

24plus PUNKTE

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

4



Gemeinsam stärker
Schröder und Schierenberg
machen gemeinsame Sache

Strength in numbers
Schröder and Schierenberg
team up

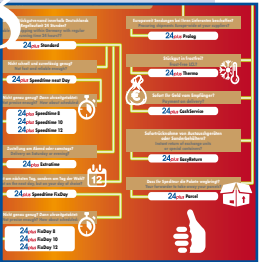
6



Wachstumsfeld B2C
Startklar für die Privatkunden-
zustellung

Growing market B2C
Ready for private customer delivery

8



Mehrwert
24plus hat für jede Aufgabe
das richtige Produkt

Added value
24plus has the right product
for every task



12

**ROHLIG SUUS hat die Lizenz
zum Wachsen**

Der polnische Partner hat bei 24plus die Relationsnummer 007 –
und macht aus seinem Geschäftserfolg kein Geheimnis

ROHLIG SUUS has license to grow

The Polish partner has the relation number 007 –
and makes no secret of his success

**transport
logistic**
5.-8. MAI 2015
MESSE MÜNCHEN

**Besuchen Sie uns!
Halle A5, Stand 105/206**



24plus
logistics network



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

die Prozesse in einem Systemnetz sind standardisiert. Sendungen sollen reibungslos durchlaufen, ohne dass die Beteiligten nachtelefonieren, hinterhermailen oder Faxe abschicken müssen. Die Informationen zu jeder Sendung liegen in einer Datenbank, aus der jeder der Beteiligten genau die Informationen bezieht, die er augenblicklich braucht. Trotzdem wird in allen Speditionen viel telefoniert, gemailt, gefaxt. Das liegt auch an den Avisen. Da gibt es Zoll-Avise, Speedtime-Avise, Konflikte zwischen Anliefervorgaben des Versenders und Zeitfenstervorgaben des Empfängers – und den Wunsch der Geschäftskunden, dass die Sendung avisiert werden soll. Das Geschäft zwischen Internetshops und Privatkunden wird immer wichtiger. Wir haben uns den B2C-Markt genau angesehen und festgestellt: Alles steht und fällt mit dem Avis. Damit eine speditionelle Privatkundenzustellung möglich wird, muss der Empfänger erreicht werden: erst telefonisch, dann zu Hause. Bei der Vorbereitung auf den Markt haben wir aber kein B2C-Avis als neue Inzellösung geschaffen. Vielmehr haben wir alle Avis-Lösungen betrachtet und für alle ein datenbankgestütztes Tool konzipiert.

Dieses Tool stellen wir auf der transport logistic vom 5. bis 8. Mai vor. Die Messebotschaft lautet: 24plus ist B2C-fähig! Gerne erläutern wir Ihnen auf der Messe, was wir im B2C-Segment heute schon können und morgen vorhaben. Auch sonst lohnt sich der Besuch. Wir präsentieren unseren Messegästen die Möglichkeiten unseres Europe netzes und stellen dem Fachpublikum vor, was sich bei der Zusammenarbeit zwischen der Speditionskooperation ONLINE Systemlogistik und 24plus alles getan hat. Es trifft sich gut, dass wir beide in direkter Nachbarschaft in der Halle A5 ausstellen. Kommen Sie gern bei uns vorbei. Ich freue mich auf ein Kennenlernen oder Wiedersehen in München. Auf bald!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

processes within a system network are standardised. Shipments are supposed to pass through it smoothly without those involved having to repeatedly call, mail or fax. Information about every shipment is stored in a database from which everyone involved can draw exactly the piece of information they currently need. Still, there is a lot calling, mailing and faxing going on at forwarding agencies. This is in part due to advices. There are customs advices, Speedtime advices, conflicts between delivery requirements of the sender and time frame requirements of the receiver – and the customer's request for the shipment to be advised. Business relations between internet shops and private customers are becoming increasingly more important. We took a closer look at the B2C market and discovered: everything hinges on the shipping advice. In order to make a delivery to a private customer possible, the recipient has to be reached: first telephonically, then at home. In preparation for the market, however, we did not create a B2C advice as an isolated solution. We rather took a look at all advice solutions and conceived a database supported tool for all of them.

We will be presenting this tool at the transport logistic from May 5 to 8. The convention message is: 24plus is "B2Competent". At the convention, we will be happy to elaborate on what we are already capable of today and what we have planned for tomorrow in the B2C segment. But a visit will pay off one way or the other. We will be presenting the opportunities of our Europe net to our guests. To our expert audience, we will also demonstrate how the collaboration between the forwarding cooperation ONLINE Systemlogistik and 24plus has developed. It is a fortunate coincidence that we will both be able to exhibit in direct vicinity of each other in hall A5. Come pay us a visit. I am looking forward to a meet or greet in Munich. See you soon!

Yours,
Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

24plus und ONLINE suchen den Multi-Adapter / 3
24plus and ONLINE are looking for the multi-adapter

Schröder und Schierenberg machen gemeinsame Sache / 4
Schröder and Schierenberg team up

Startklar für die Privatkundenzustellung / 6
Ready for private customer delivery

Übersicht: Für jede Aufgabe das richtige Produkt / 8
Overview: the right product for every task

Jetzt mit JET: 24plus hat einen neuen Belgien-Partner / 10
JET: 24plus has a new Belgium partner

Hövelmann investiert in Gefahrstofflager / 11
Hövelmann invests in hazardous goods warehouse

ROHLIG SUUS hat die Lizenz zum Wachsen / 12
ROHLIG SUUS has license to grow

Aufsichtsratswahl bei 24plus / 14
Supervisory board election at 24plus

Stabiles Geschäftsjahr 2014, News / 15
Stable business year 2014, news



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, Schröder+Schierenberg, tir83 (istock-photo), Norbert Wachter (medienservice)

„Wir suchen den Multi-Adapter“



Die im November 2014 angekündigte Kooperation zwischen 24plus logistics network und ONLINE Systemlogistik hat in der Fachwelt für einiges an Aufsehen gesorgt. Die großen deutschen Logistikfachzeitschriften veröffentlichten Titelgeschichten und Leitartikel. Darin wurde auch die Frage gestellt, wann mit den ersten konkreten Ergebnissen zu rechnen ist. Die Antwort lautet: jetzt.

