

24plus

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

4



Kooperation
24plus und ONLINE vereinbaren
strategische Zusammenarbeit

Cooperation
24plus and ONLINE agree on
strategic collaboration

7



Azubis 2014
Herzlich willkommen!

Trainees 2014
Welcome!



14

Leuchtendes Vorbild

Der 24plus-Partner Ziegler in Eschweiler
investiert in den Umweltschutz

Shining example

24plus partner Ziegler in Eschweiler invests
in environmental protection

12



Rumänien
Wie sich KLG Europe diesen
Zukunftsmarkt erschließt

Romania
How KLG Europe explores this
future market





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

am 11. November haben die Gremien der Stückgutkooperationen 24plus und ONLINE Systemlogistik einen wichtigen Beschluss gefasst und eine strategische Zusammenarbeit vereinbart. Damit ist eingetroffen, worüber im Stückgutgeschäft lange gemunkelt wurde: Die erste „Kooperation der Kooperationen“ läuft an. Ich bin stolz darauf, dass diese Entscheidung getroffen wurde. Mit der Zusammenarbeit können wir langfristig und strukturell die Netzwerksicherheit gewährleisten.

Etwas weniger abstrakt wird es, wenn wir die Hintergründe beleuchten: In der Stückgutlogistik herrscht seit längerer Zeit ein Konzentrationsprozess. Nicht jede Spedition war den dynamisch steigenden Anforderungen gewachsen, im Gegenzug konnten Konzerne, aber auch Mittelständler ihre Netze durch Zukäufe von Standorten an strategischen Punkten verstärken. Diese Veränderungen wirkten sich auch auf die verschiedenen Stückgutnetze aus. Es wird zukünftig immer schwieriger werden, die Lücken nach Abgängen zu schließen – wobei Lücken im Netz Qualitätsprobleme für das ganze Netz und jeden einzelnen Partner bedeuten. Mit der strategischen Kooperation haben wir eine Backup-Lösung für beide Netze gefunden. Mehr als das: Wir haben vereinbart, dass wir unsere IT-Tools, unsere operativen Prozesse und unsere Qualitätsmanagementsysteme verglichen werden. Was sich in dem Vergleich als das Bessere herausstellt, entwickeln wir gemeinsam weiter.

Mehr dazu lesen Sie auf Seite 4, wo wir Ihnen unseren Kooperationspartner vorstellen. Direkte Auswirkungen auf die Partnerlandschaft oder gar auf die Arbeitsplätze der Mitarbeiter hat die Kooperation der Kooperationen nicht. Es ist eine wichtige und rundherum gute Nachricht, die ich Ihnen vor dem Weihnachtsfest überbringen darf. Ich wünsche Ihnen ein frohes Fest!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

on November 11, the shareholders of LCL cooperations 24plus and ONLINE Systemlogistik made an important decision by agreeing on a strategic collaboration. This confirmed what many had suspected in the LCL business: The first “cooperation of cooperations” begins. I am proud that this decision was made. With the collaboration, we can ensure network security on a structural level and in the long term.

This becomes less abstract when looking at the background: The LCL sector has been undergoing a consolidation process for quite some time now. Not every forwarder was able to meet the dynamically increasing requirements; conversely, groups, but also medium-sized companies, were able to strengthen their networks by acquiring locations at strategic positions. These changes also affected the different LCL networks. In the future, it will become more and more difficult to close the gaps following the departure of partners – whereby gaps in the network result in quality issues for the entire net and the individual partners. With the strategic collaboration, we have found a back-up solution for both networks. More than that: We have agreed to compare our IT tools, our operative processes and our quality management systems. Whatever emerges as better will be jointly developed further.

You can read more about that on page 4, where we introduce you to our cooperation partner. The cooperation of cooperations will not have any direct impact on current partners or on the jobs of employees. This is an important and all-around good piece of news which I am able to present you with before the holidays. I wish you a merry Christmas!

Yours,

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Der CO₂-Rechner ist rezertifiziert /The CO₂ calculator has been re-certified 3

Kooperation: 24plus und ONLINE vereinbaren strategische Zusammenarbeit / Cooperation: 24plus and ONLINE agree on strategic collaboration 4

24plus Speedtime FixDay mit Zeitstufen / 24plus Speedtime FixDay with fixed times 6

Special: Azubis 2014, Azubi Exchange / Special: Trainees 2014, Azubi Exchange 7

24plus Academy, News / 24plus Academy, News 11

Wie sich KLG Europe den Zukunftsmarkt Rumänien erschließt / How KLG Europe explores the future market Romania 12

Leuchtendes Vorbild: Ziegler in Eschweiler investiert in Umweltschutz / Shining example: Ziegler in Eschweiler invests in environmental protection 14

Event: Ballfieber 2015 / Event: Fever Pitch 2015 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, ONLINE Systemlogistik, KLG Europe, Hermann Weber

Der CO₂-Rechner ist rezertifiziert

Seit Sommer 2014 hat 24plus die zweite Erhebung des Carbon Footprints nach DIN 16258 abgeschlossen. Während bei der ersten Ermittlung der Emissionsdaten im Jahr 2013 die Verbrauchswerte bei 13 Partnern stichprobenartig erhoben wurden, waren bei der Nachfolge nun alle Partner in Deutschland dabei. Der TÜV Hessen hat den neuen Treibhausgasrechner inzwischen zertifiziert. Damit ist festgestellt, dass die Ergebnisse auf einer repräsentativen Datenbasis stehen und die Auswertung normgerecht erfolgte.

Das wesentliche Ergebnis der Neuauflage ist, dass sich die Datenqualität gegenüber dem Vorjahr stark verbessert hat. Mühselig wird die Erhebung der Emissionsdaten nämlich, wenn auf den Hauptläufen oder im Nahverkehr Fremdfahrzeuge eingesetzt werden. Zwar legen beispielsweise Nahverkehrsfrachtführer ihre Tankquittungen vor. Weil aber niemand weiß, was das einzelne Fahrzeug außerhalb des 24plus-Netzes sonst noch macht, ist eine Abgrenzung schwierig. Daher mussten die Daten während der Untersuchung auf ihre Plausibilität geprüft werden. Schätzungen wurden nur im Ausnahmefall getroffen. Das Ergebnis liegt daher deutlich näher an der Realität als im Vorjahr. Kehr-



seite der Medaille: Die Ergebnisse aus den Erhebungen der Jahre 2013 und 2014 sind nur noch begrenzt miteinander vergleichbar. Dieses Manko wird sich bei der Erhebung des Jahres 2015 erledigt haben.

Individuelle Berichte und Beratungsangebote

In einem nächsten Schritt will 24plus das Carbon-Footprint-System um ei-

ne Funktion erweitern, mit der sich individuelle Berichte für Kunden erzeugen lassen. Wengleich eine Studie aus dem September 2014 unter 200 Logistikentscheidern des Großhandels und der Industrie zum Ergebnis kommt, dass nur jedes siebte Unternehmen in Deutschland eine Klimabilanz erstellt und darin auch die Logistikauswirkungen einfließen, gewinnt das Thema

Nachhaltigkeit doch an Bedeutung. 51 Prozent der Studienteilnehmer etwa wünschen sich von ihren Logistikanbietern Beratung bei Umweltfragen und Unterstützung bei der Erstellung von Klimabilanzen. Mit dem Carbon Footprint nach DIN 16258 sind die 24plus-Partner imstande, diese Beratungsleistungen zu erbringen und darüber ihre Kunden an sich zu binden.

The CO₂ calculator has been re-certified

As of summer 2014, 24plus has completed the second collection of Carbon Footprint data according to DIN 16258. While the first collection of emission data in 2013 assessed the consumption data on a random sample basis at 13 partners, the second round included all German partners. In the meantime, TÜV Hesse (technical inspection association) has certified the new greenhouse gas calculator. This confirms that the results are based on a representative data basis and that the evaluation had been carried out in accordance to standards.

The essential result of this evaluation is that the data quality has greatly improved in comparison to the previous year. Collecting

the emission data becomes arduous when third party vehicles are used on the main legs or in short distance traffic. For example, while short distance drivers supply their fuel receipts, nobody knows what the individual vehicle is doing outside the 24plus net – and this makes differentiations difficult. Therefore, the data had to be examined in respect to its plausibility. Estimates were only made in special cases. As such, the result is significantly closer to the real consumption than in the previous year. Flipside: The results from 2013 and 2014 are only comparable to a certain degree. This shortcoming will have been taken care of for the data collection in 2015.

Individual reports and consulting offers

In a next step, 24plus wants to expand the Carbon Footprint system by a function with which individual reports for customers can be created. Even though a study from September 2014 among 200 logistics decision makers in wholesale and industry comes to the result that only every seventh company in Germany assesses their carbon footprint, including the logistics effects, the topic of sustainability is becoming more important. For instance, 51 per cent of study participants desire consulting by their logistics supplier when it

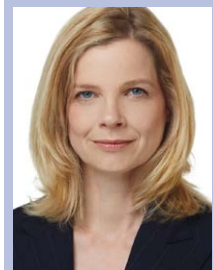


comes to environmental issues, as well as support in assessing their carbon footprint. With the Carbon Footprint according to DIN 16258, the 24plus partners are able to provide these consulting services and thereby ensure lasting customer relationships.

