plausiblen Mautberechnung gegenüber unseren Kunden“, umreißt Peter Baumann die Situation. Sein Schluss: „Es wird eine neue Mauttabelle geben müssen, die uns allen als Orientierungshilfe dienen kann, um die Mehrkosten gewichts-

und entfernungsbezogen an unsere Auftraggeber weiterzuberechnen. Unsere Kunden benötigen diese Werte, um zuverlässig kalkulieren zu können. Wir Spediteure brauchen diese Orientierungshilfe, um die Mautkosten aufwandbezogen gegenrechnen zu können. Nachdem die Eckpunkte der Mautverordnung bekannt sind, arbeiten wir an einer neuen Mauttabelle.“



Toll system in transition

Germany's toll system is facing the largest changes since the truck-toll started in 2005 – with significant consequences

The German federal government's toll schedule is set: 1,000 kilometres of motor highway already had tolls imposed on them in 2012. As of July 1, 2015, the toll will be extended to another 1,000 kilometres of four-lane federal highway. On the bright side, a less expensive toll category will be introduced starting January 1, 2015, for environment-friendly vehicles of the Euro VI class. On October 1, 2015, trucks ranging from 7,5 to 12 tonnes will become subject to tolls. Payment will be conducted through Toll Collect. On January 1, 2016, the passenger car toll will come into effect, for which a vignette solution is envisaged. Starting July 1, 2018, the truck-toll will be extended to all federal highways. That means that shipping agents, forwarders and freight carriers

will have to concern themselves intensively with the toll during each of these stages.

The core problem: How can the different toll classes and conditions, which always apply to a single truck and a single distance, be applied to a single LCL shipment? After all, a multitude of shipments of all weights and sizes are all aboard the same truck. The extension of the federal highway toll in October 2015 already implies difficulties: Some shipments have to traverse the newly toll-imposed federal highways in order to reach their destination while others do not. And: Which Euro class will be used as the standard? The percentage of Euro VI trucks is far too low to serve as the standard, considering that this norm applying to trucks has only been in force since January 1, 2014.

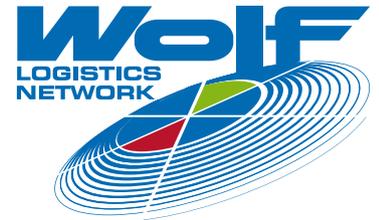


Die Kollegen vom BAG, gekleidet in Blau, kontrollieren immer öfter auch auf den gelb gekennzeichneten Bundesstraßen. The blue-dressed colleagues of the BAG (Federal Office for Goods Transport) more and more often control the yellow-coded federal highways.

Until now, VERSA (association of groupage freight forwarders) provided a generally recognized recommendation table for shipment-dependent toll calculation. Due to antitrust reasons, VERSA is no longer allowed to issue new tables. The effort of calculating an "own", actual toll cost for each LCL shipment would be enormous – and not practically feasible for the customer. "We have to differentiate between internal, actual toll costs of forwarders and their freight carriers on the one hand, and a practicable and plausible toll calculation

for our customers on the other hand", Peter Baumann outlines the situation. His conclusion: "There will have to be a new toll table that can serve all of as a guide in order to calculate the additional costs in a weight- and distance-dependant fashion for our customers. Our customers need this data in order to be able to calculate reliably. We as forwarders need this guide in order to be able to offset these toll costs in an effort-related manner. After the essential facts of the toll regulation are known, we will start working on a new toll table."

Spedition mit Bagger



Wirtschaftskreislauf: Der 24plus-Partner Wolf in Straubing bietet geschlossene Wertschöpfungsketten

Der Betriebsrundgang bei der Spedition Wolf beginnt nicht in der Stückgutanlage, sondern im Recyclingbetrieb. Den Startpunkt hat Heinz Wolf jun., der Chef der Spedition, mit Bedacht gewählt. Er will damit den Ansatz der Michael Wolf oHG aufzeigen: geschlossene Wertschöpfungsketten.

Auf dem Recyclinggelände lädt ein nagelneuer Bagger vom Typ Sennebogen 818 M E Plastikreste in einen Schredder. Der Bagger ist eine Sonderanfertigung, kein Baugerät, sondern eigens für die Recyclingwirtschaft konzipiert. Damit der Fahrer beim Verladen in die Container blicken kann, ist die Kabine heb- und senkbar. Der Baggerarm ist verkürzt, damit das Gerät in der Halle arbeiten kann. „Wir verladen gerade Produktionsabfälle aus der Automobilzulieferindustrie“, erklärt Carolin Wolf, die Chefin des Entsorgungsbetriebs. „In Deutschland gibt es nur zwei Rohstoffe – den in den Köpfen

Betriebsbesichtigung. Auf der Fahrt kommen wir am Werk des Bagger- und Kranherstellers Sennebogen vorbei. „Hier haben wir nicht nur den Bagger gekauft“, erklärt Heinz Wolf. „Wir übernehmen auch die Beschaffung und die Ersatzteilversorgung, beides als Stückgut im 24plus-Netz. Zudem lagern wir für Sennebogen und entsorgen den Gewerbemüll.“

Chef muss draußenbleiben

Im Logistikzentrum angekommen, sehen wir im vorderen Teil tatsächlich die dicken Säcke mit dem Recyclinggranulat für den Automobilzulieferer lagern. Den weitaus größten Teil der Lagerfläche belegen aber Teile für die Autoindustrie. Vor der Kitting-Station für Toyota bleibt der Chef in respektvollem Abstand stehen. „Das ist ein ESD-Arbeitsplatz“, erklärt er. Damit die sensible Elektronik nicht durch elektrostatische Entladungen zerstört wird, dürfen die Mitarbeiter die Station nur mit Spezialschuhen und Spezialkleidung betreten. Generell machen die Autobauer dem Logistiker unzählige Vorschriften, ein Lieferantenaudit jagt das andere. Das Logistikunternehmen hat in der Folge eine überragende Prozessqualität erlangt und darf sich mit Erfüllungsquoten von über 99 Prozent schmücken.

Im Logistikzentrum ziehen wir nun weiter zur neuen KLT-Waschanlage. Auch im Automobilgeschäft hat Wolf die Wertschöpfungsketten geschlossen. Das Unternehmen beschafft Komponenten und versorgt die Werke der Autobauer – und ist am anderen Ende der Kette in Südbayern in der Entsorgung von Autowerkstätten aktiv. Auch im Baubereich reicht der Service von A bis Z. Zu den Kunden des Logistikers gehören Hersteller von Baumaschinen und Baustoffen – und am Ende der Immobiliennutzung rückt eine Abbruchkolonne des Logistikers an und bricht alte Häuser ab. Den Bauschutt verwandeln die Entsorgungsspezialisten in Zuschlagstoff für den Straßenbau. Vorausgesetzt, es handelt sich nicht um Sondermüll aus Brandruinen. Aber selbst dafür bietet Wolf Lösungen an.



Für Sennebogen übernimmt der Logistiker Wolf die Beschaffung und den Ersatzteilversand – und hat dort auch den Recyclingbagger gekauft.

Logistician Wolf takes on procurement and spare part delivery for Sennebogen – and also bought the recycling excavator there.



Cousin und Cousine: Heinz Wolf leitet den Speditions- und Logistikbereich, Carolin Wolf die Entsorgung.

Cousins: Heinz Wolf manages forwarding and logistics, Carolin Wolf manages waste disposal.

der Menschen und den im Müll. Wie wir diese Rohstoffe einsetzen, ist entscheidend für die Zukunft.“ Die Kunststoffe werden perfekt genutzt. Nach dem Schreddern werden sie von einer Spezialfirma in Granulat umgewandelt. Und das Granulat geht gleich wieder in die Produktion des Automobilzulieferers? Heinz Wolf verneint: „Erst lagern wir die Big Bags im Logistikzentrum ein, bis der Kunde die Mengen abruff.“ Das Logistikzentrum am Straubinger Hafen ist die zweite Station der

Kerngeschäft Stückgut

Vorletzte Station der Betriebsbesichtigung ist der Stückgutbereich. Die Spedition Wolf ist einer der Aktivposten im Netz von 24plus. Vor dem Beitritt als Gründungsgesellschafter im Jahr 1996 war die Spedition Wolf ein Verteilspediteur. In 18 Jahren hat sich das geändert. Heute kommt das Unternehmen auf einen täglichen Stückgutausgang von weit über 200 Tonnen. Zehn tägliche Direktverkehre führen zu 24plus-Partnern, zudem platziert Wolf viele Beschaffungsaufträge im Netz. „Das Stückgut ist ein wichtiges Element für uns“, sagt Heinz Wolf. „Damit erreichen wir eine breite Kundenbasis.“ Das Stückgutangebot wird ergänzt durch Teil- und Ganzladungen, aber auch um Luft- und Seefrachtgeschäfte, die über das Joint Venture Air System, einen IATA-Agenten, abgewickelt werden. Diese Firma und die Kurierdienstabteilung sind die letzten Stationen

der Betriebsbesichtigung. „Wobei“, sagt Heinz Wolf, „jetzt haben wir die Umzugsabteilung vergessen.“ Auch von der gehen Querverbindungen zum übrigen Geschäft aus. So beauftragen Industriekunden den Logistiker gerne mit der Organisation von Managerumzügen. Damit ist gewährleistet, dass die neuen Mitarbeiter am ersten Tag ausgeruht zur Arbeit erscheinen. Nicht benötigten Hausrat lagert die Wolf Logistik ein – oder der Recyclingbetrieb kümmert sich darum. Kurzum: Jeder, der in Niederbayern auf Logistiklösungen angewiesen ist, landet früher oder später beim Komplettanbieter Wolf.