Bereits zum Jahresbeginn stieß der belgische ONLINE-Partner JET Logistics zu 24plus und ist seitdem Verkehrsknoten in beiden Netzen (siehe Bericht Seite 10). Voraussichtlich ab Juni wird der 24plus-Partner Lagermax Tschechien als erster Partner vollständig als dualer Partner an beide Netze angeschlossen werden. Auch auf regionaler Ebene tut sich einiges. So loten benachbarte ONLINE- und 24plus-Partner Möglichkeiten aus, ihre Stückgutmengen zu bündeln und gemeinsame Verkeh-

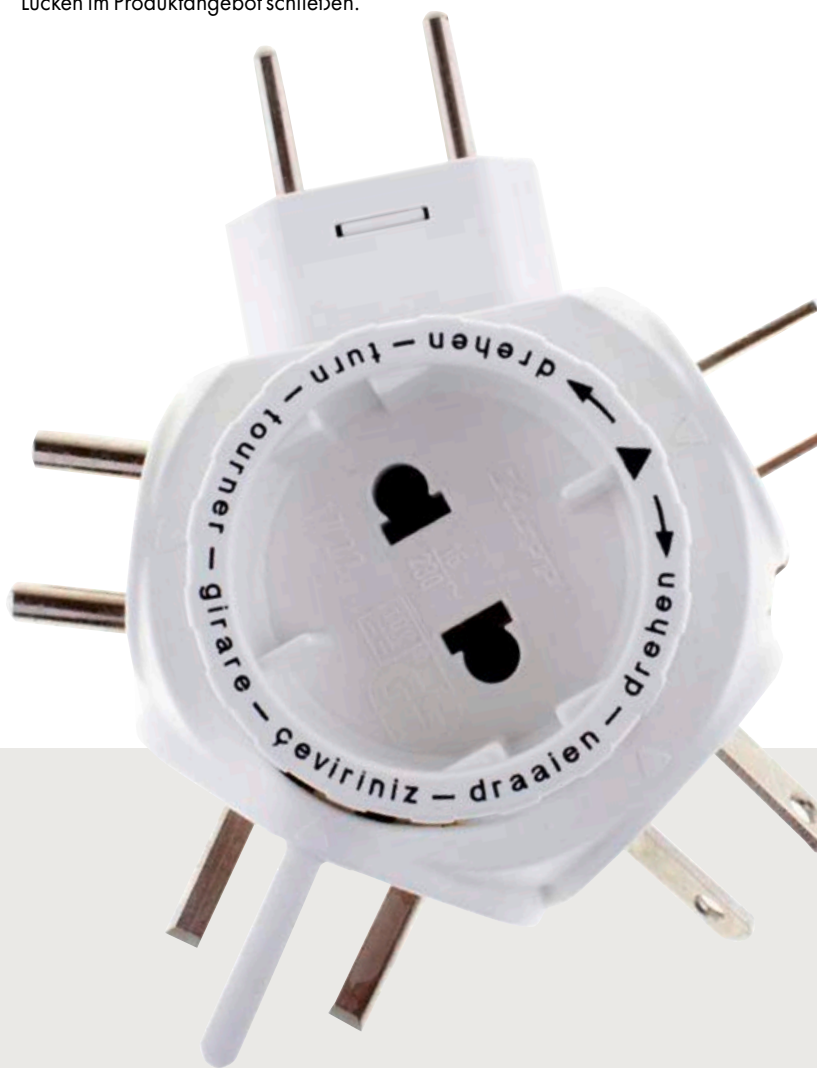
re zu nutzen. Themen, die mit höchster Priorität verfolgt werden, sind die Angleichung der operativen Prozesse und der Qualitätsmanagement-Systeme sowie die IT-Integration.

Pilotprojekt für IT-Integration

„Wenn wir in Zukunft enger zusammenarbeiten wollen, müssen wir dafür sorgen, dass unsere IT-Systeme einander verstehen“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Wir brauchen einen Multi-Adapter für unsere IT-Systeme.“ Dieser besteht aus definierten Schnittstellen und einem dazwischengeschalteten Übersetzungsdienst für Sendungsdaten. Pilotprojekt für die IT- und Prozessintegration wird Lagermax Tschechien sein. „Die Erfahrungen, die wir bei diesem Projekt sammeln, werden uns bei zukünftigen Doppelmitgliedschaften und letztlich beim Zusammenwachsen in den Prozessen helfen“, betont ONLINE-Geschäftsführerin Sandra Bugiel.

In einem weiteren Schritt wollen die beiden Kooperationen ihre Produktangebote vergleichen und eventuelle Lücken im Produktangebot schließen.

Daraus werden sich Impulse für eine gemeinsame Entwicklung neuer Produkte ergeben.



“We are looking for the multi-adapter”

When the cooperation between 24plus logistics network and ONLINE Systemlogistik was announced in 2014, it caused quite a stir in professional circles. Major logistics trade publications published cover stories and leading articles, which posed the question of when the first concrete results could be expected. The answer is: now.