24plus und ONLINE vereinbaren strategische Zusammenarbeit



„Durch den Konzentrationsprozess im Stückgutgeschäft wird es für alle Netze immer schwieriger, qualifizierten Ersatz für ausscheidende Partner zu finden. Die strategische Zusammenarbeit zwischen ONLINE und 24plus dient nicht der Ad-hoc-Lösung von Schwierigkeiten, sondern ist langfristig ausgelegt und eine Kooperation auf Augenhöhe.“
 Peter Baumann, Geschäftsführer der 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG



„Die langfristige Wahrung der Netzwerksicherheit ist ein zentraler Punkt unserer Zusammenarbeit. Aber auch in der gemeinsamen Nutzung und Entwicklung von Infrastrukturen, seien es Regionalhubs, europäische Ländernetze oder IT-Werkzeuge, liegt eine große Chance für beide Netze. Es muss nicht jeder das Rad neu erfinden.“
 Sandra Bugiel, Geschäftsführerin der ONLINE Systemlogistik für Spedition und Service GmbH

Lange schon wird in der Stückgutbranche über eine mögliche „Kooperation der Kooperationen“ orakelt. Am 11. November war es dann so weit. An diesem Tag beschlossen die Gremien der beiden Speditions Kooperationen 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG und ONLINE Systemlogistik für Spedition und Service GmbH, zukünftig strategisch zusammenzuarbeiten, um Synergien für beide Stückgutnetzwerke zu schöpfen. Die Zusammenarbeit wird alle Themen des Backoffice-Bereichs umfassen. Beide Netze werden weiterhin unter ihrem Markennamen eigenständig am Markt agieren.

Die Ziele der strategischen „Kooperation der Kooperationen“ liegen darin, sich bei einem Ausscheiden von Partnern oder temporärer Überlastung gegenseitig Backup-Lösungen zur Verfügung zu stellen und im Bereich der Netzinfrastruktur gemeinsame Entwicklungen voranzutreiben. Weiterhin wollen die Partner bei der Entwicklung von Produkten zusammenarbeiten.

Um diese Zusammenarbeit zwischen den Kooperationen und den Kooperationspartnern zu erleichtern, sollen die IT-Prozesse, das Qualitätsmanagement und die operativen Prozesse nach einer Sondierungsphase einander angeglichen werden. Weitere Entwicklungen, insbesondere im Bereich der Informationstechnologie, wollen die Kooperationen gemeinsam vorantreiben. Bestehende Instrumente sollen nach dem Prinzip „Best Practice“ zukünftig von beiden Kooperationen genutzt und weiterentwickelt werden. Gesteuert

werden die Aktivitäten durch einen gemeinsamen Lenkungsausschuss, der in Kürze besetzt werden wird.

Konkrete Projekte zeichnen sich bereits ab

Schon in der ersten Sondierungsphase zwischen beiden Kooperationen zeigten sich Ansatzpunkte für konkrete Projekte. So besteht bei beiden Kooperationen das Interesse, kurzfristig mit Europapartnern der jeweils anderen Kooperation zusammenzuarbeiten, die dann für beide

Stückgutkooperationen tätig werden würden. Mittelfristig ist auch eine Zusammenarbeit bei den Regionalhubs denkbar. Durch Mengenbündelungen könnten beide Stückgutnetze durch gemeinsam angesteuerte und betriebene Regionalhubs ihre Effizienz steigern.

Beide Kooperationen betonen, dass die vereinbarte strategische Zusammenarbeit ein wichtiger Schritt ist, um die Netzwerksicherheit beider Stückgutkooperationen langfristig und strukturell sicherzustellen.

Die Kooperationspartner im Vergleich

	24plus	ONLINE Systemlogistik
Gründung	1996	1995
Geschäftsführung	Peter Baumann	Sandra Bugiel und Harry Matzeik
Partner	65	81
davon Europa	19	21
Gesellschafter	33	4
Netzwerk	Zweistufiges Netz (80 Prozent des Sendungsvolumens über Direktverkehre, 20 Prozent über Hubs)	Vorrangig Hub & Spoke (85 Prozent Hub, 15 Prozent Direktverkehrsanteile)
Hubs	Zentralhub Hauneck, Regionalhub Norddeutschland in Garbsen bei Hannover, Regionalhub Süddeutschland in Ludwigsburg	Zwei Zentralhubs in Schlitz, Regionalhub Norddeutschland in Paderborn, Regionalhub Süddeutschland in Nördlingen
Tonnage (2013)	1,778 Millionen Tonnen	1,070 Millionen Tonnen
Sendungen (2013)	7,32 Millionen	2,55 Millionen
Web	www.24plus.de	www.oslnet.de

24plus and ONLINE agree on strategic cooperation



The LCL sector has long speculated on a potential “cooperation of cooperations”. On November 11, the time had come. On this day, the shareholders of the two forwarding cooperations 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG and ONLINE Systemlogistik für Spedition und Service GmbH decided on a strategic cooperation to unlock synergies for both LCL networks. The collaboration will include all matters of the back-office sector. Both nets will continue to be active in the market under their own brand name.

The goals of the strategic “cooperation of cooperations” are to mutually provide back-up solutions when a partner leaves or during temporary capacity overload, as well as to further joint developments in the domain of network infrastructure. Furthermore, the partners want to collaborate in product development.

In order to facilitate this collaboration between the cooperations and the cooperation partners, IT processes, quality management and operative processes will be harmonised following a preparatory stage. The cooperations want to jointly advance further developments, especially in the sector of information technology. Existing instruments will be used and developed further by both cooperations according to the “best practice” principle. The activities are controlled by a joint steering group, the members of which will be appointed in the near future.

Specific projects are materialising

In the first preparatory stage of the two cooperations, starting points for specific projects already materialised. For example, both cooperations show interest in working with each other’s Europe partners soon, who would then be active for both LCL cooperations. In the medium term, a cooperation that includes the regional hubs is also possible. By

means of volume grouping, both LCL networks may be able to increase their efficiency through jointly approached and operated regional hubs.

Both cooperations emphasise that the strategic collaboration is an important step towards ensuring the network security of both LCL cooperations on a structural level and in the long term.

Comparison of the cooperations

	24plus	ONLINE Systemlogistik
Founding year	1996	1995
Founding year	Peter Baumann	Sandra Bugiel and Harry Matzeik
Total number of partners	65	81
European partners	19	21
Shareholders among partners	33	4
Network	Two-tier net (80 per cent of shipment volume via direct routes, 20 per cent via hubs)	Primarily Hub & Spoke (85 per cent hub, 15 per cent direct routes)
Hubs	Central hub Hauneck, regional hub Northern Germany in Garbsen near Hanover, regional hub Southern Germany in Ludwigsburg	Two central hubs in Schlitz, regional hub Northern Germany in Paderborn, regional hub Southern Germany in Nördlingen
Tonnage (2013)	1,778 million tonnes	1,070 million tonnes
Shipments (2013)	7,32 million	2,55 million
Web	www.24plus.de	www.oslnet.de



“The consolidation process in the LCL sector makes it more and more difficult for all nets to find qualified replacements for leaving partners. The strategic collaboration between ONLINE and 24plus is not an ad-hoc solution for difficulties, but intended for the long run. It is collaboration at eye level.”

Peter Baumann, managing director of 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG



“Ensuring long term network security is a focal point of our collaboration. But the joint use and development

of infrastructures, whether they are regional hubs, national European logistics nets or IT tools, also offer a great opportunity for both nets. Not everybody has to reinvent the wheel.”

Sandra Bugiel, managing director of ONLINE Systemlogistik für Spedition und Service GmbH

24plus Speedtime FixDay mit Zeitstufen kommt an!

Das Produkt 24plus Speedtime FixDay mit der Garantiezustellung am Wunschtage gibt es seit April 2011. Drei Jahre später, im Frühjahr 2014, kam eine wesentliche Erweiterung hinzu. Seither können sich die Kunden Ware am Wunschtage auch in den Zeitstufen vor acht Uhr, vor zehn Uhr und vor zwölf Uhr zusteuern lassen. Die Erweiterung um die Zeitstufen hat dem Produkt gut getan. Die Kunden reagieren sehr positiv auf das neue Angebot.