Im Logistikzentrum lagern Recycling-Granulate und Automotive-Teile. Recycling granulate and automotive parts are stored in the logistics centre.

Forwarder with excavator

Circular business: 24plus partner Wolf in Straubing offers closed value chains

The tour at Wolf Forwarding does not begin in the LCL area, but in the recycling facility. Heinz Wolf Jr., head of the forwarding agency, has chosen the starting point carefully. He wants demonstrate the approach of Michael Wolf oHG: closed value chains.

In the recycling area, a brand new excavator type Sennebogen 818 ME is loading plastic residue into a shredder. The excavator is custom-made – not a construction vehicle, but designed for the recycling industry. In order for the driver to be able to see into the containers while loading, the driver cabin can be elevated and lowered. The excavator arm is shortened, so that the vehicle can operate in the hall. “We are currently loading production waste from the automotive supply industry”, explains Carolin Wolf, head of waste management. “The only resources in Germany are the ones in the heads of people and the ones in the waste.

centre until the customer orders the volumes.” The logistics centre at the harbour of Straubing is the second stop of the tour. We pass the facility of excavator and crane manufacturer Sennebogen on our way there. “We did not only buy the excavator here”, explains Heinz Wolf. “We also take on procurement and spare part supply, both as LCL in the 24plus net. Additionally, we do warehousing for Sennebogen and take care of their industrial waste disposal.”

Boss stays outside

Once we arrive at the logistics centre, we can see that the big bags filled with recycling granulate for the automotive suppliers are stored in the front section. The much larger part of the storage area is occupied by parts for the automotive industry. The boss keeps a respectful distance while standing in front of the kitting station for Toyota. “This is an ESD workplace”, he explains. To prevent the destruction of sensitive electronics through electrostatic discharges, employees are only allowed to enter the station with special shoes and clothing. In general, car manufacturers have countless regulations for logisticians, with one supplier audit chasing the next. In this process, the logistics company has achieved an outstanding process quality and can pride itself on a performance ratio of over 99 per cent.



Die „Kitting Area“ ist ein ESD-Arbeitsplatz.

The “kitting area” is an ESD workplace.

How we use those resources is decisive for the future.” The plastics are utilised perfectly. After being shredded, they are turned into granulate by a specialised company. And the granulate goes right back into the production of the automotive suppliers? Heinz Wolf says no: “We first store the big bags in the logistics

ing materials – and when property utilisation comes to an end, a demolition squad of the logistician comes and tears down old buildings. The disposal specialists turn the rubble into additives for road construction, provided that it is not special waste from burned out houses. But even for that, Wolf has solutions.

We are now heading over to the KLT box cleaning facility of the logistics centre. Wolf has closed the value chains in the automotive business as well. The company procures components and supplies the facilities of car manufacturers – and is active in Southern Bavaria with the waste disposal of car work shops at the other end of the chain. The service extends from A to Z in the construction sector as well. The customers of the logistician include manufacturers of construction machines and build-



Reifen in der Stückgutanlage und Reifen im Recyclingbetrieb – irgendwann wird alles zu Abfall.

Tyres in the LCL facility and tyres in the recycling area – sooner or later, everything goes to waste.

ing materials – and when property utilisation comes to an end, a demolition squad of the logistician comes and tears down old buildings. The disposal specialists turn the rubble into additives for road construction, provided that it is not special waste from burned out houses. But even for that, Wolf has solutions.

Core business LCL

The penultimate stop of the tour is the LCL area. Wolf Forwarding is one of the workhorses in the 24plus net. Prior to joining as a founding partner in 1996, Wolf Forwarding

was a distribution forwarder. The past 18 years have changed that. Today, the company achieves daily outgoing LCL volumes of far beyond 200 tonnes. Ten daily direct routes lead to 24plus partners, and Wolf also feeds procurement orders into the net. “LCL is an important element for us”, says Heinz Wolf. “Thereby, we are able to reach a broad customer basis.” The LCL offer is complemented by part and full load, but also by air and sea freight business, which is conducted through the Joint Venture Air System, an IATA agent. This company and the courier service department are the last stops of the tour. “However”, says Heinz Wolf, “now we forgot the moving department.” This department also provides cross-links to the rest of the business. Industry customers, for example, like to have the logistician organise manager moves. This ensures that the new employee can



show up well-rested on his or her first day of work. Wolf Forwarding stores unneeded belongings – or recycling takes care of it. In short: Everyone in Lower Bavaria that depends on logistics solutions sooner or later comes to holistic provider Wolf.



THE GREEN LINE ist seit Juli bei 24plus



THE GREEN LINE
Nellen & Quack International Logistics

Der Markenname THE GREEN LINE rührt von der Firmenfarbe her.

The brand name THE GREEN LINE stems from the company colour.

Gronau in Westfalen? Sollte man kennen. Dort ist Udo Lindenberg zur Welt gekommen! Für 24plus ist die Stadt an der Grenze zu den Niederlanden aber aus einem anderen Grund von Bedeutung. Seit Juli 2014 ist Gronau Knotenpunkt im Netz von 24plus.

Mit Nellen & Quack – THE GREEN LINE stieß ein moderner und leistungsstarker Partner zu 24plus. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst neben internationalen Landtransporten auch Importe und Exporte per See- und Luftfracht, die Abwicklung aller Zollverfahren in einer eigenen Zollabteilung sowie Warehousing- und Logistik-Dienstleistungen für Industrie und Handel. Die Spedition betreibt das Unternehmen am Hauptsitz Gronau. Im benachbarten Ochtrup hat Nellen & Quack – THE GREEN LINE im Jahr 2012 ein



THE GREEN LINE ist ein modernes Unternehmen. The GREEN LINE is a modern company.

mit modernster Technik ausgestattetes Logistikzentrum mit 20.000 Palettenstellplätzen errichtet.

Wachsender Stückgutbereich

„Unser Stückgutaufkommen hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen“, erklärt Axel Wienandts, geschäftsführender Gesellschafter von Nellen & Quack – THE GREEN LINE, seine Beweggründe für den Einstieg bei 24plus. „Das System bietet uns flächendeckende Verkehre in ganz Europa mit hoher Qualität und optimierten Laufzeiten.“ Auch 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann zeigt sich erfreut über den Zuwachs: „Unser neuer Partner ist mengenstark, modern, international aufgestellt und verfolgt ehrgeizige Wachstumsziele. Daher ist das Unternehmen eine Bereicherung für unser Netzwerk.“

Die Ursprünge von Nellen & Quack – THE GREEN LINE reichen zurück bis ins Jahr 1889. Eine Spezialität des Unternehmens von den Gründertagen an bis in die Jetztzeit sind Verkehre von und nach Großbritannien. Die britische Insel wird heute täglich angefahren. Den Beinamen der Westfalen, „THE GREEN LINE“, brachte 1978 ein Partner in England auf. Grund war die grüne Lkw-Flotte. Inzwischen hat Nellen & Quack den Zusatz „THE GREEN LINE“ als weit hin bekannten Markennamen etabliert. Hohe Reputation genießt Nellen & Quack – THE GREEN LINE auch beim langjährigen 24plus-Partner in den Niederlanden, KLG Europe. Schließlich ist es von Gronau, dem Sitz von THE GREEN LINE ins niederländische Enschede nur ein Katzensprung. Schon vor der Partnerschaft kannte und schätzte man sich.

THE GREEN LINE has been at 24plus since July

Gronau in Westphalia? Should be familiar. That is where Udo Lindenberg was born! For 24plus, however, the city on the Dutch border is important for a different reason. As of July 2014, Gronau is a node in the 24plus net.

With Nellen & Quack – THE GREEN LINE, 24plus was joined by a modern and powerful partner. In addition to international overland transports, the company's range of services also includes imports and exports via sea and air freight, processing of customs clearance in an in-house customs department as well as warehousing and logistics services for industry and commerce. The forwarder operates the company at the headquarters in Gronau. In 2012, Nellen & Quack – THE

GREEN LINE erected a state-of-the-art logistics centre with 20,000 pallet spaces in the neighbouring Ochtrup.