At the beginning of the year, Belgian ONLINE partner JET Logistics joined 24plus and has been a transport node in both nets since (see the

report on page 10). It is expected that in June, 24plus partner Lagermax Czech Republic will be the first partner to be fully connected to both nets as a dual partner.

But there is also a lot going on at the regional level. Neighbouring ONLINE and 24plus partners are exploring possibilities of bundling their general cargo volumes and using joint transports. The alignments of operative processes and quality management systems as well as IT integration are issues of the highest priority.

Pioneer project for IT integration

“If we want to work together more closely in the future, we will have to make sure that our IT systems understand each other“, explains Peter Baumann, head of 24plus. “We need a multi-adapter for our IT systems.“ This adapter consists of defined interfaces and an intermediary translation service for shipment data. Lagermax Tschechien will pio-

neer the IT and process integration. “The experiences we make with this project will help us with future dual memberships and ultimately with the alignment of our processes“, emphasises Sandra Bugiel, head of ONLINE. In a next step, both cooperations want to compare their offered products and close potential gaps in the product range. This will result in impulses for the joint development of new products.

Gemeinsam stärker

Neues aus Ostwestfalen: Der 24plus-Partner Schröder Spedition aus Porta Westfalica hat sich mit der Spedition Schierenberg aus dem benachbarten Minden zusammengetan. Die aus der Zusammenlegung entstandene Schröder + Schierenberg Spedition GmbH zählt knapp 200 Mitarbeiter – und ist in Summe noch leistungsfähiger als die beiden Unternehmen vor ihrer Fusion. Von der neuen Stärke profitieren Kunden und Mitarbeiter. Auch die 24plus-Partner können sich freuen. Schröder + Schierenberg wird noch mehr Menge ins Netz einspeisen.



Das Führungsteam: die Geschäftsführer Guido Söffker und Friedrich Schierenberg jun. mit den Gesellschaftern Gisela Schröder und Friedrich Schierenberg sen. (v. l.).

Leadership: managing directors Guido Söffker and Friedrich Schierenberg jun. with the shareholders Gisela Schröder and Friedrich Schierenberg sen. (l. t. r.)

Die ersten Monate des Jahres 2015 waren bei Schröder + Schierenberg in Porta Westfalica eine arbeitsreiche Zeit. Die Hauptaufgaben bestanden darin, den Zusammenschluss rechtlich sauber über die Bühne zu bringen, die Mitarbeiter an neue Aufgaben heranzuführen, die Kunden zu informieren – und vor allem, trotz dieser Mehrbelastung den Service für die Kunden auf dem gewohnt hervorragenden Niveau zu halten. Darüber hinaus aber machte sich die Führungsmannschaft intensiv Gedanken darüber, das fusionierte Unternehmen optimal auf den Kunden und den Markt auszurichten. „Man fusioniert nicht alle Tage“, erklärt der Geschäftsführer Friedrich Schierenberg jun., der sich hauptsächlich um das Ressort Vertrieb und Marketing kümmert. „Wir wollen diese Chance nutzen und nicht nur zwei Unternehmen zusammenlegen, sondern auch die Prozesse so gestalten, dass sich von Anfang an Serviceverbesserungen einstellen.“ Guido Söffker, der als Geschäftsführer vor allem den

Betrieb verantwortet, kann dabei auf erste Erfolge verweisen: „Die Kunden haben die Fusion alle begrüßt. Wir sind durch den vergrößerten Fuhrpark deutlich flexibler geworden. Auch die Mitarbeiter profitieren. Zum Beispiel können wir Fahrern anbieten, in bestimmten Rhythmen zwischen dem Nah- und Fernverkehr zu wechseln.“ Für Fernverkehrsfahrer bedeutet dies, dass sie öfter zuhause sind – ein schlagendes Argument angesichts des Fahrermangels!

Zwei Traditionsunternehmen ergänzen sich perfekt

Generell war es den beiden Geschäftsführern ein Kernanliegen, alle Mitarbeiter offen und transparent über die Fusion zu informieren und in das fusionierte Unternehmen „mitzunehmen“, Tischerücken inklusive: Die Verwaltung des fusionierten Unternehmens ist im Gebäude der ehemaligen Spedition Schröder untergebracht, der Umschlag konzentriert sich ebenfalls auf die Anlage im Harnsweg in Porta Westfalica. Die Anlage der Spedition Schierenberg

in Minden wird nun für die Kontraktlogistik genutzt. Damit schlug das Unternehmen zwei Fliegen mit einer Klappe: Die Hochregale der Spedition Schröder waren vor der Fusion fast bis auf den letzten Stellplatz belegt. Auch in anderen Belangen ergänzen sich die Unternehmen perfekt. Beide Speditionen sind traditionsreiche Familienunternehmen mit ähnlicher Kultur, allerdings mit einer grundsätzlich anderen Ausrichtung: Während sich Schröder – auch dank der Mitgliedschaft bei 24plus – in Ostwestfalen zu einem Stückgutexperten von Rang und Namen entwickelt hat, konzentrierte sich Schierenberg auf Komplett- und Teilladungen. In diesen Geschäftsbereichen kooperierten die Unternehmen schon vor der Fusion miteinander. Schröder übernahm für Schierenberg die Stückgutabwicklung, Schierenberg

war für Schröder mit Ladungen und Teilpartien unterwegs. Unter einem Dach und in einer gemeinsamen Firma wird die Zusammenarbeit um einiges leichter. Nun ist möglich, dass ein Lkw auf einer Wechselbrücke eine Teilladung direkt im Ruhrgebiet zustellt und auf der anderen Wechselbrücke Stückgutsendungen zu einem 24plus-Partner bringt. Ähnliche Ideen tüfteln Guido Söffker und Friedrich Schierenberg jun. nahezu täglich aus. Kein Wunder: Die beiden teilen sich ein Büro, in dem sie sich gegenseitig die Bälle zuspielen. Ein Projekt, das beide umtreibt, ist der Ausbau des Seefracht-Geschäfts. Schröder + Schierenberg übernimmt für einen Automobilkonzern die deutschlandweite Beschaffung von Ersatzteilen, die in Porta Westfalica in Container gepackt und über die Seehäfen nach Südafrika und Südamerika verschifft werden. „Wir können sehr anspruchsvolle Kunden zufriedenstellen“, erklärt Friedrich Schierenberg jun. „Nun wollen wir mit dieser Referenz weitere Kunden gewinnen und wachsen.“