Speedtime FixDay ist das Produkt für alles, was nicht unbedingt eilig ist, aber zuverlässig am gewünschten Tag eintreffen muss. Damit wendet sich 24plus Speedtime FixDay an zwei unterschiedliche Zielmärkte: einerseits an den durch den E-Commerce stark wachsenden

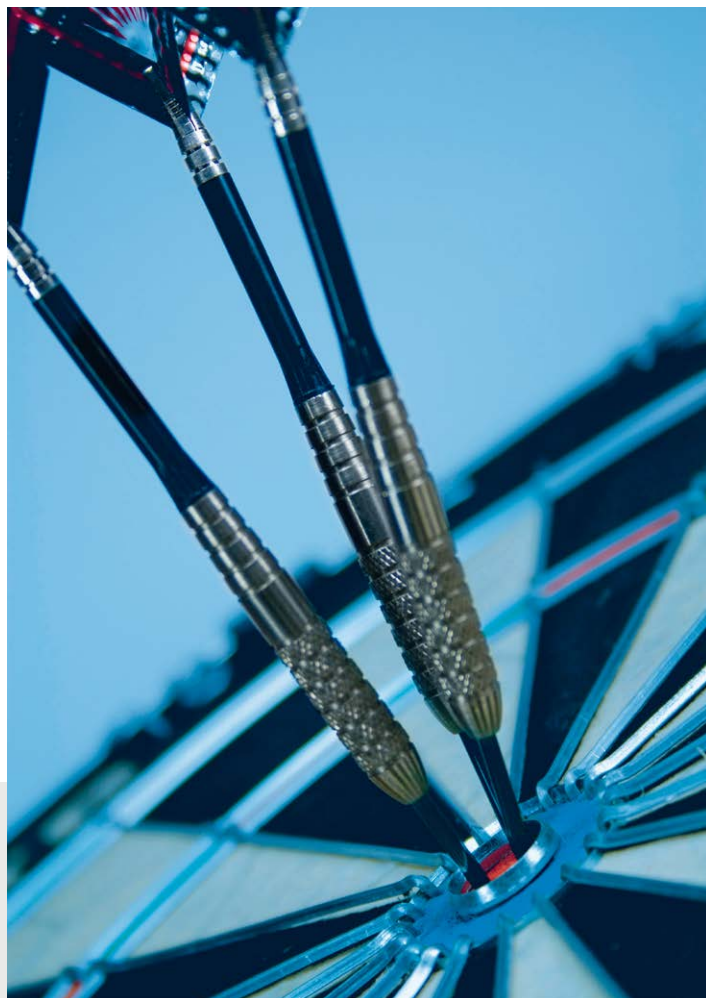
Privatkundenmarkt und andererseits an Unternehmen, die ihre Prozesse in der Warenvereinnahmung mit einem taggenauen Zulauf von Stückgütern optimieren möchten. Mit den neuen Zeitstufen ist beiden Zielgruppen geholfen. Privathaushalte und Unternehmen müssen nicht lange auf die Sendung warten.

Zustellung wird planbarer

24plus Speedtime FixDay ist in Deutschland und den meisten europäischen Ländern verfügbar, darunter in den Niederlanden und Rumänien (über KLG Europe), Frankreich (über Gefco), Österreich, Tschechien, der Slowakei und Italien (über Lagermax), Polen (über Rohlig Suus), Dänemark (über ALPI), der Schweiz (über Ziegler), im Baltikum (über

Göllner) und auch in Bulgarien (über Somat). Außerdem ist die Zustellung am Wunschtermin mit Speedtime FixDay in Deutschland kombinierbar mit den 24plus-Produkten CashService (Bar- und Schecknachnahme) und EasyReturn (Sofortretoure für Austauschgeräte oder Leerbehälter).

Mit dem Nachnahme-Dienst und dem Austauschservice bei Defektgeräten zielt 24plus ebenfalls vorrangig auf das Privatkundengeschäft. Ein Behältertausch durch die Sofortretoure wird von Unternehmen nachgefragt, die sich Just-in-Sequence beliefern lassen.



Technische Daten

- Bis 2.500 Kilogramm pro Sendung
- Zustellung am Wunschtage (zweiter bis vierter Tag nach Sendungsübernahme) innerhalb der üblichen Geschäftszeiten von 8 bis 17 Uhr und zusätzliche Zustellzeitstufen
 - vor acht Uhr
 - vor zehn Uhr
 - vor zwölf Uhr
- Auf Wunsch telefonische Avisierung beim Empfänger

24plus Speedtime FixDay now time definite!

The product 24plus Speedtime FixDay with guaranteed delivery on the desired day has been around since April 2011. Three years later, in spring 2014, an essential upgrade was added. Since then, customers have been able to have their goods delivered on the desired day at the fixed times before eight A.M., before ten A. M. and before twelve P. M. This expansion improved the product. The customers are reacting very positively to the new offer.

Speedtime FixDay is the product for everything which is not necessarily urgent, but still has to arrive reliably on the desired day. Thereby, 24plus Speedtime FixDay is addressing two different target markets: on the one hand, the private customer market, which is strongly growing due to E-

commerce – and on the other hand those companies which want to optimise their processes in incoming goods management with the daily timed arrival of LCL. With the new fixed times, both target groups are taken care of. Private households and companies do not have to wait long for their shipments.

Delivery becomes more predictable

24plus Speedtime FixDay is available in Germany and most European countries, including the Netherlands and Romania (via KLG Europe), France (via Gefco), Austria, the Czech Republic, Slovakia and Italy (via Lagermax), Poland (via Rohlig Suus), Denmark (via ALPI), Switzerland (via Ziegler), the Baltic region (via Göllner) and in Bulgaria (via

Somat). In Germany, delivery on the desired date with Speedtime FixDay can also be combined with the 24plus products CashService (cash and check on delivery) and EasyReturn (instant return for replacement units or empty containers). With the

payment on delivery and exchange services for defective units, 24plus is also primarily targeting the private customer business. Container exchange via instant return is sought after by companies which make use of just-in-sequence delivery.

Technical data

- Up to 2.500 kilograms per shipment
- Delivery on the desired day (second to fourth day after shipment pick-up) within regular business hours from 8 A. M. to 5 P. M. as well as additional fixed times
 - Before 8 A. M.
 - Before 10 A. M.
 - Before 12 P. M.
- Announcement via telephone upon recipient's request

Investieren in Ausbildung

In der Logistik gibt es heute viele technische Hilfsmittel. Aber am Ende wird die Leistung von Menschen erbracht. Von der Befähigung und dem Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hängt alles ab. Deshalb genießt bei den 24plus-Partnern die Berufsausbildung einen hohen Stellenwert. Auch in diesem Jahr haben sich wieder mehrere Hundert junge Menschen für den Berufseinstieg bei einem 24plus-Partner entschieden. Ihre Gesichter auf den Bildern zeigen: Der Ernst des Lebens kann auch Spaß machen. Herzlich willkommen!

Die 24plus-Partner bilden in vielen kaufmännischen und gewerblichen Berufsbildern aus. Das Gros entfällt traditionell auf die Kaufleute für Speditions- und Logistikdienstleistungen, im aktuellen Ausbildungsjahr gehen 46 Prozent der Neueinsteiger dieser Berufsausbildung nach. Die Berufskraftfahrerinnen und Berufskraftfahrer bilden mit 24 Prozent die nächstgrößere Gruppe, auf Fachkräfte für Lager-

logistik entfallen 13 Prozent und auf Fachlageristen 11 Prozent. Die größten Ausbildungsbetriebe im Kreis der 24plus-Partner sind Oetjen Logistik (Rotenburg/Wümme) mit 24 Neueinsteigern, gefolgt von karldischinger (Ehrenkirchen) mit 20 und Gustke Logistik (Rostock) mit 18 neuen Azubis. Eischeid Logistik (Heiligenhaus) auf dem vierten Rang bietet zehn neue Ausbildungsplätze an.

Bei der Vielfalt der angebotenen Berufsbilder liegt karldischinger, der 24plus-Partner in Südbaden, an der Spitze. Der Logistiker bietet Ausbildungsplätze in allen klassischen Berufsbildern der Logistik an und hat zudem einen neuen Ausbildungsplatz zum Kaufmann für Dialogmarketing geschaffen. Auch die Kundenkommunikation will gelernt sein. Außerdem bietet das Speditions- und Logistikunternehmen drei Studienplätze im

Dualen Studium an – einen davon im Studiengang Healthcare: In der Pharmalogistik zählt karldischinger zu den leistungsstärksten Anbietern.