Growing LCL sector

“Our LCL volume has grown strongly in the past years”, Axel Wienandts, managing director of Nellen & Quack – THE GREEN LINE, explains his reasons for joining 24plus. “The system offers us area-wide transports in all of Europe with high quality and optimised running times.” Peter Baumann, head of 24plus, is also happy about the new member: “Our new member has strong volumes, is modern, internationally organised and pursues ambitious growth targets. Therefore, the company is an enrichment for our network.”

The roots of Nellen & Quack – THE GREEN LINE reach back into the year 1889. One of the company's specialities from founding until today has been the transport to and from Great Britain. Today, the British island is approached on a daily basis. The byname of the Westphalians, “THE GREEN LINE”, was invented by an English partner in 1978. The reason was the green truck fleet.

By now, Nellen & Quack has established “THE GREEN LINE” as a well-known brand name. Nellen & Quack – THE GREEN LINE is highly



Schön, dass Sie da sind: Axel Wienandts (geschäftsführender Gesellschafter N&Q), Peter Baumann (Geschäftsführer 24plus), Uwe Brehm (Geschäftsführer N&Q) und Michael Ketteler (Speditionleiter N&Q) besiegeln die Partnerschaft (v.l.).

Nice of you to come: Axel Wienandts (managing director N&Q), Peter Baumann (head of 24plus), Uwe Brehm (managing director N&Q) and Michael Ketteler (forwarding manager N&Q) seal the partnership (left to right).

renowned at long term Dutch 24plus partner KLG Europe. After all, it is only a stone's throw from THE GREEN LINE location in Gronau to the Dutch city of Enschede. The companies knew and regarded each other highly even before the partnership.



Europa, das sind wir! We are Europe!

Am 13. und 14. Mai 2014 rief 24plus zum fünften Europatag. Der Einladung nach Kassel folgten 80 Konferenzteilnehmerinnen und -teilnehmer aus nahezu allen Partnerbetrieben, darunter die Delegationen von 16 Partnerhäusern in Europa. Das Konzept der Veranstaltung mit internen und externen Referenten, mit Theorie- und Praxisteilen ging auf. Die Gäste nutzten jede Gelegenheit, um Informationen aus Fachvorträgen und Länderforen aufzusaugen. In informellen Unterredungen knüpften die Teilnehmer neue Kontakte und loteten in einer organisierten Gesprächsbörse Möglichkeiten aus, ihre gegenseitigen Stückgutgeschäfte zu intensivieren. Der Europatag 2014: Das waren zwei ebenso unterhaltsame wie lehrreiche Tage, von denen die Partner und das Netzwerk noch lange profitieren werden.

On May 13 and 14, 2014, 24plus called to the fifth Europe Day. Eighty conference participants from almost all partner companies, among them the delegations of 16 European partners, followed the call to Kassel. The concept of the event with internal and external speakers, with theory and practice sections, was successful. The guests used every opportunity to take in information from expert lectures and country forums. During informal conversations, the participants made new contacts and looked for opportunities of intensifying their joint LCL business during the organised discussion forum. Europe Day 2014: These were two entertaining and educative days, from which the partners and the network will profit for a long time.



Europa und die Welt

Zum Leitvortrag hatte 24plus mit Christian D. Falkowski einen hochrangigen Diplomaten gewonnen. Der frühere Direktor und Botschafter der EU-Kommission leitete Delegationen in Pakistan, Jordanien, im Jemen und in Ägypten und vertrat die EU bei der OSZE, diversen Organisationen der Vereinten Nationen und der OPEC. Seine Kernaussage: „Die EU ist ein politisches Projekt. Europa ist eine Wertegemeinschaft und keine Aktiengesellschaft.“ In seinem Vortrag wies Falkowski auch auf die Folgen des Transatlantischen Freihandelsabkommens hin. Dabei geht es nicht um Chlorhühnchen



aus den Vereinigten Staaten, wie oft in der Presse zu lesen ist. Vielmehr würden sich nach dem Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der EU und den NAFTA-Staaten die

Warenströme massiv verändern. Der transatlantische Handel würde um die Hälfte steigen, im Gegenzug würde der innereuropäische Handel fast ebenso viel verlieren.

Europe and the world

For the keynote, 24plus was able to win Christian D. Falkowski, a high-ranking diplomat. The former director and ambassador of the EU commission led delegations in Pakistan, Jordan, Yemen and Egypt and represented the EU at the OSCE, diverse organisations of the United Nations and the OPEC. His core message: “The EU is a political project. Europe is a community of values and not a

stock company.” During his lecture, Falkowski also pointed out the consequences of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. The issue is not “chlorine chicken” from the USA, as the press often writes. What is more important is that the flow of goods would change drastically after the trade agreement between the EU and the NAFTA states has been sealed. The transatlantic trade would increase by half, but the inner European trade would conversely decrease by almost as much.



Internationale Produkte

„Wir lieben Produkte, weil Leistungsmerkmale und Prozesse klar definiert sind.“ Auf diese einfache Formel brachte es Claudia Lehmann. In ihrem Vortrag gab die Europakoordinatorin von 24plus den Teilnehmern einen Überblick darüber, welche Mehrwertleistungen im internationalen Raum verfügbar sind. Besonders hob sie 24plus Speedtime International nextDay hervor. Mit dem Produkt bietet 24plus die 24-Stunden-Zustel-

lung in vielen Ländern Europas – ohne Sonderfahrt. Erst im April 2014 gestartet, erfreut sich das neue Angebot großer Nachfrage.

International products

“We love products because performance indicators and processes are clearly defined.” Claudia Lehmann describes the simple formula. In her lecture, 24plus’ Europe manager gave the participants an overview about which value-added services

are available for the international sector. She especially highlighted 24plus Speedtime International nextDay. With this product, 24plus offers 24 hour delivery in many European countries – without extra tours. Having just started in April 2014, the new product is in high demand.

Länderforen

In Länderforen präsentierten sich die Partner Loxx Logistics (Russland, GUS und Zentralasien), Alpi (Dänemark, Finnland, Norwegen) und Ecu-Line (Seefracht). Robert Schulten und Ulrich Schröder, die Vertreter von Loxx Logistics, wiesen auf die Sonderstellung ihres Unternehmens hin. Loxx fährt nicht nur die Metropolen Moskau und St. Petersburg an, sondern unterhält in Russland zwölf zusätzliche Stückgut-Linien bis tief nach Sibirien und drei weitere Verkehre zu Destinationen in Kasachstan. Eine Insiderinformation: Das russische Fernstraßennetz misst 540.000 Kilometer. Zwei Drittel davon sind unbefestigt und im Frühjahr und Herbst, der „Zeit der Weglosigkeit“, kaum zu befahren. Auch der erst 2013 zu 24plus gestoßene Dänemark-Partner Alpi stellte sich vor. Jesper Hansen verwies auf die Brückenfunktion Dänemarks zwischen Mitteleuropa und Nordskan-

dinavien und die Möglichkeiten, die Alpi den Partnern in Norwegen bietet. Helena Schürer und Andreas Schmitz vom Seefracht-Partner Ecu-Line nahmen in ihrem Vortrag die Teilnehmer mit auf eine Weltreise. Die Seefrachtexperten zeigten auf, wie Seefracht abgewickelt wird und boten den Partnern im Binnenland an, sich in Schulungen mit dem Thema vertraut zu machen.

Country forums

In country forums, the partners Loxx Logistics (Russia, GUS and Central Asia), Alpi (Denmark, Finland and Norway) and Ecu-Line (sea freight) presented themselves. Robert Schulten and Ulrich Schröder, representatives of Loxx Logistics, pointed out the special status of their company. Loxx does not only service the major cities Moscow and St. Petersburg, but also operates twelve additional LCL routes in Russia – ranging deep into Siberia – as well as three additional



routes to destinations in Kazakhstan. A piece of insider information: The Russian long distance road net measures 540,000 kilometres. Two thirds of it are unpaved and can barely be traversed in spring and autumn, during the so-called “Rasputitsa”. Denmark partner Alpi, having joined 24plus in 2013, also presented themselves. Jesper Hansen pointed out Denmark’s bridging function between Middle Europe and Northern Scandinavia as well as the opportu-

nities that Alpi offers to the partners in Norway.

Helena Schürer and Andreas Schmitz of sea freight partner Ecu-Line took the participants on a journey around the world during their lecture. The sea freight experts showed how sea freight is processed and offered the inland partners the opportunity to acquaint themselves with the topic through trainings.



Branchenentwicklung

In seinem Vortrag zeigte 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann die Entwicklung von 24plus und des gesamten Stückgutmarktes auf. Dabei verwies er insbesondere auf die Marktchancen, die der Bereich Business-to-Consumer bietet.

Sector development

Peter Baumann, head of 24plus, presented the development of 24plus and the entire LCL market in his lecture. He especially pointed to the market opportunities offered by the business to consumer sector.