Auf eine Zigarette

Dank des Engagements der beiden Geschäftsführer dürfen die Gesellschafter des fusionierten Unternehmens, Gisela Schröder und Friedrich Schierenberg sen., nun ein bisschen kürzer treten. Dennoch sind die beiden häufig in der Firma und selbstverständlich über alle wichtigen Dinge informiert. „Die erste Idee einer Zusammenlegung haben wir bei einer Zigarette besprochen“, sagt Gisela Schröder. Derweil lächelt Friedrich Schierenberg sen. sie verschmitzt an und fragt: „Zeit für eine Zigarettenpause?“



Ostwestfalen ist eine Maschinenbauregion. Eine Spezialität von Schröder + Schierenberg ist daher der Maschinentransport.

East Westphalia is a mechanical engineering region. One of Schröder + Schierenberg's specialties is therefore the transport of machines.

Strength in numbers



News from East Westphalia: 24plus partner Schröder Spedition from Porta Westfalica has teamed up with their neighbours Spedition Schierenberg from Minden. The emerging Schröder + Schierenberg Spedition GmbH has roughly 200 employees – and the result is more powerful than the two companies were on their own. Customers and employees benefit from the new strength, while the 24plus partners can look forward to Schröder + Schierenberg feeding even greater general cargo volumes into the net.

The first months of 2015 were a busy time at Schröder + Schierenberg in Porta Westfalica. The main tasks consisted of conducting the merger properly, acquainting the employees with new tasks, informing the customers – and, most of all, maintaining high level service for the customers despite the additional workload. Additionally, the management worked intensely on adjusting the merged company optimally for the customer and the market. “You don’t merge every day”, explains managing director Friedrich Schierenberg jun., who is primarily responsible for sales and marketing. “We want to use this opportunity and not merely merge two companies, but also design the processes in a way that service improvements come into effect right away.” Guido Söffker, who as managing director is primarily in charge of operations, can point to the first successes: “The customers all welcomed the merger. We have become significantly more flexible thanks to the larger fleet. The employees profit as well. For example, we can offer the drivers to switch back and forth between long and short distance transport in certain rhythms. For long distance drivers this means being home more often – a compelling argument in light of the professional driver shortage!

Two traditional companies complement each other perfectly

It was a key concern for both managing directors to inform all employees openly and transparently about the merger and to take them into the merged company, table turning included: The administration of the merged company is now located in the building of the former Spedition Schröder; handling is also mainly conducted at the facility in Porta Westfalica’s Harmsweg. The facility of Spedition Schierenberg in Minden is now used for contract lo-

gistics. Thereby, the company killed two birds with one stone: The high rack shelves of Spedition Schröder had been bursting at the seams prior to the merger. The companies also complement each other perfectly in other regards. Both forwarders are family companies rich in tradition and with a similar culture, but with completely different orientations: while Schröder – also thanks to the membership at 24plus – had developed into a renowned LCL expert in East Westphalia, Schierenberg concentrated on full and part load. The companies were cooperating in these business areas even before they merged. Schröder assumed LCL processing for Schierenberg, while Schierenberg was on the road with full and part loads for Schröder. The cooperation will be much easier under one roof and in one joint company. It is now possible that a truck delivers a part load directly in the



Ruhr on one swap trailer and brings LCL shipments to a 24plus partner on another swap trailer. Guido Söffker and Friedrich Schierenberg jun. are working on similar ideas on a daily basis. No wonder: The two of them share an office where they can bounce ideas off one another.



Im Lager werden auch Container für Südafrika gepackt.

In the warehouse, containers for South Africa are packed.

via sea harbours. “We are able to satisfy very demanding customers”, explains Friedrich Schierenberg jun. “With this reference, we now want to grow and win further customers.”

Over a cigarette

Thanks to the commitment of the two managing directors, the shareholders of the merged company, Gisela Schröder and Friedrich Schierenberg sen., can now take a step back. Still, both of them are often at the company and of course informed about all things of importance. “We first talked about the idea of a merger over a cigarette”, says Gisela Schröder. Friedrich Schierenberg sen. impishly smiles at her and asks: “Time for a cigarette?”

A project which is on their minds is expanding the sea freight business. For an automobile group, Schröder + Schierenberg is assuming the Germany-wide procurement of spare parts, which are packed into containers in Porta Westfalica and shipped to South Africa and South America

24plus-Avis: Die Badewannen können kommen!

Das B2C-Geschäft im Stückgutbereich wächst. Die Privatkunden möchten sich nicht mehr nur Kleidung, Bücher oder Haushaltsgeräte nach Hause liefern lassen, sondern auch die großen Teile: Badewannen, Ruderboote, Hollywoodschaukeln, Kühlschränke, Fässer, große Blumenkübel – und vieles andere mehr, was den Paketdienst überfordert. Dafür hat 24plus nun eine Lösung entwickelt. Es geht dabei nicht um organisatorische Details wie Hebebühnenfahrzeuge und Zweimannzustellung. Vielmehr geht es um ein Kernproblem: Wie kann die Zustellung so organisiert werden, dass die Ware eintrifft, wenn der Empfänger zu Hause ist?