Patrick Böse, verantwortlich für die Ausbildung bei Oetjen Logistik (24 neue Azubis)

„Die Förderung und Einbindung von qualifiziertem Nachwuchs spielt in unserem Unternehmen eine große Rolle. Deshalb hat die Ausbildung von leistungsstarken Fachkräften einen besonderen Stellenwert bei uns. Wichtig ist die stete Betreuung der Auszubildenden sowie ihre Integration am Arbeitsplatz und in den einzelnen Abteilungen. Unsere Erfahrungen in den letzten Jahren zeigen auf, dass eine ideale Ausbildungsquote zwischen zehn und 15 Prozent liegen sollte, um eine bestmögliche Ausbildungsqualität bieten zu können.“



Horst Rieck, Prokurist und Ausbildungsleiter bei Eischeid Logistik (zehn neue Azubis)

„Viele junge Menschen entwickeln sich während der Ausbildung, daher geben wir auch Jugendlichen mit einem schlechten Schulabschluss und Quereinsteigern eine Chance. Schulnoten sind relativ, aber die Grundvoraussetzungen müssen gegeben sein. Treten Schwierigkeiten auf, klären wir das im Gespräch und organisieren, wenn nötig, auch Nachhilfe. Wir haben schon Jugendliche mit Behinderung erfolgreich ausgebildet.“



Reinhard Stock, Fuhrparkleiter der Schröder Spedition, Porta Westfalica

„Die Auszubildenden behandeln wir von Anfang an als vollwertige Kollegen und trauen ihnen etwas zu. Wir versuchen, die Qualitäten jedes Einzelnen herauszufinden und zu fördern.“

Heiko Theine, Ausbildungsleiter der Schröder Spedition, Porta Westfalica (neun neue Azubis)

„Wir lassen die Azubis möglichst alle Abteilungen ihres Bereichs durchlaufen und schnell selbständig arbeiten. Stichwort: Learning by Doing!“

Benedikt Lohmöller, Geschäftsführer Spedition Lohmöller (sieben neue Azubis)

„Was man so liest, ist die Abbrecherquote in der Logistik im gewerblichen Bereich überdurchschnittlich hoch. Wir können das für unser Unternehmen nicht bestätigen, weil wir etwas dagegen tun. Wir begleiten unsere Azubis sehr eng, zum Beispiel durch häufige Beurteilungsgespräche. Darin geht es nicht darum, die jungen Menschen zu kritisieren, sondern ihnen Orientierung zu geben und ihnen Stärken und Chancen aufzuzeigen.“



Stephan Gustke, Geschäftsführer Gustke Logistik, (18 neue Azubis)

„Wir sind in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Dies war nur durch unsere hochqualifizierten und engagierten Mitarbeiter möglich. So werden unsere Berufskraftfahrer, Lager- und kaufmännischen Mitarbeiter in unserer eigenen LogistikAcademy durch fachkundige Dozenten praxisorientiert geschult. Unser Personalmarketing erstreckt sich über die Gewinnung erfahrener Mitarbeiter bis hin zur Lehrlingsausbildung. Den Azubis vermitteln wir im eigenen Haus die erforderliche Kompetenz, um die anspruchsvollen Anforderungen an ihre Person und die der Kunden erfüllen zu können.“



Ann-Kathrin Birschel, Personalreferentin der Spedition Kleine (sieben neue Azubis)

„Was jungen Menschen an der Logistik gefällt? Die Abwechslung. Immer gibt es ‚Action‘, wie unsere Azubis das nennen. Dann die Verantwortung. Die Azubis sehen, dass sie zum Teil anspruchsvolle Aufgaben übernehmen dürfen und ihre Arbeit unmittelbar zum Erfolg beiträgt. Zuletzt ist den jungen Menschen bei der Berufswahl klar, dass Logistik immer benötigt wird und ihre Arbeitsplätze zukunftsorientiert sind. Diese Stärken der Logistikberufe müssen wir offensiver verkaufen.“



Patrick Böse, responsible for training at Oetjen Logistik (24 new trainees)

„The promotion and integration of qualified young workers plays a prominent role in our company. Therefore, we place a high value on the training of competent professionals. The continuous support of the trainees as well as their integration at the workplace and in the individual departments is important. Our experiences of the past years have shown that an ideal trainee quota lies between 10 and 15 per cent in order to offer the best possible training quality.“



Heiko Theine, head of training at Schröder Spedition, Porta Westfalica (nine new trainees)

„We try to let the trainees go through every department of their sector and quickly let them work independently. Key word: Learning by Doing!“

Training investments

There are many technical aids in logistics today. But in the end, services are carried out by humans. Everything hinges on the skills and dedication of the employees. Therefore, 24plus partners place a high value on vocational training. This year, several hundred young people have again decided on a career entry at a 24plus partner. Their faces on the pictures reveal it: The school of life can be fun. Welcome!

The 24plus partners offer training for many commercial and industrial professions, the majority of which traditionally consists of business people for forwarding and logistics services. In the current year, 46 per cent of the young professionals are being trained in this area. With 24 per cent, professional drivers form the second largest group;

13 per cent are inventory management specialists and 11 per cent are skilled warehouse operators. The largest training companies among the 24plus partners are Oetjen Logistik (Rotenburg/Wümme) with 24 newcomers followed by karldischinger (Ehrenkirchen) with 20 and Gustke Logistik (Rostock) with 18 new trainees. In fourth place,

Eischeid Logistik (Heiligenhaus) offers ten new trainee positions.

In terms of variety of offered professions, karldischinger, 24plus partner from Southern Baden, is at the top. The logistician offers trainee positions in all traditional logistics professions and has moreover created a new trainee position for dialogue marketing specialists. Customer com-

munication has to be learned as well. Additionally, the forwarding and logistics company offers three university spots as part of a dual course of studies – one of these is in health care: karldischinger is among the strongest providers of pharmaceutical logistics.

Horst Rieck, authorised officer and head of training at Eischeid Logistik (ten new trainees)

“Many young people develop during training, which is why we also give adolescents with bad final grades and lateral entrants a chance. Grades are relative, but the basic requirements have to be met. Should difficulties occur, we resolve them in conversation and, when necessary, organise tutoring. We have successfully trained adolescents with disabilities.”



Ann-Kathrin Birschel, human resources officer of Spedition Kleine (seven new trainees)

“What draws young people to logistics? Variety. There is always ‘action’, as our trainees like to call it. And responsibility. The trainees recognize that they are allowed to take on difficult tasks and that their work immediately contributes to success. Finally, when young people chose their profession, they are aware that logistics will always be needed and that their workplaces are future-oriented. We have to market these strengths of logistics professions more aggressively.”

Benedikt Lohmöller, managing director at Spedition Lohmöller (seven new trainees)

“If you go by what you read, the dropout rate in the commercial sector of logistics is above average. We cannot confirm this for our company, because we are doing something against it. We closely accompany our trainees, for example through frequent assessments. These are not about criticizing the young people, but about providing orientation and showing them their strengths and opportunities.”

Stephan Gustke, managing director Gustke Logistik, (18 new trainees)

“We have grown strongly in the past years. This was only possible because of our highly qualified and dedicated employees. Our professional drivers as well as our employees in the warehouse and in administration are trained with a focus on practice in our own LogistikAcademy by expert teachers. Our human resources marketing ranges from winning experienced employees to the training of young people. We impart on our trainees the competences which are necessary to meet the high requirements placed on their person and demanded by the customers.”



Reinhard Stock, fleet manager at Schröder Spedition, Porta Westfalica

“We treat the trainees as full-fledged colleagues from day one and place confidence in them. We try to locate and promote the qualities of every individual trainee.”



Eine gute Zeit in Malmö

Lisa Bremer, 20, war die erste Teilnehmerin beim Azubi Exchange@e von 24plus. Sie machte sich auf zum Schnupperpraktikum bei Gödecke Logistik in Schweden.

Die Reisetasche gepackt, die Zugfahrkarte und das Taschengeld eingesteckt, die Handynummern der neuen Kollegen in der Tasche – so stand Lisa Bremer, Auszubildende im zweiten Lehrjahr bei der Emons Spedition in Urmitz, am Vormittag des 16. August 2014 auf dem Koblenzer Bahnhof. Ihr Ziel: Malmö. Ihr Auftrag: Neuland zu betreten, in zweieinhalb Wochen neue Erkenntnisse zu gewinnen, Eindrücke zu sammeln – und auszuprobieren, ob das Azubi-Austauschprogramm von 24plus in der Praxis funktioniert. Denn Lisa Bremer war die erste, die im Rahmen des Azubi Exchange@e von 24plus zu neuen Ufern aufbrach.