24plus Academy

Cornelia Nieves referierte über die Entwicklung der 24plus Academy. Sie verwies auf die Schulungsangebote für nationale wie internationale Partner und das Projekt Azubi-Exchange. Noch auf dem Europatag wurde besiegelt, dass die ersten beiden Azubis beim Partner Emons in Koblenz demnächst auf Europareise gehen dürfen.

24plus Academy

Cornelia Nieves talked about the development of the 24plus Academy. She pointed to the training offers for national and international partners and the trainee exchange project Azubi Exchange@e. Before the Europe Day was over, it had been decided that two trainees of partner Emons in Koblenz will be the first to depart on their Europe journey.



Gesprächsbörse

Am Abend des ersten Tages fand die Gesprächsbörse statt. Dabei tauschten sich deutsche und internationale Partner in angenehmer Atmosphäre über konkrete Projekte aus.

Discussion forum

The discussion forum took place on the evening of the first day. Here, German and international partners exchanged ideas about concrete projects in a familiar atmosphere.



Hubbesichtigung mit Kollegen

Wie bei den früheren Europatagen brach ein Teil der Konferenzgäste am Abend des ersten Tages zur Besichtigung des Zentralhubs auf. Für die Fahrt ins 80 Kilometer entfernte Hauneck bildeten die Kollegen Fahrgemeinschaften.

Hub visit with the colleagues

As on previous Europe Days, some of the conference guests departed at the end of the first day to visit the central hub. The colleagues formed car pools for the 80 kilometre trip to Hauneck.



Internationale Ausschreibungen

2013 wurden internationale Logistikaufträge im Wert von 119 Milliarden Euro ausgeschrieben. Wer als Logistiker diese Ausschreibungen ignoriert, arbeitet am Markt vorbei. Rabea Darkow von der Forward Academy erklärte, welche Hürden es bei internationalen Ausschreibungen zu nehmen gilt, und präsentierte die Erfolgsfaktoren. Ihren mitreißenden



Vortrag gestaltete die Business-Trainerin interaktiv: Die Teilnehmer konnten mit bunten Stimmkarten über die vorgestellten Thesen abstimmen.

International calls for tender

In 2013, international logistics orders to the tune of 119 billion Euro were tendered. Logisticians that ignore these calls for tender are on the wrong track. Rabea Darkow of For-

ward Academy explained which obstacles have to be overcome when applying for international calls for tender and presented factors for success. The business trainer designed her engaging lecture interactively: The participants were able to vote on the presented theses with coloured cards.

Europäische Landverkehre

In seinem Vortrag über die europäischen Landverkehre berichtete Lagermax-Chef Herbert Weber über Gemeinsamkeiten und Unterschiede der jeweiligen Stückgutmärkte. Während in Westeuropa einheitliche Qualitätsstandards vorherrschen, gibt es in Ost- und Südosteuropa teilweise erhebliche Unterschiede in den Grundstrukturen des Stückgutgeschäfts.

Weber zeigte besonders chancenreiche Märkte auf. So entwickeln

sich die Warenströme nach Kroatien seit dem EU-Beitritt im Jahr 2013 sehr positiv.

European overland transports

In his lecture about European overland transports, head of Lagermax Herbert Weber talked about commonalities and differences between the different LCL markets. While uniform quality standards dominate in Western Europe, there are, in part, significant differences regarding basic structures of LCL business in

Eastern and South-eastern Europe. Weber pointed to particularly promising markets. The flow of goods to

Croatia, for instance, has been developing very positively since the county joined the EU in 2013.



Internationaler Geschäftsaufbau

Kees Kuijken referierte über den Aufbau von Geschäften im internationalen Raum. Dabei nahm der Chef von KLG Europe Bezug auf die erfolgreiche Internationalisierung

seines Unternehmens. Im Lauf der Zeit vergrößerten die Niederländer über Tochtergesellschaften und Niederlassungen den Aktionsraum auf England, Irland, Rumänien und China. Kuijken verriet den Partnern einiges über den Wert von Unternehmerreisen und benannte auch die Stolperfallen, die auf fremdem Boden lauern. Ebenfalls appellierte er an seine Zuhörer, Gelegenheiten beim Schopf zu packen.

Beispielhaft führte er an, wie KLG der Einstieg in China gelang: Das Unternehmen beschäftigte eine junge Chinesin, die in Holland studierte. Als sie nach vier Jahren Heimweh bekam, bot KLG der jungen Frau an, ein Büro in China aufzubauen. Heute

hat KLG nicht nur ein Büro in China, sondern betreibt dort im großen Stil Logistikzentren. Auch gab Kuijken einen Einblick in den Logistikmarkt USA, den KLG über Partner bedient.

International establishment of business

Kees Kuijken talked about establishing businesses in the international area. Here, the head of KLG Europe referred to the successful internationalisation of his company. Over time, the Dutch expanded their area of action to England, Ireland, Romania and China by means of subsidiaries and branch offices.

Kuijken revealed quite a bit to the partners about the value of business

trips and also pointed out pitfalls looming on strange terrain.

He also appealed to his listeners to seize opportunities. He exemplarily showed how forwarder KLG successfully entered the Chinese market: The company was employing a young Chinese woman who was studying in the Netherlands. When she became homesick after four years, KLG offered her the opportunity to establish an office in China.

Today, KLG does not just have an office in China, but also operates logistics centres on a grand scale. Kuijken also gave an insight into the logistics market USA, which KLG services through partners.



Kurzworkshops

Welche Unterstützung erwarten die Partner bei internationalen Themen von der Systemzentrale? Mit welchen Projekten und Themen soll sich der „Arbeitskreis International“ befassen? Wie stellen sich die Partner die Zusammenarbeit im internationalen Raum vor? Zum Abschluss des Europatags befassten sich die Teilnehmer in Kurzworkshops mit diesen

drei Fragen. Ihre Antworten bilden nun das Arbeitsprogramm für die nahe Zukunft. Was davon wie umgesetzt wird? Wir werden darüber berichten!

Short workshops

What kinds of support do the partners expect from the system headquarters for international topics? Which projects and topics is the

Working Group International supposed to tackle? How do the partners envision the cooperation in the international area?

Towards the end of the Europe Day, the participants tackled these three questions in short workshops. Their answers now constitute the foundation for the near future. What will be implemented in which way? We will report on it!

Klausurtagung

Zweimal im Jahr treffen sich die 24plus-Partner zur Gesellschafterversammlung, zuletzt am 8. und 9. April 2014 in Scheinfeld – zur 50. der Unternehmensgeschichte. Wenn sich die Türen des Konferenzraums geschlossen haben, geht es dahinter hochvertraulich zu. Anlässlich des runden Versammlungsjubiläums geben wir unseren Lesern trotzdem einen Eindruck davon, was vor, während und nach einer GV passiert.

Cornelia Nieves, Assistentin der Geschäftsleitung bei 24plus, ist ihrer Zeit weit voraus. Schon heute denkt sie an die 53. Gesellschafterversammlung im Herbst 2015. „Wir brauchen ein Tagungshotel in guter Lage, mit professioneller Konferenztechnik und 60 freien Zimmern. Wenn wir nicht lange im Voraus buchen, sind die guten Hotels weg.“ Auch die eigentliche Vorbereitung läuft Monate vor dem Ereignis an. Einige Programmpunkte sind jedes Mal fix. So wird in der Frühjahrs-GV der Jahresabschluss festgestellt. Dies ist eine gesetzliche Pflicht. Andere

Tagesordnungspunkte ergeben sich aus der Satzung. Wenn es etwa um wichtige Regeländerungen, Investitionen in IT-Werkzeuge oder um die Aufnahmeanträge neuer Partner geht, müssen die Gesellschafter ihr Einverständnis erteilen. Aber auch die Stimmen der Systempartner, die keinen Gesellschafteranteil besitzen, finden bei den Versammlungen Gehör. Ziel ist, dass alle Partner die Beschlüsse mittragen. Denn so ziehen bei der Umsetzung alle an einem Strang.

Umfangreiches Programm

Die Tagesordnung umfasst jedes Mal an die 20 Punkte. Davon dient etwa die Hälfte der Information der Partner, etwa über die Mengenentwicklung. Die andere Hälfte erfordert Beschlüsse. Obwohl die Versammlungen auf zwei Tage angesetzt sind, bleibt den Teilnehmern wenig Zeit, die vielen Punkte abzuwickeln. Daher ist eine gute Vorbereitung notwendig. Dazu dienen die Beschlussvorlagen, die vorab an die Gesellschafter und Systempartner versandt



Gesellschafterversammlungen dienen auch dem Erfahrungsaustausch unter den Partnern. Gute Konferenzhotels wie das in Scheinfeld sind schnell ausgebucht.

Partners' meetings also serve the exchange of experience between the partners.