Die Lösung dafür, das brandneue 24plus-Avis, präsentiert 24plus auf der transport logistic 2015, der Weltleitmesse für Logistik. Mit dem datenbankgestützten System wird es möglich, netzwerkweit mit dem Empfänger eine Zustellung zum Wunschtermin zu verabreden. Das 24plus-Avis zielt in erster Linie auf den stark wachsenden B2C-Markt. Zugleich bildet die Avis-Lösung auch andere Formen der Avisierung ab, zum Beispiel Zoll-Avis und B2B-Avis. Weiterhin wird die Lösung zukünftig auch herangezogen, um Zielkonflikte zwischen den Zustellvorgaben des Versenders und den Zeitfenstervorgaben des Empfängers zu lösen.

„Mit dem neuen 24plus-Avis sind wir reif für den stark wachsenden B2C-Markt im Stückgutgeschäft“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Dadurch ermöglichen wir, dass sich der Empfänger bequem einen Wunschtermin aussuchen kann. Wir haben damit eine tragfähige Lösung für die die größte Schwierigkeit in der Privatkundenzustellung. Bei der steht und fällt alles mit dem Avis.“ Das datenbankgestützte System bietet Schnittstellen zu den Systemen von Internethändlern. Der Kunde kann dort direkt einen Wunschtermin für die Zustellung hinterlegen. Alternativ werden die Kontaktdaten des Kunden vom Webshop an den beteiligten 24plus-Partner übergeben.

Trennung von üblichen Abläufen

Der für die Zustellung zuständige Empfangspartner erhält die Kontakt- und Zustellinformationen und kann

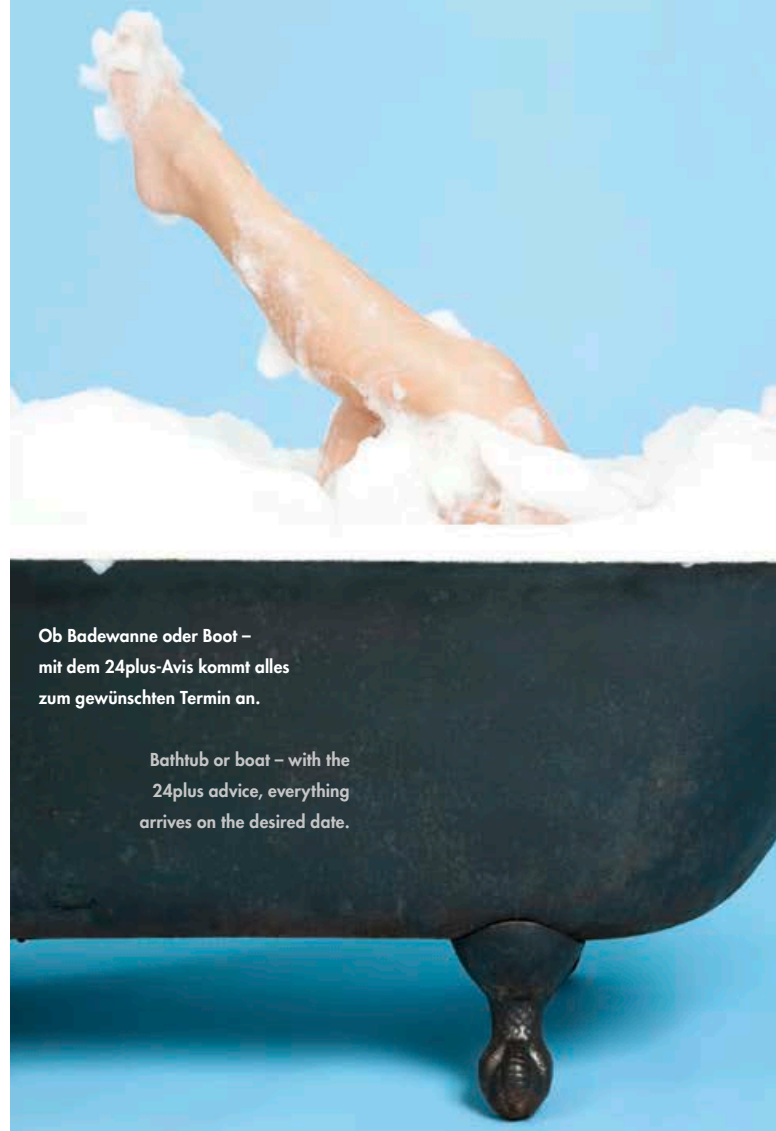
entweder selbst den Kontakt mit dem Empfänger aufnehmen oder ein Callcenter beauftragen, um die Zustellzeit zu verabreden. Diese Kontaktaufnahme ist damit organisatorisch getrennt von den üblichen Abläufen in der Spedition. „Wir müssen die Kunden dann anrufen, wenn sie erreichbar sind, also am vernünftigsten in den frühen Abendstunden“, erklärt Peter Baumann. Für die Stückgutzustellung an Samstagen oder in den Abendstunden muss 24plus keine organisatorischen Umstellungen vornehmen. Bereits seit dem Jahr 2007 bietet 24plus das Produkt ExtraTime an, das diese Leistungsmerkmale bietet. ExtraTime war anfangs schwerpunktmäßig ein B2B-Produkt, mit dem sich Unternehmen in der Spätschicht oder am Wochenende neues Material liefern lassen konnten. Zwischenzeitlich erfreut es sich auch im B2C-Bereich steigender Nachfrage.