Im Schnupperpraktikum leistete Lisa Bremer vollwertige Arbeit und lernte dabei auch Unterschiede zwischen dem Speditionsgeschäft in Schweden und in Deutschland kennen. „Spedition in Schweden ist ein Schreibtischjob“, erklärt sie. „Um-

schlag und Transport werden von Dienstleistern übernommen. Wenn die Fahrer einen Empfänger nicht erreichen oder beim Kunden warten müssen, machen sie das zuerst mit ihrer Firma aus. Deshalb geht es in Schweden in der Spedition viel ruhiger zu als in Deutschland.“

Ihre Zeit bei Gödecke Logistik möchte sie nicht missen und rät allen Azubis, die Möglichkeiten zum Aus-

tausch zu nutzen: „Das bringt einen weiter.“ Auch ihr Ausbildungsbetrieb und ihr Gastbetrieb haben bereits von dem Austausch profitiert. Kurz nachdem Lisa Bremer zurückgekehrt war, hatte Gödecke Logistik ein Problem: Die Schweden sollten in der Nähe von Koblenz Waren aufnehmen, doch an der Ladestelle stand kein Stapler zur Verfügung. „Also haben meine schwedischen Kollegen

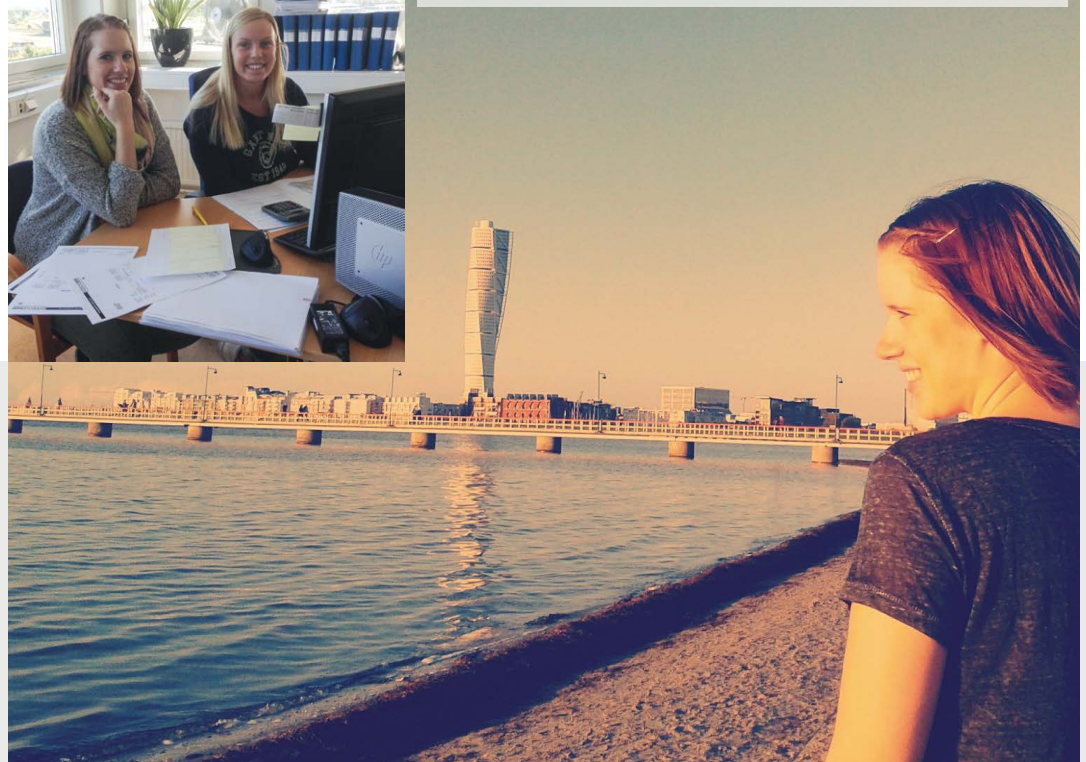
mich angerufen“, sagt Lisa Bremer stolz. „Ich habe es dann organisiert, dass die Ware zu uns nach Urmitz gebracht und zwischengelagert wurde. Damit war das Problem gelöst.“

Was Lisa Bremer bei ihrem Aufenthalt in Malmö erlebt hat, können Sie auf www.24plus.de nachlesen.



Verstanden sich auf Anhieb gut: Lisa Bremer und Linnea Olsson.

Two peas in a pod: Lisa Bremer and Linnea Olsson.



Als Austausch-Azubine durfte Lisa Bremer schon um drei Uhr nachmittags Feierabend machen. So blieb genug Zeit für die Stadt und den Ostseestrand.

As an exchange trainee, Lisa Bremer was allowed to call it a day at 3 P. M.

That left enough time for the city and the Baltic Sea beaches.

Good times in Malmö

Lisa Bremer, 20, was the first attendee of 24plus' Azubi Exchange@e. She made a sneak internship at Gödecke Logistik.

Her bags were packed, train ticket and money pocketed, the numbers of the new colleagues on her cell phone – this is how Lisa Bremer, trainee in her second year at Emons Spedition in Urmitz, stood at the train station in Koblenz on the morning of August 16, 2014. Her destination: Malmö. Her mission: to tread new paths, gain new insights in the span of two and a half weeks, gather impressions – and to find out whether 24plus' trainee exchange program actually works.

Lisa Bremer was the first to explore new shores within the context of 24plus's Azubi Exchange@e.

During the sneak internship, Lisa Bremer performed to her fullest and learned about differences between the forwarding business in Germany and Sweden along the way. "Forwarding in Sweden is a desk job", she explains. "Handling and transport are assumed by service providers. If the driver cannot reach a recipient or has to wait at the customer site, they take it up with their

company first. That is why forwarding in Sweden is much quieter than in Germany."

She is glad to have made the experience of working at Gödecke Logistik and advises all trainees to make use of the exchange opportunities: "It is a step forward." Her training company and her foster company have already profited from the exchange. Shortly after Lisa Bremer had returned, Gödecke Logistik had a problem: The Swedes were supposed to pick up goods near

Koblenz, but there was no fork lift at the loading site. "My Swedish colleagues called me", says Lisa Bremer proudly. "I then organised that the goods would be brought to Urmitz and temporarily stored there. That solved the problem."

You can read what Lisa Bremer experienced during her stay in Malmö at www.24plus.de.

Termine 2015

Der Terminplan für die Präsenzseminare der 24plus Academy für das Jahr 2015 steht. Im kommenden Jahr deckt das Bildungsangebot wieder die Themenbereiche Zoll, Finanzwesen, Recht, ADR, Personalmanagement und Vertrieb ab.

Auch die Schulungen für Lager- und Produktionsleiter werden erneut angeboten.

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen finden Sie auf der Academy-Homepage im 24plus-Portal.

Start	Dauer	Thema
03.02.2015	2 Tage	Rhetorik
10.02.2015	2 Tage	Lager: 1. Logistik und Prozesse
19.02.2015	1/2 Tag	Risikomanagement in der Logistik
19.02.2015	1/2 Tag	Schadensmanagement
03.03.2015	2 Tage	Excel in der Logistik
10.03.2015	1 Tag	Schadenbearbeitung Grundlagen
11.03.2015	1 Tag	Schadenbearbeitung Praxis
11.03.2015	2 Tage	Lager: 2. Recht, Gesetz und Vorschriften
17.03.2015	1 Tag	Palettenmanagement incl. Behälterclearing by 24plus
21.04.2015	2 Tage	Lager: 3. Personalverantwortung, -führung
23.04.2015	1 Tag	Schadenbearbeitung (Workshop)
28.04.2015	2 Tage	Vertriebsexperten
28.04.2015	2 Tage	Basistraining Zoll
13.05.2015	1 Tag	Gestern Kollege – Heute Chef
25.06.2015	1 Tag	Reduzierung von Fehlzeiten
18.09.2015	2 Tage	Controlling in der Kontraktlogistik
24.09.2015	2 Tage	Telefonische Kaltakquise
29.09.2015	1 Tag	Spezialverfahren
02.10.2015	1 Tag	Unternehmensbewertung

Dates 2015

The schedule for the face-to-face seminars of the 24plus Academy in 2015 is set. In the coming year, the educational offer again covers the subjects customs, finances, law, ADR, personnel management and sales. Training for warehouse

and production managers will also be offered again.

Detailed information about the individual events can be found on the Academy homepage on the 24plus portal.

Start	Duration	Subject
03.02.2015	2 Days	Rhetoric
10.02.2015	2 Days	Warehouse: 1. Logistics and processes
19.02.2015	1/2 Day	Risk management in logistics
19.02.2015	1/2 Day	Claims management
03.03.2015	2 Days	Excel in logistics
10.03.2015	1 Day	Claims handling basics
11.03.2015	1 Day	Claims handling practice
11.03.2015	2 Days	Warehouse: 2. Law and regulations
17.03.2015	1 Day	Pallet management inc. container clearing by 24plus
21.04.2015	2 Days	Warehouse: 3. Personnel responsibility and leadership
23.04.2015	1 Day	Claims management (work shop)
28.04.2015	2 Days	Sales experts
28.04.2015	2 Days	Basic training customs
13.05.2015	1 Day	Yesterday's colleague – today's boss
25.06.2015	1 Day	Reducing absences
18.09.2015	2 Days	Controlling in contract logistics
24.09.2015	2 Days	Cold calling
29.09.2015	1 Day	Special procedures
02.10.2015	1 Day	Company assessment

Ascherl-Noerpel Die Ulmer Spedition Noerpel hat zum 1. September 2014 die Spedition Ascherl & Co. übernommen. Die drei früheren Ascherl-Häuser firmieren seit der Übernahme unter Ascherl-Noerpel. Damit haben auch die 24plus-Depots in Hamburg und Hilden bei Düsseldorf den Eigentümer gewechselt. Beide Standorte bleiben im Netz von 24plus. Noerpel ist bereits seit Juli 2012 Eigentümer der Spedition Kentner, 24plus-Partner in Heidenheim.

Ascherl-Noerpel As of September 1, 2013, forwarder Noerpel from Ulm has assumed forwarder Ascherl & Co. Since the acquisition, the three former Ascherl offices have been operating under the legal name Ascherl-Noerpel. Thereby, the 24plus depots in Hamburg and Hilden near Düsseldorf have also undergone a change in ownership. Both locations remain in the 24plus network. Since July 2012, Noerpel has already been owner of forwarder Kentner, 24plus partner in Heidenheim.