Good conference hotels like the one in Scheinfeld are quickly booked out.

werden. Meist handelt es sich dabei um umfangreiche Dokumente. Geht es um Investitionen, werden Kosten-Nutzen-Rechnungen aufgestellt und Alternativen durchgerechnet. Bei Neuansuchen von Partnern bereitet die Systemzentrale Dossiers über die Beitrittskandidaten vor. „24plus ist gegenüber allen Partnern extrem transparent“, erklärt Cornelia Nieves. „Nichts passiert ohne ihr Wissen.“

Alle Wortmeldungen und Abstimmungsergebnisse während der Sitzung werden protokolliert, das Pro-

tokoll anschließend dem Aufsichtsrat zur Genehmigung vorgelegt. Dieser leitet die Versammlung und ist selbstverständlich in alle inhaltlichen Belange eingebunden. Der Versand des Protokolls an die Partner erfolgt per Post, damit selbst die NSA nichts ausspitzeln kann. Zuletzt werden aus den Beschlüssen Handlungsaufträge abgeleitet und diese an die Arbeitskreise und Fachabteilungen weitergeleitet. Die Ergebnisse werden dann auf der nächsten Versammlung präsentiert – nach der GV ist vor der GV.

Closed conference

Twice a year the 24plus partners come together for the partners' meeting, most recently on April 8 and 9, 2014, in Scheinfeld – for the fiftieth time in company history. When the doors of the conference room have closed, high confidentiality is on the agenda. On the occasion of the round anniversary, we will however give our readers an insight into what happens before, during and after a partners' meeting.

Cornelia Nieves, assistant to the management at 24plus, is far ahead of her time. She is already thinking about the 53rd partners' meeting in the autumn of 2015. „We need a well-located conference hotel with professional conference technology and 60 vacant rooms. If we do not book long in advance, all the good hotels are gone.“ The actual preparation also begins months in advance. Several program items are fixed. During the spring conference, for instance, the annual financial statement is determined. This is a legal

obligation. Other agenda items result from the statutes. Where, for instance, important rule changes, investments into IT tools or applications for admission of new partners are concerned, the partners have to signal their approval. However, the system partners who do not have a partnership share also have their voice heard at the meetings. The goal is for all partners to carry the



Investitionen in neue IT-Systeme und Produkte werden gemeinsam beschlossen – und gemeinsam getragen.

Investments in new IT systems or logistics products were enacted mutually – and also embraced.

decisions. This way, all are in the same boat when it comes to the implementation.

Extensive agenda

The agenda always contains around 20 items, roughly half of which serve to inform the partners, for instance about volume development. The other half requires decisions. Even though the meetings are scheduled for two days, the participants have little time to work on the many items. This is why good preparation is nec-

essary. That is what the decision proposals are good for, which are sent to the partners and system partners in advance. For the most part, these are voluminous documents. Where investments are concerned, cost-benefit calculations are created and alternatives calculated. For the applications of admission for partners, the system headquarters prepares dossiers about the potential candidates. „24plus is extremely transparent towards all partners“, explains Cornelia Nieves. „Nothing is done without their knowledge.“

All verbal contributions and voting results during the meeting are taken down, and the minutes are subsequently presented to the supervisory board for approval. The board leads the meeting and is of course involved in all substantive matters. The minutes are sent to the partners by mail, so that not even the NSA can spy on them. Lastly, actions are derived from all decisions and passed on to the working groups and departments. The results are then presented at the next meeting – after the meeting is before the meeting.

Die Logistik-App „Mobile Track“ ist ein Wunderding. Die App, eine Gemeinschaftsentwicklung der Euro-Log AG und 24plus, ermöglicht die Statuserfassung von Sendungen per Smartphone und bietet viele weitere Funktionen. Damit hat die App das Zeug dazu, den Scanner in vielen Bereichen abzulösen.

Beim Fußball ist nicht allein die Mannschaft auf dem Platz spielentscheidend. Es kommt auch auf die Qualität der Spieler an, die auf der Bank sitzen. Läuft auf dem Feld etwas verkehrt, müssen es die Ersatzspieler richten. Auf der Ersatzbank in der Logistik sitzt derzeit „Mobile Track“. Die Logistik-App verwandelt ein ganz normales Smartphone in ein vollwertiges mobiles Datenerfassungsgerät. Verweigert ein Scanner seinen Dienst oder müssen Subunternehmer und Aushilfsfahrer eingesetzt werden, lässt sich in wenigen Minuten Ersatz schaffen.

Viele Funktionen

„Mobile Track“ bietet vielfältige Funktionen. Zu den Basisfunktionen zählen die Barcodescannung, die Unterschriftenfassung und Dokumentation von Beschädigungen mit



Mobile Track ist einsatzbereit!

Fotos. Beim Generieren von Statusmeldungen werden die Geokoordinaten und die Uhrzeit automatisch erfasst und abgespeichert. Weil die App an ein Zentralsystem angebunden ist, sind durch flexible Anpassungen viele weitere Zusatzfunktionen möglich. Mit Zustimmung der Fahrer kann das System auch mit einer Echtzeitortung ausgestattet werden. Damit ist in der Disposition sichtbar, wo sich welches Fahrzeug gerade befindet. Auch Restlaufzeiten bis zum Zielort lassen sich berechnen, die erwartete Ankunftszeit kann dann in ein dynamisches Zeitfenstermanagement einfließen. „Das bieten nicht einmal alle Profiscanner. Dabei kosten die Geräte richtig teures Geld“, betont Claus Süskind, Vertriebsleiter der Euro-Log AG.

„Ein Smartphone haben aber schon zwei Drittel der Fahrer in der Tasche. Übrigens lassen sich selbst Android-Scanner mit dieser App nachrüsten“.

Besser als ein Scanner?

Getestet haben die Logistik-App unter anderem die 24plus-Partner Wolf in Straubing und Lode in Waldkraiburg. Beide Partner sehen die neue Technik positiv und sind gespannt auf weitere Entwicklungsschritte. Auch andere 24plus-Partner interessieren sich für den Ersatz-Scanner, der sich in Zukunft zum umfassenden Steuerungswerkzeug entwickeln kann. „Die Bedienung der App ist wirklich einfach“, sagt Claus Süskind. „Die Erfahrung zeigt, dass auch ältere Fahrer damit prima zurecht kommen, Sprachsteuerung inklusive.“

Um die Fahrer bei der Eingewöhnung zu unterstützen, hat die Euro-Log AG ein neues „Fahrerhandbuch“ als hilfreiche Schritt-für-Schritt-Anleitung entwickelt. Eine Hürde weniger für den Einsatz von „Mobile Track“!

Schon gewusst?

Ein Schwarz-Weiß-Handy aus dem Jahr 2002 hatte mehr Rechenleistung als der Apollo Guidance Computer, den die Nasa 1969 bei der ersten Mondlandung eingesetzt hat. Die Großstadtlegende stimmt also. Seither haben die Mobilgeräte bei der Rechenleistung und beim Funktionsumfang deutlich zugelegt. Es kommt jetzt darauf an, diese Möglichkeiten zu nutzen!

Mobile Track is ready for action!

The logistics app “Mobile Track” is a marvel. The app, jointly developed by Euro-Log AG and 24plus, enables status tracking of shipments via smartphone and offers many other functions. Thereby, the app has the potential to take the place of scanners in many areas.

In football, not just the team on the pitch decides the game. The quality of the players on the bench is also decisive. If something goes wrong on the pitch, the reserve players have to remedy it. “Mobile Track” is currently sitting on the logistics bench. The logistics app turns a regular smartphone into a full-fledged mobile data tracking device. If a scanner denies operation or if subcontractors and replacement drivers have to be employed, a replacement can be created within a few minutes. “Mobile Track” offers a multitude

of functions. Among the basic functions are barcode scanning, signature collection and documentation of damages with photos. When generating status notifications, geo-coordinates and time stamps are automatically recorded and saved.

Better than a professional scanner?

Because the app is connected to a central system, flexible adjustments enable many further functions. Provided that the driver gives his approval, the system can also be equipped with real-time locating. This enables dispatch to see where which vehicle is located at the moment. The time remaining until destination can also be calculated; the expected time of arrival can then be fed into a dynamic time frame management. “This is not even offered by all professional scan-

ners, even though these devices are very expensive”, emphasises Claus Süskind, sales manager at Euro-Log AG. “Two thirds of the drivers already have smartphones in their pockets. By the way, even Android scanners can be upgraded with this app.”

Did you know?

A black and white cell phone from the year 2002 had more computing power than the Apollo Guidance Computer which NASA used for the first moon landing in 1969. The urban legend is true. Since then, the computing power and range of functions of mobile devices have strongly increased. Now it is all about utilising these possibilities!

Comprehensive control device

The logistics app was tested by 24plus partner Wolf in Straubing and Lode in Waldkraiburg. Both partners view the new technology positively and are looking forward to further development stages. Other 24plus partners are also interested in the substitute scanner, which may evolve into a comprehensive control device in the future.