Alle Avis-Formen in einer Datenbank

In die datenbankgestützte Avis-Lösung werden auch die weiteren Avis-Formen von 24plus integriert, darunter das klassische B2B-Avis und das Zoll-Avis. Zu einem späteren Zeitpunkt soll das 24plus-Avis auch zur Kommunikationsplattform erweitert werden, mit der die Zielkonflikte zwischen Versandvorschriften des Versenders und Zeitfenstervorgaben des Empfängers gelöst werden.

Ein Praxisbeispiel für diesen Zielkonflikt: Ein Lieferant meldet eine dringend benötigte Sendung beim 24plus-Versandpartner als Premium-Sendung an, etwa als Speedtime-8-Sendung mit Garantiezustellung

*Privatkundenzustellung zum Wunschtermin
Zentrale Lösung für alle Avis-Formen
Samstags- und Abendzustellung mit 24plus ExtraTime*



Ob Badewanne oder Boot –
mit dem 24plus-Avis kommt alles
zum gewünschten Termin an.

Bathtub or boat – with the
24plus advice, everything
arrives on the desired date.

am nächsten Tag vor acht Uhr. Der 24plus-Empfangspartner hat aber vom Empfänger an diesem Tag ein Zeitfenster zwischen 12 und 14 Uhr zugewiesen bekommen. In diesem Fall muss mühsam telefonisch geklärt werden, wie mit der Sendung umzugehen ist und welche Vorgabe

unserer Avis-Plattform werden alle Zeitfenstervorgaben auf der Datenbank hinterlegt sein. Damit kann also bereits der Versandpartner mit dem Versender klären, welche Zustellzeit eingehalten werden soll.“ Damit schlägt das neue Avis-Tool von 24plus gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe.

24plus advice: Bring on the bathtubs!



The B2C business in the LCL sector is growing. Private customers no longer just want to have clothing, books or household applications delivered to their home, but larger items as well: bathtubs, rowboats, porch swings, refrigerators, barrels, large flower tubs – and many other things which overburden the parcel service. For this, 24plus has now developed a solution. It is not about organisational details such as vehicles with lifting platforms and two-man delivery. Rather, it is about a core issue: How can delivery be organised so that the goods arrive when the recipient is at home?

The solution, the new 24plus advice, will be presented by 24plus at the transport logistic 2015, the world's largest convention for logistics. With the database supported system it will be possible to agree upon a desired delivery date with the customer network-wide. The 24plus advice primarily targets the growing B2C market. At the same time, the advice solution also includes other forms of advice such as customs and B2B advices. In the future, the solution will also be utilised in order to solve target conflicts between the delivery requirements of the sender and the time frame requirements of the recipient.

"With the new 24plus advice, we are ready for the strongly growing B2C market in LCL business", explains Peter Baumann, head of 24plus. "We make it possible for the recipient to comfortably choose a desired date. We thereby have a sound solution for the largest difficulty in private customer delivery. Here, everything hinges on the advice." The database supported system offers

**Private customer delivery on the desired date
Central solution for all types of advice
Saturday and evening delivery with 24plus ExtraTime**

interfaces to the systems of internet merchants. There, the customer can directly place a desired date for the delivery. Alternatively, the customer's contact data is given to the involved 24plus partner by the web shop.

Separated from usual processes

The receiving partner responsible for delivery receives the contact and delivery information and can either contact the recipient themselves or task a call centre with setting the delivery time. Thereby, this contact is organ-



Der 24plus-Partner Geis in Nürnberg ist Spezialist für die Distribution Weißer Ware und avisiert täglich 50 bis 80 Privatkundenzustellungen.

24plus partner Geis from Nuremberg is a specialist for the distribution of white goods and advises 50 to 80 private customer deliveries per day.

isationally separated from the usual forwarding processes. "We have to call the customers when they can be reached, meaning the early evening hours", explains Peter Baumann. For LCL delivery on Saturdays or in the evening, 24plus does not have to make any organisational changes. Since 2007, 24plus has been offering the product ExtraTime, which offers these performance indicators. ExtraTime was initially conceived as a B2B product, with which companies could have new material delivered during the late shift or on the weekend. In the meantime, it is being increasingly demanded in the B2C sector as well.

All advice types in one database

All other 24plus advice types are integrated into the database supported advice solution, including the classic B2B advice and the customs advice. At a later stage, the 24plus advice is supposed to be expanded into a communications platform, with

which target conflicts between sending requirements of the sender and time frame requirements of the recipient can be solved.

A practical example for this target conflict: A supplier reports an urgently needed shipment to the 24plus sending partner as premium shipment, for instance as "Speedtime 8" with guaranteed delivery on the next day before 8 A.M. However, the 24plus receiving partner has received a time frame between 12 P.M. and 2 P.M. from the recipient. In this case, tedious calls have to be made concerning how this shipment should be dealt with and which requirement has priority at last. 24plus' general Manager Peter Baumann remarks: "All time frame requirements will be stored in the database once our advice platform is finalized. Thereby, the sending partner can arrange with the sender which delivery time has to be adhered to." So 24plus' new advice tool kills more than two birds with one stone.

Mehrwert!

Rund um das Kernprodukt Stückgut entwickelt 24plus logistics network innovative logistische Mehrwertdienste, von der Kleingutabwicklung über Termindienste bis zur Seefracht. Die 24plus-Produkte umfassen viele Lösungen mit hohem Praxisnutzen für die Kunden der 24plus-Partner. In diesen Produkten sind Leistungen klar definiert. Dadurch erübrigen sich Nebenabreden. Die Abwicklung der Produkte ist für den Kunden einfach und unkompliziert. Viele Produkte sind untereinander kombinierbar.

Sie wollen ...



Europaweiten Stückgutversand mit länderspezifischer Regellaufzeit?
Europe-wide LCL delivery with country-specific regular running times?