Lang-Lkw Der Rostocker 24plus-Partner Gustke Logistik plant zum Jahresende 2014 zwei Lang-Lkw einzusetzen –



nicht im Stückgut, sondern bei Lebensmitteltransporten. Das eine 25-Meter-Gespänn soll zwischen Rostock und dem Großraum Hamburg pendeln, das andere zwischen Rostock und Hannover.

Long trucks 24plus partner Gustke Logistik from Rostock is planning on implementing two long trucks at the end of 2014 – not in LCL, but for food transports. One of the 25 metres long vehicles is supposed to shuttle between Rostock and Greater Hamburg, the other between Rostock and Hanover.

Kalt wird's Heißer Tipp für alle Verloader frostempfindlicher Ware: die Option 24plus Thermo dazubuchen. Dann reisen die Sendungen im Hauptlauf auf Thermo-Trailern und sind während der Abhol- und Zustellfahrt mit Thermohauben abgedeckt. 24plus Thermo wurde 2007 eingeführt.



Cold times Hot tip for all handlers of frost-sensitive goods: booking the 24plus Thermo option. The shipments on the main leg travel on thermo trailers and are covered with thermo tarps during pick-up and delivery. 24plus Thermo was introduced in 2007.

Wirtschaftspreis Oetjen Logistik, 24plus-Partner in Rotenburg/Wümme, wurde im September mit dem Rotenburger Wirtschaftspreis 2014 ausgezeichnet. Gewürdigt wurde das starke Wachstum des Unternehmens. Geschäftsführer Gerhard Böse nahm die Auszeichnung stellvertretend für alle Beschäftigten entgegen.

Economic award Oetjen Logistik, 24plus partner in Rotenburg/Wümme, was awarded the Rotenburger Wirtschaftspreis 2014 (economic award) in September, acknowledging the strong growth of the company. Head of company Gerhard Böse accepted the award in the name of all employees.



Den Zukunftsmarkt Rumänien strategisch erschließen



KLG Europe ist seit 2010 der Rumänienpartner von 24plus – und hat eine erstaunliche Entwicklung genommen

BORDERLESS LOGISTICS. SINCE 1918.

Schon die Gründungsgeschichte von KLG Europe in Rumänien ist außergewöhnlich. 2005 wollte sich Domo Retail, ein großer rumänischer Haushaltsgeräthändler, von seinen Logistikaktivitäten trennen und bot seine Standorte zum Verkauf an. Zeitgleich suchte das niederländische Speditions- und Logistikunternehmen KLG Europe nach Expansionsmöglichkeiten in einem Zukunftsmarkt. Die beiden Unternehmen kamen zusammen – und mit einem Schlag besaß KLG Europe Anfang 2006, also anderthalb Jahre vor dem EU-Beitritt des Landes, Lagerflächen und ein Distributionsnetz in Rumänien. Noch ungewöhnlicher als die Gründungsgeschichte ist aber, was seither aus der rumänischen KLG Europe Logistics S.R.L. wurde.

lein zwischen den Jahren 2006 und 2010 flossen 25 Millionen Euro in die Modernisierung der Infrastrukturen in Rumänien. Mit dem Abschluss dieser Investitionen war die Zeit reif, dass die KLG Europe Logistics S.R.L. wie ihre Muttergesellschaft Teil des Europeanetzes von 24plus wurde. Nach einer kurzen Pause ging es 2014 weiter: Weil das 21.000 Quadratmeter große Logistikzentrum am Hauptstandort Bukarest aus allen Nähten platzte und die 13 Tore nicht mehr reichten, um die Verkehre abzuwickeln, ließ KLG Europe in diesem Jahr einen Erweiterungsbau mit 10.000 Quadratmetern Grundfläche und 23 Toren errichten. Die Halle wurde im Oktober fertig, die Büros etwas später. Den Betrieb nahm KLG Europe am 24. November auf.

auch die IT-Anbindung und die Schnittstellenscannungen entsprechen westeuropäischen Standards. Sogar die Terminprodukte der Speedtime-Familie von 24plus bietet KLG Europe in Rumänien an. Einen Unterschied gibt es aber zwischen den Netzen: Im Nahverkehr setzt KLG Europe in Rumänien neben Zwölf- und 7,5-Tonnern auch Sprinter der 3,5-Tonnen-Klasse ein. Wegen strenger Umweltauflagen dürfen größere Fahrzeuge nur mit Sondergenehmigung in die rumänischen Städte hinfahren. Das Rumänienetz ist auch europaweit angebunden. 15 Verkehre pendeln pro Woche zwischen dem KLG-Mutterhaus in Venlo und den rumänischen Standorten. Hinzu kommen Linien von und nach Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Bulgarien und Polen.



So lustig begeht KLG Europe in Rumänien die "Internationalen Tage".

Fun times at the "International Days" in Romania.

Logistik und Verkehrsnetz

In der Logistik ist KLG Europe Rumänien eine Größe. Der Verkäufer des Unternehmens, Domo Retail, ist als Kunde immer noch an Bord, allerdings hat KLG Europe längst viele neue Großkunden gewonnen. In den Logistikzentren lagern Handys und Fernseher namhafter Konzerne. Auch die führenden Hersteller von Energy Drinks oder von Kaugummis nutzen die Dienste von KLG Europe, um den rumänischen Markt zu bedienen. „Unser Hauptvorteil ist, dass wir den Kunden an den Standorten in Bukarest, Timisoara, Targu Secuiesc, Constanta, Cluj-Napoca, Craiova und Bacău nicht nur Lagerfläche bieten, sondern dazwischen auch ein leistungsfähiges Verkehrsnetz aufgespannt haben“, erklärt Dragos Geletu, Geschäftsführer von KLG Europe Logistics S.R.L. „In dem Netz erreichen wir von jedem Punkt Rumäniens aus jeden Punkt Rumäniens in 24 bis 48 Stunden. Die Ballungsräume werden in 24 Stunden bedient.“ Diese Laufzeiten gelten auch für Stückgutsendungen der 24plus-Partner.

Das Rumänienetz von KLG Europe ist im Übrigen eine 1:1-Kopie des Deutschlandnetzes von 24plus,

Neue Trucking-Firma gegen den Fahrermangel

Zusätzlich zu diesen Geschäften hat KLG in Rumänien im Jahr 2013 eine Trucking-Firma aufgebaut. Sie stellt Transporteuren und Speditionen für den europäischen Fernverkehr qualifizierte Fahrer zur Verfügung, samt Zugmaschine und auf Wunsch auch Trailer. Dazu Kees Kuijken, der Geschäftsführer von KLG Europe: „Schon heute ist der Fahrermangel in Westeuropa ein großes Problem für die Logistik. Die Situation wird sich noch verschärfen. Wir können dem etwas entgegensetzen.“ Das Angebot von KLG Trucking kommt sehr gut an. Schon im zweiten Jahr ist eine Flotte von 60 Zugmaschinen unterwegs, 68 Fahrer stehen unter Vertrag.

Motiviertes Team

Das Wachstum der Rumänientochter ist für Kees Kuijken nicht nur auf die Investitionspolitik und die Standortfaktoren zurückzuführen, sondern auch auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Wir haben in Rumänien ein tolles Team, das sich ungeheuer anstrengt.“ Einen Motivationsschub erfährt das Team neuerdings an den „Internationalen Tagen“, die monatlich stattfinden und bei denen sich jeweils ein Land präsentiert. Bislang waren die Vereinigten Arabischen Emirate, die Niederlande und die Türkei an der Reihe. Die Kolleginnen und Kollegen lernen dabei die Kunden und Partner aus den Ländern besser kennen, erfahren mehr über Warenströme und Logistikketten, es gibt landestypisches Essen – und einen Maskenball, bei dem sich die Rumäninnen und Rumänen in der Tracht des jeweiligen Landes verkleiden. So macht Schulung Spaß!



Ein eingespieltes Führungsduo: Kees Kuijken und Dragos Geletu.

Harmonic leadership: Kees Kuijken and Dragos Geletu.

KLG Europe hat in Rumänien keine Wachstumschance ausgelassen. Bei der Übernahme waren dort 185 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Werk, heute sind es 360 im Speditions- und Logistikgeschäft und nochmals 68 bei einer neuen Schwester-gesellschaft, der KLG Trucking. Das Wachstum kam nicht von allein, KLG Europe hat dafür kräftig investiert. Al-

Strategically exploring the future market Romania

KLG Europe has been 24plus partner for Romania since 2010 – and has made astonishing developments

The founding history of KLG Europe in Romania is extraordinary in itself. In 2005, Domo Retail, a large Romanian home appliance dealer, wanted to part with their logistics activities and offered their locations for sale. At the same time, the Dutch forwarding and logistics company KLG Europe was looking for possibilities of expansion in a future market. At the beginning of 2006, the two companies came together – and with a single stroke, KLG Europe owned storage areas and a distribution network in Romania, a year and a half before the country joined the EU. Even more extraordinary than its founding history, however, is what has become of Romanian KLG Europe Logistics S.R.L. since then.