“Handling the app is really easy”, says Claus Süskind. “Experience shows that even older drivers can easily handle it, including voice-control.” In order to support the drivers during the initial stage, Euro-Log AG developed a new “driver’s manual” as a helpful step-by-step guide. One obstacle less for the broad implementation of “Mobile Track”.

Siegertypen

Das vierte Jahr in Folge heißt der Gewinner des Best Quality Awards Gustke Logistik. Zöh verteidigten die Rostocker im Auditzyklus 2013/2014 den Spitzenplatz. Auch auf Rang 2 gab es keine Veränderungen, wie im Vorjahr wurde Ritter Logistik aus Magdeburg Vizemeister. Erstmals auf dem Treppchen steht Hunecke Logistik aus Hauneck.

„Unser Qualitätsranking hat Ähnlichkeit mit der Bundesligatable“, meint 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Immer dieselben Teams stehen oben. Nur haben beim Fußball die Bayern einen Riesenvorsprung, während bei 24plus die Abstände überall sehr gering sind.“ Die wichtigsten Kriterien im Ranking sind die Erfüllung der Regellaufrufen von 24 Stunden in Distribution und Beschaffung, die Einhaltung der Zeitvorgaben bei der Speedtime-Produktfamilie, die Datenqualität, die Schadenquote, die Einhaltung der Kooperationsregeln sowie die Vorgaben der ISO 9001.

Ermittelt werden die Platzierungen in einem zweiteiligen Bewertungssystem. Eine Grundlage ist das Management-Informationssystem (RSMIS) von 24plus, in dem die Tra-



Das Siegerfoto: Olaf Bieneke (Kunzendorf Spedition, Sprecher des Aufsichtsrats von 24plus), Andreas Ritter (Ritter Logistik, Magdeburg), Stephan Gustke (Gustke Logistik, Rostock), Matthias Hunecke (Hunecke Logistik, Hauneck) und Peter Baumann (Geschäftsführer 24plus).

The winners:

Olaf Bieneke (Kunzendorf Spedition, spokesman of 24plus' supervisory board), Andreas Ritter (Ritter Logistik, Magdeburg), Stephan Gustke (Gustke Logistik, Rostock), Matthias Hunecke (Hunecke Logistik, Hauneck) and Peter Baumann (head of 24plus).

cking-Daten aller Einzelsendungen und die Datenqualität statistisch ausgewertet werden. Das zweite Bewertungskriterium sind die Ergebnisse der Vor-Ort-Audits durch das Qualitätsmanagement von 24plus. Wie ein Audit abläuft, haben wir in der 24plusPunkte 1/2014 beschrieben. Zum Nachlesen finden Sie die Ausgabe unter www.24plus.de im Download-Bereich.

Winners

Gustke Logistik is the winner of the Best Quality Award for the fourth year in a row. The Rostock-based forwarder tenaciously defended their title during the audit cycle 2013/2014. The runner-up spot also remained unchallenged, with Ritter Logistik from Magdeburg defending second place. For the first time, Hunecke Logistik from Hauneck landed a spot on the podium.

Like Bundesliga table

“Our quality ranking is similar to the Bundesliga table”, says Peter Baumann, head of 24plus. “The same teams are always on top. In football, however, Bayern Munich is leaps and bounds ahead of the rest, while the gaps at 24plus are very small.” The most important criteria for the ranking are fulfilling the regular running times of 24 hours in distri-

bution and procurement, adhering to the time limits of the Speedtime product family, data quality, damage ratio and compliance with the cooperation rules as well as with the regulations of ISO 9001.

Database and assessments

The rankings are determined through a two-tier assessment system. One basis is 24plus' management information system (RSMIS), in which the tracking data of all shipments and the data quality are statistically evaluated. The results of the audits on location through 24plus' quality management are the second assessment criterion. In the first 24plusPunkte issue of 2014, we showed how an audit is conducted. You can find the issue at www.24plus.de in the download section.

Azubi Exchang©e

Die ersten beiden Azubis, die am Austauschprogramm teilnehmen, sind Charlene Beckers und Lisa Bremer vom Partner Emons in Urmitz bei Koblenz. Lisa arbeitet vom 16. August bis 5. September beim schwedischen Partner Gödecke in Malmö, Charlene geht vom 13. bis 31. Oktober zu Lagermax nach Salzburg. Beide wollen während des Auslandsaufenthaltes auf der Facebook-Seite von 24plus von ihren Erlebnissen berichten.



Azubi Exchang©e

The first two trainees to take part in the exchange program are Charlene Beckers and Lisa Bremer of partner Emons in Urmitz near Koblenz. Lisa will be working at Swedish partner Gödecke in Malmö from August 16 to September 5; Charlene will stay with Lagermax in Salzburg between October 13 and October 31. Both are planning to document their stay abroad on 24plus' Facebook page.

Fitte Lagerleiter

Für Lager- und Produktionsleiter hat die 24plus Academy im ersten Halbjahr eine Seminarreihe mit den Modulen „Logistik und Prozesse“, „Recht und Gesetz“ und „Personalführung“ angeboten. Die Seminare dienten auch dem Erfahrungsaustausch, denn anders als die Fahrer kommen Kollegen aus dem Lager selten aus dem Betrieb und stehen meist nur auf Facebook untereinander im Kontakt. Stefan Niedermeier, Teilnehmer beim Modul „Personalführung“, lobte auf Facebook, es sei „genial“ gewesen. Bei so viel Lob werden die Seminare 2015 wieder angeboten.



Studios warehouse managers

In the first half of 2014, 24plus Academy offered a series of seminars consisting of the modules “logistics and processes”, “law and order” and “human resources management” for warehouse and production managers. The seminars also served to exchange experiences: As opposed to the drivers, our colleagues from the warehouses are rarely able to leave their workplace and mainly communicate via Facebook. Stefan Niedermeier, participant in the module “human resources management”, called the event “genius” on Facebook. So much praise resulted in the seminars being offered again in 2015.

Mehr und bessere Staplerfahrer

Auch im Zentralhub gibt es Weiterbildung im großen Stil. Eine Kollegin und zehn Kollegen nehmen an einer Fortbildung vom Hubwagenzieher zum Staplerfahrer teil, damit zukünftig in der Urlaubszeit größere Reserven da sind. Auch wurden alle Staplerfahrer im Juni und Juli in Sachen Ladungssicherung geschult.



More and better forklift drivers

The central hub also does further training on a grand scale. Ten male colleagues and one female colleague are participating in a training program which will enable them to operate forklifts in addition to hand lifts. Thereby, greater reserves will be available during vacation time in the future. Furthermore, all forklift drivers were trained in load securing in June and July.

Logistik nach dem Prinzip „Einkaufszettel“

Anstatt auf die Sendung des Lieferanten zu warten, lassen sich immer mehr Unternehmen ihre Ware gezielt zusteuern. Möglich macht dies das Beschaffungslogistikprodukt 24plus Prolog. Der Bestseller unter den Mehrwertdiensten ist europaweit verfügbar und überzeugt die Kunden mit hoher Qualität.

Industrie ist arbeitsteilig organisiert. Die Bleche des einen Lieferanten kommen mit seinem Hausspediteur. Die Gleitschienen stammen von einem anderen Hersteller. Damit macht sich auch ein anderer Spediteur am Entladetor breit. Das Filtergewebe des dritten Lieferanten sollte eigentlich heute eintreffen, tut es aber nicht, weil der Zulieferer die Sendung nicht rechtzeitig auf den Weg gebracht hat. Dafür stauen sich in der Warenannahme Kartonagen, die erst in der kommenden Woche angeliefert werden sollten. Situationen wie diese sind noch Alltag in vielen Industriebetrieben. Andere Unternehmen haben ihre eingehenden Warenströme anders organisiert und setzen auf Beschaffungslogistik.