24plus International

Weltweite Stückgutdistribution?
Global LCL distribution?

24plus SeaCargo



Zu langsam?
Too slow?

24plus International nextDay



Immer noch zu langsam?
Still too slow?

24plus Speedtime Europe

Zuverlässigen Stückgutversand innerhalb Deutschlands mit Regellaufzeit 24 Stunden?
Reliable LCL shipping within Germany with regular running time 24 hours?

24plus Standard

Nicht schnell und zuverlässig?
Not fast and reliable?

24plus Speedtime

Nicht genau genug? Dann um 24 Stunden?
Not precise enough? How about 24 hours?

24plus Speedtime
24plus Speedtime
24plus Speedtime

Zustellung am Abend oder am Samstag?
Delivery on Saturday or evening?

24plus Extra

Nicht am nächsten Tag, sondern am übernächsten Tag?
Not on the next day, but on the day after tomorrow?

24plus Speedtime

Nicht genau genug? Dann um 3 Tage?
Not precise enough? How about 3 days?

24plus FixDay
24plus FixDay
24plus FixDay



Added value!

Starting from the core product LCL, 24plus logistics network develops innovative logistical value-added services, from parcel and packet processing to scheduled service and sea freight. The 24plus products comprise many solutions with a high practical use for the customers of the 24plus partners. In these products, services are clearly defined, rendering additional agreements superfluous. Processing the products is simple and uncomplicated for the customer. Many products can be combined with each other.

You want ...

innerhalb Deutschlands
5 Stunden?
Germany with regular
hours??

Standard

genügend?
enough?

next Day

zeitgetaktet:
about scheduled:

8

10

12

am Samstag?
on evening?

time

am Tag der Wahl?
on day of choice?

FixDay

zeitgetaktet:
about scheduled:

8

10

12

Europaweit Sendungen bei Ihren Lieferanten beschaffen?
Procuring shipments Europe-wide at your suppliers?

24plus Prolog

Stückgut in frostfrei?
Frost-free LCL?

24plus Thermo



Sofort Ihr Geld vom Empfänger?
Payment on delivery?

24plus CashService

Sofortrücknahme von Austauschgeräten
oder Sonderbehältern?
Instant return of exchange units
or special containers?

24plus EasyReturn

Dass Ihr Spediteur die Pakete wegbringt?
Your forwarder to take away your parcels?

24plus Parcel



Jetzt mit JET: 24plus hat einen neuen Belgien-Partner



JET-Geschäftsführer Stefan Janssen freut sich über den gelungenen Start bei 24plus.

Stefan Janssen, head of JET, is happy about the successful start at 24plus.

Seit Anfang des Jahres 2015 ist JET Logistics neuer Belgien-Partner von 24plus. Das inhabergeführte Unternehmen, das 1989 in Opglabbeek gegründet wurde, ist ein modernes Speditionsunternehmen, das sich auf Stückgut im europäischen Raum spezialisiert hat.

JET Logistics beschäftigt 200 Mitarbeiter. Der Eigenfuhrpark umfasst über 150 ziehende Einheiten und 300 Trailer, die über ein Ortungssystem erfasst und gesteuert werden. Neben dem Hauptsitz in Belgien unterhält das Unternehmen Tochtergesellschaften in Deutschland,

Tschechien und Bulgarien. Bereits seit 2002 ist JET Logistics Partner des Stückgutnetzwerks ONLINE Systemlogistik. In der Doppelmitgliedschaft bei den Systemnetzwerken sieht Stefan Janssen, geschäftsführender Gesellschafter der JET Group, Potenzial für die Zukunft: „Wir vergrößern damit unsere Eingangsmengen zur Verteilung in Belgien und erweitern den Zugang zum wichtigen Exportmarkt Deutschland.“

Der Standort Opglabbeek im Osten Belgiens eignet sich durch seine Verkehrsanbindung ideal als Belgien-Hub. In Opglabbeek steht eine

moderne Stückgutanlage mit 3.000 Quadratmetern Umschlagfläche zur Verfügung, außerdem betreibt JET Logistics dort auf 18.500 Quadratmetern Fläche Lagerlogistik. Im internationalen Raum fährt JET Logistics täglich in alle Bestimmungsländer Europas und verfügt europaweit über 110.000 Quadratmeter Lager. Das

Unternehmen ist nach DIN EN ISO 9001 und nach HAAPC zertifiziert und Träger des Umweltsiegels „Lean and Green“.

Den Start der Kooperation hat JET Logistics erfolgreich absolviert. Der 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann freut sich über die Zusammenarbeit: „Unser neuer Belgien-Partner ist ein gut geführtes, modernes Speditionsunternehmen. JET Logistics ist seit über einem Jahrzehnt Partner im Netzwerk der ONLINE Systemlogistik und bringt damit einiges an Erfahrungen in internationalen Systemnetzen mit. Wir erwarten bei unseren Belgien-Aktivitäten eine Steigerung sowohl bei der Mengenentwicklung als auch bei der Qualität.“ JET Logistics löst den bisherigen belgischen Systempartner Transuniverse mit Sitz in Wondelgem ab.