KLG Europe did not miss any opportunities for growth in Romania. At the time of the acquisition, 185 employees were at work there. Today, there are 360 people employed in forwarding and logistics and another 68 in the new affiliate KLG Trucking. The growth did not come out of nowhere; KLG Europe invested heavily. Between the years 2006 and 2010



pany and become part of 24plus' Europe network. After a short break, the investments continued in 2014: Because the 21.000 square metres large logistics centre at the headquarters in Bucharest was bursting at the seams and the 13 gates no longer sufficed to handle traffic, this year KLG Europe erected an extension with 10.000 square metres of ground area and 23 gates. The hall was finished in October, the offices a little later. KLG Europe began operation on November 24.

Logistics and traffic network

In logistics, KLG Europe Romania is a big player. The original owner of

ing manufacturers of energy drinks and chewing gum also utilise KLG Europe's services in order to service the Romanian market. "Our chief advantage is that we do not only offer our customers storage area at the locations in Bucharest, Timișoara, Târgu Secuiesc, Constanța, Cluj-Napoca, Craiova and Bačău, but that we have also created a high-performance traffic network between these locations", explains Dragos Geletu, head of KLG Europe Logistics S.R.L. "Within the network, we can reach every location in Romania in 24 to 48 hours. The urban centres are serviced within 24 hours." These running times also apply to LCL shipments of the 24plus partners.

The design of KLG Europe's Romanian network is identical to the one of 24plus' German network; the IT connection and interface scans also match Western European standards. KLG Europe even offers the products of the 24plus Speedtime family in Romania. However, there is one difference between the two networks: In short distance traffic, KLG Europe in Romania operates 3,5 tonne sprinters in addition to the usual 12 and 7,5 tonne trucks. Due to strict environmental regulations, larger vehicles are only allowed to enter Romanian cities with special permission. The Romania network is connected Europe-wide. Every week, 15 routes are operated between the KLG headquarters in Venlo and the Romanian locations. On top of that, there are routes from and to Belgium, France, Germany, Italy, Spain, Bulgaria and Poland.

New trucking company started successful

In addition to these pursuits, KLG has established a trucking company in Romania in 2013. It provides forwarding and transport companies with qualified drivers for European long distance traffic, including truck and, if requested, trailer. Kees Kuijken, head of KLG Europe, comments: "Professional driver shortage in Western Europe is already a big problem for logistics. The situation will intensify. We can counteract this issue." The KLG Trucking offer is well-received. In only its second year, a fleet of 60 trucks is on the road, and 68 drivers are under contract.

Motivated team celebrates "International Days"

Kees Kuijken does not only attribute the growth of the Romanian subsidiary to investment policy and location criteria, but also to the employees: "We have a great team in Romania that really puts their shoulder to the wheel." The team is currently experiencing a motivational boost through the "International Days", which take place on a monthly basis. Each time, one country presents itself. So far, the United Arab Emirates, the Netherlands and Turkey have presented themselves. Here, the colleagues get to know the customers and partners from other countries, learn more about supply chains, feast on local cuisine – and enjoy a masked ball, where the Romanians dress in the respective country's national costume. Training the fun way!



alone, 25 million Euro went into the modernisation of infrastructures in Romania. When the investment period was finished, the time had come for KLG Europe Logistics S.R.L. to follow into the footsteps of its parent com-

pany, Domo Retail, is still on board as a customer. However, KLG Europe has long since won many new major customers. The logistics centres store cell phones and TV sets of renowned companies. The lead-

Leuchtendes Vorbild



Der 24plus-Partner Ziegler GmbH in Eschweiler rüstet jetzt die Beleuchtung der Halle auf LED um. Aber auch dem Logistikgeschäft setzen die deutschen Statthalter der 4.000 Mitarbeiter starken europäischen Ziegler-Gruppe mit Hauptsitz in Brüssel einige Glanzlichter auf.

Voll Vorfreude zeigt Niederlassungsleiter Jochen Korth auf einen Erdhügel an der Grundstücksgrenze am Arthur-Ziegler-Ring. Noch im September stand dort Buschwerk, das wegen brütender Vögel nicht geräumt werden durfte. Umweltschutz hat Vorrang. Die Piepmätze sind ausgeflogen, daher kann nun mit dem Bau einer neuen Halle begonnen werden. „Wir zwacken noch ein bisschen was von der Rangierfläche ab. Dann stehen uns ab dem kommenden Jahr nochmals 1.500 Quadratmeter Hallenfläche zur Verfügung“, erklärt Korth.

Dass die Erweiterung um 2.000 Palettenstellplätze nötig ist, zeigt der Rundgang durch den Betrieb. Das 6.000 Quadratmeter große Lager ist praktisch voll belegt. In einigen Regalen wurden sogar Zwischenböden eingelassen, damit niedrige Paletten nicht mehr Platz wegnehmen als unbedingt nötig. Die Enge hat einen Grund: Als hätten sie sich untereinander abgestimmt, haben die größten Logistikkunden zeitgleich ihre Aktivitäten ausgebaut und die Bestände hochgefahren. Ziegler ist in der Logistik auf Erfolgskurs.

Grünes Logo – grüne Firma!

Aktuell hat das Unternehmen mit mehreren Umweltprojekten zu tun. Dazu gehören neben dem Vogelschutz beim Neubau auch die Photovoltaikanlage auf dem Dach, die jährlich 230.000 Kilowattstunden Strom liefert – genug für 65 Haushalte. Überdies rüstet Ziegler derzeit die Beleuchtung im Lager und Umschlag auf LED um und verringert so den Stromverbrauch. „Das Projekt war nicht einfach, LED ist nicht gleich LED“, erklärt Korth und legt Zahlen auf den Tisch: Günstige LED-Lampen kosten 150 Euro, die teuersten über 700 Euro. Bei 50 Lampen macht das einiges aus. Allerdings gibt es auch Unterschiede in der Lichtausbeute und der Lebensdauer. Ziegler hat

sich für LED-Lampen entschieden, die bei 26 Watt Leistungsaufnahme so viel Licht liefern wie Natriumdampflampen mit 400 Watt. Außerdem können die LED-Leuchten bei Ziegler gedimmt werden. Weil die Leuchtkraft der LEDs nach mehreren Jahren etwas zurückgeht, lässt sich gegen Ende der Lebensdauer die Leistung ein bisschen hochdimmen. Die umweltfreundliche Investition hat sich in zweieinhalb Jahren bezahlt gemacht, wobei der Hersteller auf die Lampen fünf Jahre Garantie gibt. Jochen Korth ist gerne bereit, seine Erfahrungen an Kunden und 24plus-Partner weiterzugeben, die ebenfalls Strom sparen möchten: „Es muss ja nicht jeder die Recherchearbeit neu machen.“



Logistik und Transport als Einheit

Gutes Licht und ein grundsätzlich angenehmes Arbeitsumfeld sind wichtig, damit die Mitarbeiter sicher und mit hoher Präzision arbeiten können. Anspruchsvolle Aufgaben gibt es für die 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Büro und Umschlag genug. Die Niederlassung ist im Import von Überseecontainern aktiv: Die Container werden in Eschweiler entladen, die Ware wird palettiert, umverpackt und verteilt. Europaweit geschieht dies im Ziegler-Netz, in dem Eschweiler mit 70 internationalen Stückgutlinien pro Woche die Funktion eines Europa-hubs übernimmt. Besonders oft fährt Ziegler Eschweiler nach West- und Südwesteuropa. Spanien und Portugal werden täglich bedient, zweimal pro Woche fährt Ziegler sogar nach Marokko. Die Verbindungen stehen selbstredend den 24plus-Partnern offen. Bei der Distribution in Deutsch-



land setzt Ziegler auf das Netz von 24plus und steuert mit zwei Zügen das Zentralhub Hauneck und mit einem weiteren das Regionalhub

Da die Sendungsmengen ständig steigen, würde man eine Umsetzung Anfang 2015 begrüßen. An dem weiteren Erfolg arbeiten Melanie Knuppertz, Rebecca Dreßen und Johannes Dresen (sie mit „ß“, er mit „s“ in der Mitte, daher weder verwandt noch verschwägert) mit Hochdruck. Die drei betreuen mittelständische Kunden rund um Aachen – neben dem Geschäft mit Importware und mit verschiedenen Konzernen ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Ihr Erfolgsrezept im Verkauf und Service?

„Kompetenz, Kundennähe und die persönliche Note“, sagt Melanie Knuppertz. „Viele im Verkauf und Service rufen den Kunden nur an, wenn etwas schiefgegangen ist oder die Sendungszahlen nach unten zeigen. Wir melden uns auch, wenn etwas besonders gut geklappt hat oder gratulieren dem Kunden, wenn seine Sendungsmengen steigen.“

Nord in Garbsen an. Gerne würden die Kollegen aus Eschweiler auch das Regionalhub in Süddeutschland bedienen. Hier hofft Ziegler auf die Unterstützung von 24plus.