Voraussetzung:
ein Netz und Kommunikation
Damit Beschaffungslogistik funktioniert, müssen zwei Voraussetzungen

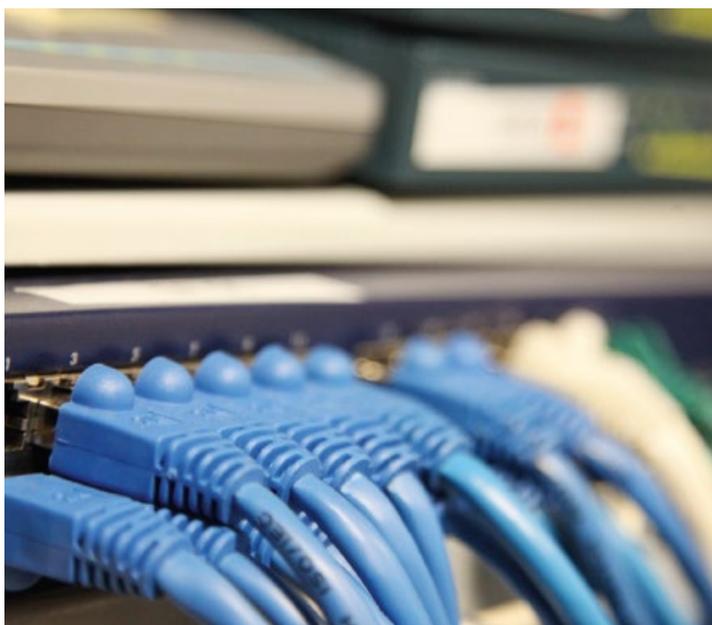
erfüllt sein. Damit der Hausspediteur deutschland- und europaweit abholen kann, braucht er im Hintergrund ein leistungsfähiges und flächendeckendes Netz. Zweite Anforderung ist Kommunikation. In der Beschaffungslogistik müssen viele Informationen verarbeitet werden: Wann und wo ist abzuholen? Wie wird die Abholung avisiert? Wie groß und schwer ist die Sendung? Braucht das Abholfahrzeug eine Hebebühne? Handelt es sich um Gefahrgut? Hinzu kommt bei der Beschaffung ein Detail, das nur auf den ersten Blick trivial erscheint: die Sendungsnummer. Sie wird am Ursprungsort vergeben, also vom Partner, der die Ware abholt. Damit die Sendungsverfolgung funktioniert, muss der abholende Partner diese Nummer so zurückspielen, dass sie vom System des auftraggebenden Partners verarbeitet werden kann.

Versand an jede Ablieferadresse
Um diese Anforderungen zu erfüllen, setzt 24plus in der Beschaffungslogistik auf IT-gestützte, integrierte Prozesse. Die Beschaffungsaufträge mit allen Begleitinformationen fließen direkt zum Partner, der die Sendung beim Lieferanten abholt. Der Hausspediteur überwacht alle

Prozesse in der Beschaffungskette. „Je besser die Kommunikation, desto besser ist die logistische Leistung“, erklärt Ludger Rumker, Leiter des QM-Bereichs von 24plus. „Dank unseres Kommunikationssystems haben wir bei 24plus Prolog dieselben Erfüllungsquoten wie in der Distribution.“ 95 Prozent der Sendungen durchlaufen das Netz vollkommen glatt in der Regellaufzeit. Eine Besonderheit von 24plus Prolog: Seit 2012 sind die Kunden bei der Ablieferadresse vollkommen frei. Sie können sich die Sendungen ins Werk liefern lassen, aber auch an ein Zweigwerk, direkt zu ihrem Kunden, zu einem anderen Verarbeiter oder auf eine Baustelle.

Leistungsmerkmale
Dank der IT-Integration ist es bei 24plus Prolog möglich, die Ware noch an dem Tag abzuholen, an dem der Kunde seinen Auftrag vergibt. Die Einspeisung ins Verkehrsnetz erfolgt ebenfalls taggleich. Alle deutschen und europäischen 24plus-Partner sind in das Beschaffungslogistiksystem eingebunden. Dies ermöglicht es etwa Kunden in den Niederlanden, Ware im Baltikum zu beschaffen. In Deutschland beträgt die Regellaufzeit 24 Stunden, für europäische Länder gelten entfer-

nungsabhängige Laufzeiten. 24plus Prolog kann in Deutschland mit dem Terminprodukt 24plus Speedtime gekoppelt werden. 24plus Speedtime wird in den Zustellzeitstufen vor 8, vor 10 und vor 12 Uhr des Folgetags sowie als Speedtime nextDay und als Speedtime FixDay angeboten. Auch europaweit bietet 24plus Terminiendienste an.



Noch mehr als in der Distribution müssen bei der Beschaffungslogistik alle Teilleistungen passgenau ineinandergreifen. Der Schlüssel dazu sind IT-Systeme.

In procurement logistics, all partial services have to mesh precisely – even more so than in distribution. The key to that are IT systems.

Prinzip „Einkaufszettel“

Beschaffungslogistik kommt ursprünglich aus dem Automobilbereich. Angesichts der Komplexität und der großen Sendungsmengen sind die Autowerke außerstande, Sendungen ihrer Lieferanten einzeln zu verarbeiten. Daher setzen die Autobauer auf ein System von Gebietsspediteuren, die Teile beim Lieferanten abholen und zum gewünschten Zeitpunkt am gewünschten Ort zustellen. Heute ist Beschaffungslogistik in vielen Branchen üblich – komplett oder bei wichtigen Einzelsendungen. Selbst kleinere Betriebe gehen zum Prinzip „Einkaufszettel“ über und erteilen ihrem Hausspediteur Abholaufträge.



Beschafft wird im Nachtsprung.

“Shopping list” logistics

Instead of waiting for the supplier's shipment, more and more companies are having their goods delivered to them in a controlled manner. This is made possible by the procurement logistics product 24plus Prolog. The bestseller among value-added services is available Europe-wide and convinces customers with high quality.

Industry is based on the division of labour. The sheet metals of one supplier are delivered by his regular forwarding agent. The slide rails are made by a different manufacturer. A second forwarder is occupying the gate while unloading those. The filter fabrics of the third forwarder were supposed to arrive today, but do not, because the supplier did not send

the shipment on time. Instead, cardboard boxes which were supposed to arrive next week are piling up in the receiving department. Situations like these are still common in many industrial companies. Other companies have organised their flow of incoming goods differently and are utilising procurement logistics.

ular forwarding agent supervises all processes in the procurement chain. “Better communication yields better logistical service”, explains Ludger Rumker, head of 24plus' QM sector. “Thanks to our communication system, we are able to achieve the same performance ratio with 24plus Prolog as in distribution.” 95 per cent of the shipments go through the net smoothly within the intended running time. One particularity of 24plus Prolog: Since 2012, the customers have been completely free to choose their delivery address. They can have the shipments delivered to the factory, but also to a branch office, directly to their customer, to another processor or to a construction site.

Requirement: a network and communication

Two requirements have to be met for procurement logistics to function. In order for the regular forwarding agent to be able to pick up goods in all of Germany and Europe, he needs a high-performance and area-wide network at his back. The second requirement is communication. In procurement logistics, a lot of information has to be processed: When and where is the pick-up? How is the pick-up announced? How large and how heavy is the shipment? Does the pick-up vehicle need to have a lifting platform? Is the shipment hazardous? Procurement is also accompanied by a detail which seems trivial at first: the shipment number. It is assigned at its point of origin, meaning by the partner who picks up the goods. In order for the shipment tracking to work, however, the partner doing the pick-up has to communicate the number in such a way so that the order-placing partner's system can process it.

Performance indicators

Thanks to IT integration, 24plus Prolog makes it possible to pick up the goods on the same day that the customer places the order. Feeding it into the transport net also happens on the same day. All German and European 24plus partners are integrated into the procurement logistics system. This enables customers from, for instance, the Netherlands, to procure goods in the Baltic Region. In Germany, the regular running time is 24 hours. For other European countries, distance-dependant running times apply.

In Germany, 24plus Prolog can be combined with the fixed date product 24plus Speedtime. 24plus Speedtime is offered for the delivery times before 8 AM, before 10 AM and before 12 AM on the next day as well as Speedtime nextDay and Speedtime FixDay. 24plus offers fixed date services Europe-wide as well. pick-up orders with their regular forwarding agent.

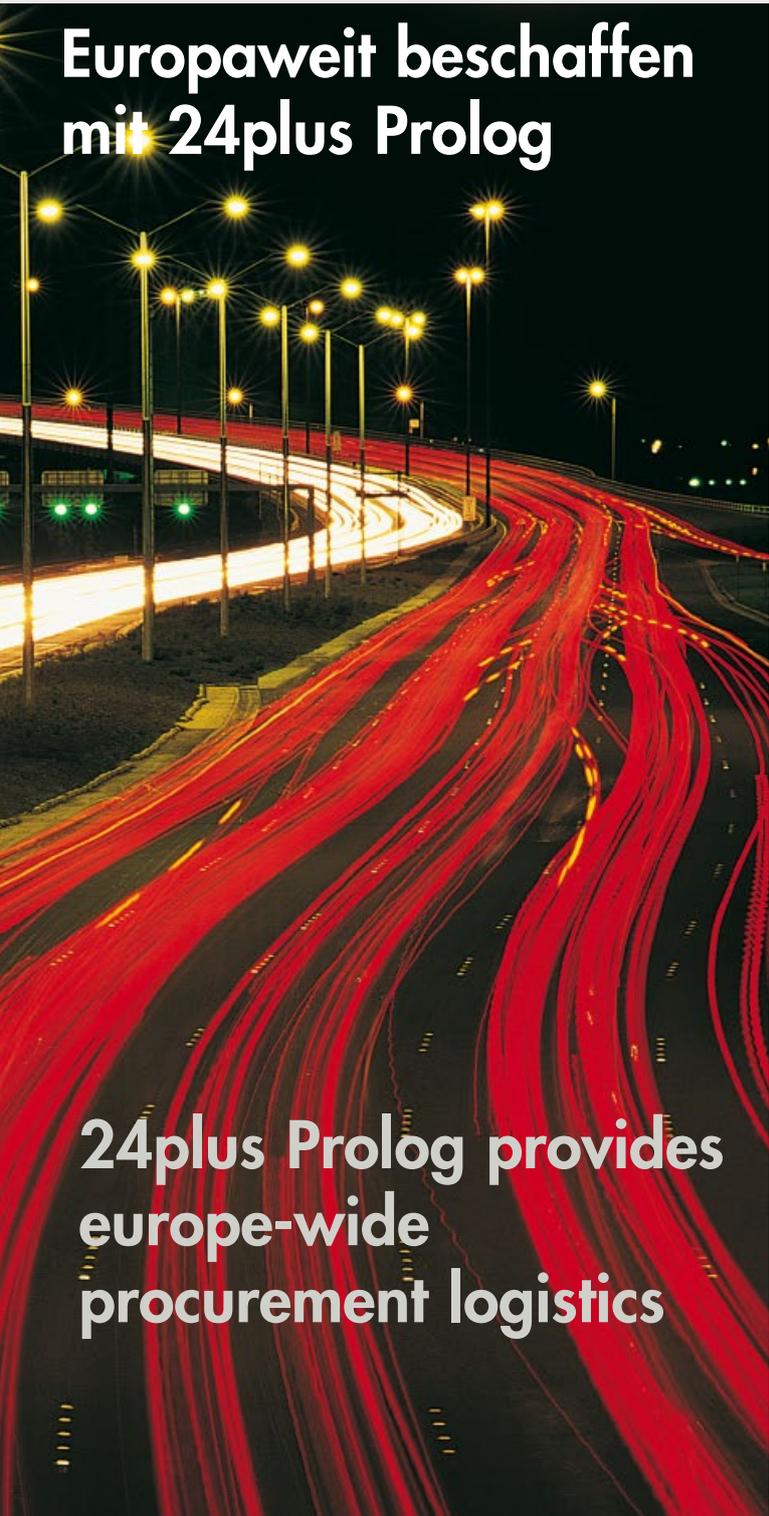
Shipment to any address

In order to meet these requirements, 24plus utilises IT-supported, integrated processes in procurement logistics. The procurement orders and all accompanying information flow directly to the partner who picks up the shipment at the supplier. The reg-

The “Shopping List” principle

Procurement logistics originally stems from the automotive sector. In light of complexity and the large shipment volumes, the car factories are not able to process their suppliers' shipments individually. That is why the car manufacturers utilise a system of area forwarders, which pick up parts at the supplier

and deliver them to the desired location at the desired time. Today, procurement logistics is common in many sectors – entirely or for important single shipments. Even small businesses are switching to the “shopping list” principle and place pick-up orders with their regular forwarding agent.



Europaweit beschaffen mit 24plus Prolog

24plus Prolog provides europe-wide procurement logistics

Overnight procurement.

Bierernst!

Wenn in der Kneipe das Bier versiegt, weil die Schankanlage streikt, ist das für die Gäste und den Wirt der Super-GAU. Flaschenbier ist nur ein schöner Ersatz für ein kühles „Ottakringer“ vom Fass. Die Kehle bleibt trocken, die Kasse bleibt leer. Nichts geht mehr. Zu vergleichen ist dieser logistische Notstand allenfalls mit dem Bandstillstand im Automobilwerk.

Dafür, dass in Österreich das Bier nie versiegt, sorgt seit April 2014 der 24plus-Partner Lagermax. Der Logistiker hat von der Firma Trinkservice den Auftrag erhalten, Servicetechniker im Nachtsprung in weniger als zwölf Stunden mit Ersatzteilen zu versorgen. Geliefert werden diese wahlweise direkt in das Auto der Trinkservice-Techniker oder in eigens dafür vorgesehene „drop off Boxen“, die als Übergabeort fungieren. Die Servicetechniker werden per SMS über die Zustellung informiert.



Beer run

Um Müll zu vermeiden, kommt bei dem Projekt ein eigenes Mehrwegverpackungssystem zum Einsatz. Federführend bei dem Auftrag ist Lagermax AED (Alltime Express Distribution). Von der Leistungsfähigkeit der schnellen Truppe innerhalb der Lagermax-Gruppe profitiert auch das 24plus-Netz, etwa beim neuen Produkt Speedtime International NextDay.

When the beer runs dry in the bar because of a failing tap, this is the worst case scenario for guests and barkeeper alike. Bottled beer is a weak substitute for a cool „Ottakringer“ draught. The throat remains dry and the cash register empty. Nothing goes. This logistical emergency can at best be compared to an assembly line standstill in the car factory.

Since April 2014, 24plus partner Lagermax makes sure that the beer in Austria never runs out. The logistician was ordered by the company Trinkservice to supply service technicians with spare parts overnight in less than twelve hours. These can be delivered directly to the Trinkservice technician's vehicle or to specially designed „drop-off boxes“, which function as point of exchange. The service technicians are informed via short message about the delivery. In order to avoid waste, the project utilises its own returnable packaging system.

Lagermax AED (Alltime Express Distribution) is in charge of the order. The 24plus net also profits from the performance of the quick team within the Lagermax Group, for instance when it comes to the new product Speedtime International NextDay.

Carbon Footprint: Mehr im August!

Noch brütet das Steinbeis-Beratungszentrum Spedition und Logistik über endlosen Zahlenkolonnen. Aber Mitte August wird die zweite Erhebung des Carbon Footprints nach der DIN 16258 im Netz von 24plus abgeschlossen sein. Auf die nächste Ausgabe der 24plusPunkte brauchen unsere Leser nicht zu warten. Die Meldung findet sicher ihren Weg in die Logistikfachzeitschriften und Webportale. Natürlich stellen wir auch auf unserer

Facebook-Seite und www.24plus.de die Ergebnisse vor.

Bei der ersten Ermittlung der Emissionsdaten im Jahr 2013 wurden die Verbrauchswerte bei 13 Partnern stichprobenartig erhoben. An der Neuauflage nehmen nun alle deutschen Partner teil. Damit werden die aktuellen Werte deutlich aussagekräftiger sein als die des Vorjahres. Außerdem sind Vorjahresvergleiche möglich. Dies ist wichtig, damit die Partner erkennen können, welche

Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz fruchten. Und noch einen Unterschied gibt es: Mussten 2013 noch viele Verbrauchs- und Verkehrsdaten manuell erhoben und bearbeitet werden, nimmt nun ein Berechnungstool den Partnern diese Arbeit ab. Dass in Sachen „Grüner Logistik“ etwas getan werden muss, ist allen Beteiligten klar: 23 Prozent der globalen energiebezogenen Treibhausgasemissionen entstehen im Transport.

International

Im AK International gibt es einen Wechsel: Ulrich Matthäi, bisheriger Europaleiter der Stückgutverkehre der Ziegler (Schweiz) AG, scheidet aus. An seine Stelle tritt Eric Meyer, der im selben Unternehmen als Leiter Internationale Verkehre und Mitglied der Geschäftsleitung arbeitet. Damit bleibt der Sitz im Gremium fest in Schweizer Hand. Für Ulrich Matthäi gab es zum Abschied Blumen, überreicht von 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann und Europakoordinatorin Claudia Lehmann.

Carbon footprint: More in August!

Right now, the Steinbeis-Beratungszentrum Spedition und Logistik is still brooding over endless columns of figures. But come mid-August, the second collection of carbon footprint data according to DIN 16258 in the 24plus net will be finished. Our readers will not have to wait for the next issue of the 24plus-Punkte. The news will surely make its way into logistics journals and web portals. Of course, we will also present the results on our Facebook page and at www.24plus.de.

During the first collection of emission data in 2013, the values were determined at 13 partners by way of random sampling. Now, all German partners are participating in the second round. Thereby, the current values will be significantly more meaningful than the ones of the previous year. It also allows for comparisons with the previous year. This is important because it enables the partners to see which measures for improving energy efficiency are fruitful. And there is another difference:



While much of the consumption and transport data had to be collected and processed manually in 2013, a calculation tool now relieves the partners of this effort. That things need to be done in „Green Logistics“ is apparent to everyone: 23 per cent of global energy-related greenhouse gas emissions originate in transport.

International

The Working Group International is undergoing a change: Ulrich Matthäi, hitherto Europe manager of LCL transports at Ziegler (Schweiz) AG, is leaving. Eric Meyer, who is active in the same company as manager of international transports and member of the general management, is taking his place. Thereby, the seat on the panel remains in Swiss hands. Peter Baumann, head of 24plus, and Europe Coordinator Claudia Lehmann bode farewell to Ulrich Matthäi with a bouquet of flowers.