Rebecca Dreßen, Melanie Knuppertz und Johannes Dresen kümmern sich um die Kunden.
Rebecca Dreßen, Melanie Knuppertz and Johannes Dresen take care of the customers.

Shining example

24plus partner Ziegler GmbH in Eschweiler is changing their lighting in the hall to LED. But the German representatives of the 4.000 employee strong European Ziegler group with headquarters in Brussels are also shining brightly in logistics.

Full of anticipation, branch office manager Jochen Korth points to a



Eine LED-Lampe mit 26 Watt liefert so viel Licht wie eine konventionelle 400-Watt-Leuchte.

An LED lamp at 26 Watt provides as much light as a conventional 400 Watt lamp.

mound of soil at the property line at the Arthur-Ziegler-Ring. As late as September, this was nothing but shrubbery, which was not allowed to be cleared because of brooding birds. Environmental protection comes first. The birds have flown out, so that construction of a new hall can now begin. "We are taking a bit away from the shunting area. Thereby, we will have another 1.500 square metres of hall area available next year", explains Korth.

A company tour reveals that this expansion by 2.000 pallet spaces is necessary. The 6.000 square metres large warehouse is practically booked out. Some shelves have even been equipped with inserted floors, so that low pallets do not take up any more space than absolutely necessary. There is a reason for this narrow storage: As if they had agreed upon it, their largest logistics customers

have simultaneously expanded their activities and upped their inventory. In logistics, Ziegler is on the road to success.

Green logo – green company!

The company is currently conducting several environmental projects. In addition to the protection of birds during construction, there is also the photovoltaic installation on the roof, which provides 230.000 kWh of electricity every year – enough for 65 households. Moreover, Ziegler is currently switching their lighting in the warehouse and handling area to LED, thereby reducing electricity consumption. "The project was not easy, LED does not equal LED", explains Korth, and puts numbers on the table: affordable LED lamps cost 150 Euro, the most expensive ones over 700 Euro. With 50 lamps, that makes quite a difference. However, there are differences in terms of light efficiency and lifecycle. Ziegler has decided on LED lamps which provide as much light at 26 Watt power input as sodium vapour lamps at 400 Watt. Furthermore, the LED lamps at Ziegler can be dimmed. Because the luminance of the LEDs decreases a little after several years, the power can be adjusted upwards at the end of a lifecycle. The environment-friendly investment has paid off after two and a half years, with the manufacturer of the lamps providing five years of warranty. Jochen Korth is happy to pass on his experience to customers and 24plus partners who also want to conserve electricity: "There is no need to do the research again."

Logistics and transport united

Good lighting and a fundamentally pleasant work environment are important for employees to work safely and with high precision. There are plenty of demanding tasks for the 50 employees in the office and in handling. The branch office is active in the import of overseas containers: The containers are unloaded in Eschweiler, the goods are palletised, re-packed and distributed. Europe-wide, this is carried out in the Ziegler net, within which Eschweiler functions as a Europe hub, with seventy international LCL routes per week. Tours to West and South West



Europe are particularly frequent. Spain and Portugal are serviced on a daily basis, and even Morocco is approached twice a week. Naturally, the connections are available to the 24plus partners. For the distribution in Germany, Ziegler relies on the 24plus net and approaches the central hub in Haunack with two trucks and the Northern regional hub in Garbsen with another truck. The colleagues from Eschweiler would also like to service the regional hub in Southern Germany. Here, Ziegler is counting on 24plus' support.

Because shipment volumes are constantly increasing, an implementation at the beginning of 2015 would be most welcome. Melanie Knuppertz, Rebecca Dreßen and Johannes Dresen (her name with

"ß", his name with "s" in the middle, thereby neither related by blood nor marriage) are fervently working on the continued success. The three of them take care of medium-sized customer companies in and around Aachen – which is an important pillar of the company, in addition to the import business and the business with various groups. Their recipe for success in sales and service? "Competence, customer orientation and the personal touch", says Melanie Knuppertz. "Many people in sales and service only call the customer when something went wrong or when shipment volumes are low. We also pick up the phone when something went particularly well or when congratulations for rising shipment volumes are in order."



Dank der Kranbahn kann Ziegler in Eschweiler auch zehn Meter lange „Stückgutsendungen“ abwickeln – ein Service, der vor allem auf den Südeuropalinien nachgefragt wird.

Thanks to the crane runway, Ziegler in Eschweiler can also conduct ten metres long "general cargo shipments" – a service which is particularly sought after on the Southern Europe routes.

Ballfieber 2015

Am 27. Juni ist es wieder so weit: Fußballturnier und Party!

Den 27. Juni 2015 sollten sich alle Kolleginnen und Kollegen heute schon dick im Terminkalender anstreichen. Dann ist wieder ein 24plus Ballfieber angesagt. Austragungsort diesmal: die funkelneue Sportanlage in Hauneck in Sichtweite des Zentralhubs. Als Förderer des SV Unterhaun konnte sich 24plus die Anlage sichern.

Das letzte Ballfieber fand 2010 statt. Für die Neulinge in den 24plus-Betrieben daher die Erklärung: Es handelt sich dabei um ein Fußballturnier, bei dem alle 24plus-Partner eine Hobbymannschaft aus den Reihen ihrer aktiven Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter stellen können. Gekickt wird auf dem Kleinfeld. Natürlich sind alle Fans herzlich willkommen. Denn nach dem Kick ist erstmal der Sturm aufs Buffet angesagt. Und nach dem Ratzekahlessen ist Party. Dabei gilt es, den Titel der größten Partymacher im internationalen Stückgutgeschäft zu verteidigen und etliche Wettbewerbe zu bestehen. Auch bei diesem Ballfieber werden wieder Sponsoren wertvolle Sachpreise stiften.

Die Organisation des Mega-Events übernimmt Jill-Christin Schott in der Systemzentrale. Bevor die Kollegin nun mit Anfragen bestürmt wird: Wir

haben unter www.24plusballfieber.wordpress.com eine Seite ins Netz gestellt, auf der in Kürze viele Informationen zum Event und die Anmeldeformulare fürs Fußballturnier zu finden sind. Natürlich wird es auch Übernachtungsmöglichkeiten geben – entweder im Zelt auf der Wiese oder, ganz nobel, in einem Dorfgemeinschaftshaus der Gemeinde Hauneck.

Wer schon 2006 beim ersten Ballfieber in Friedewald nahe Bad Hers-



feld, beim zweiten Ballfieber 2008 bei Lagermax in Salzburg und 2010 beim dritten Mitarbeiterevent bei Robert Müller in Hülzweiler vor den Toren von Saarlouis dabei war, der weiß: Das Event darf man einfach nicht verpassen!

Infos und Anmeldung: www.24plusballfieber.wordpress.com



Zum dritten Ballfieber kamen 380 Teilnehmer, 16 Fußballmannschaften legten sich ins Zeug, es war ein lustiges und großes Mitarbeiterfest. 380 participants attended the third Fever Pitch, 16 football teams fought it out. It was a large and cheerful employee event.



Fußballmeister wurde 2010 die Mannschaft von Robert Müller, die ihren Heimvorteil und ihre technische Überlegenheit voll ausspielte. Die Sieger gewannen Eintrittskarten für ein Bayernspiel.

2010's football champion was the team of Robert Müller, who utilised their home field advantage and their technical superiority to the fullest. The winners won tickets to a Bayern Munich match.

Fever Pitch 2015

The 27th of June marks the return: football tournament and party!

All colleagues are advised to mark the 27th of June, 2015, in their calendar. This is when the 24plus Fever Pitch returns. This year's venue: the brand-new sports facility in Hauneck, just a stone's throw from the central hub. As a sponsor of local team SV Unterhaun, 24plus was able to book the facility.

The last Fever Pitch took place in 2010. Therefore, a short explanation

for the newcomers in the 24plus companies is in order: This is a football tournament in which all 24plus partners can field an amateur team from the ranks of their active employees. The playing area is a small pitch. Of course, all fans are welcome – after the kick, the buffet is opened. The feast is followed by a party. Here, the objective is to defend the title of biggest party animal in the international LCL business and to master several competitions. This Fever Pitch will again feature donations by sponsors in the form of valuable prizes.

Jill-Christin Schott from the system headquarters assumes the organisation of the mega-event. But before you assail the colleague with inqui-

ries: We have put up a website at www.24plusballfieber.wordpress.com which will shortly feature information about the event as well as the registration forms for the football tournament. There will of course be overnight accommodation – either in a tent or, very luxuriously, in community houses of Hauneck.

Those who attended the first Fever Pitch in Friedewald near Bad Hersfeld in 2006, its second iteration at Austrian Partner Lagermax in Salzburg in 2008 and the third employee event at Robert Müller in Hülzweiler at the gates of Saarlouis in 2010, know: This is an event you cannot miss!



Information and registration: www.24plusballfieber.wordpress.com