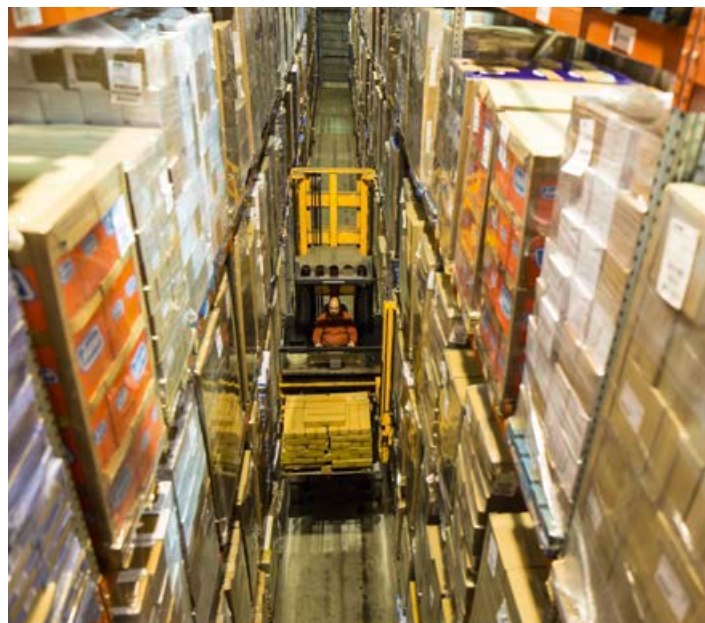
Der heutige Firmennamen JET ist übrigens eine Abkürzung des früheren Namens Janssen Expedition & Transport – wobei die gedankliche Verbindung zum Düsen-Jet durchaus beabsichtigt ist. Denn schnell sind sie, die neuen Belgier bei 24plus.

JET: 24plus has a new Belgium partner

Since the beginning of 2015, JET Logistics is new Belgium partner for 24plus. The owner-managed company, which was founded in Opglabbeek in 1989, is a modern forwarding company specialising in LCL in Europe.

JET Logistics has 200 employees. The self-owned fleet consists of 150 vehicles and 300 trailers, which are tracked and controlled by means of a tracking system. In addition to the headquarters in Belgium, the company maintains subsidiaries in Germany, the Czech Republic and Bulgaria. Since 2002, JET Logistics has been partner of the LCL network ONLINE Systemlogistik. Stefan Janssen, managing partner of the JET group, sees potential for the future in this dual membership at the system networks: “We thereby increase our incoming volumes for distribution in Belgium and expand the access to the important export market Germany.”

The location Opglabbeek in Eastern Belgium is ideally suited as Bel-



gium hub due to its traffic connection. Opglabbeek is home to a modern LCL facility with 3,000 square metres of cross docking area. There, JET Logistics also conducts warehouse logistics on 18,500 square metres.

Internationally, JET Logistics approaches all European destinations on a daily basis and has more than 110,000 square metres of storage space at their disposal Europe-wide. The company is certified according

to DIN EN ISO 9001 and HAAPC and carries the environmental seal “Lean and Green”.

JET Logistics has successfully completed the start of the cooperation. Peter Baumann, head of 24plus, is happy about the cooperation: “Our new Belgium partner is a well-managed and modern forwarding company. Jet Logistics has been a partner in the network of ONLINE Systemlogistik for over a decade and thereby brings a lot of experience in international LCL system networks with them. For our Belgium activities, we are expecting an increase in volume development as well as in quality.”

JET Logistics replaced the former systems partner for Belgium, Transuniverse with headquarters in Wondelgem. The current company name JET is an acronym of the former name Janssen Expedition & Transport – although the conceptual connection to jet planes is intentional. They are fast, those new Belgians at 24plus.

Hövelmann investiert in Gefahrstofflager



Gefahrgut war schon immer eine Spezialität der Spedition Wwe. Theodor Hövelmann aus Rees am Niederrhein. Alle 50 Fahrzeuge verfügen über eine ADR-Ausstattung. Nun bietet der 24plus-Partner auch die Lagerung von Gefahrgütern an. Der Logistiker hat dazu kräftig investiert und neben dem Hochregallager mit 12.000 Stellplätzen eine neue Gefahrstoffhalle in Betrieb genommen. Darin finden zusätzlich 7.000 Europaletten oder 5.350 ADR-IBC Platz. Das neue Angebot kommt bei den Kunden gut an, in der Halle stehen die Behälter dicht an dicht.

Trotz der vom Start weg hohen Auslastung des neuen Gefahrstofflagers hält Markus Hövelmann ein besonderes Angebot an seine 24plus-Kollegen aufrecht und stellt ihnen Gefahrstofflagerplätze zur Verfügung. „Das Angebot ist für benachbarte Kollegen im Netzwerk interessant, die nicht selbst in ein ADR-Lager investieren möchten oder kurzfristig Unterstützung brauchen“, erklärt der Inhaber des mittelständischen Spediteurs. „Ebenso gern werden wir auch für entfernte 24plus-Partner tätig und können für sie und ihre Kunden ein ADR-Regionallager bewirtschaften.“

Ausgeschäumt in drei Minuten

Die Gefahrstoffhalle in Rees ist optimal ausgestattet. Durch hohe Verschieberegale wird der Platz effektiv genutzt, sämtliche Sicherheitsanforderungen sind erfüllt. Dazu zählt eine Schaumlöschanlage. Bei einem Brand füllen 50 Generatoren die 30.000 Kubikmeter große Halle in nur drei Minuten mit Schaum, der das Feuer sofort erstickt. Daher können gefährliche Güter verschiedener Lager- und Gefahrgutklassen eingelagert werden (siehe Infokasten). Die

Sicherheitstechnik ist auch so konzipiert, dass die Halle die zukünftig höheren Anforderungen für die Lagerung wassergefährdender Stoffe erfüllt. „Hier kommt eine bundesweit einheitliche Verordnung auf uns zu“, erklärt Markus Hövelmann. „Was die Verordnung genau beinhaltet, weiß niemand. Klar ist aber, dass es gegenüber heutigen Bestimmungen zu Verschärfungen kommen wird. Mit dem hohen Sicherheitsstandard unserer Halle haben wir der neuen Rechtslage buchstäblich vorgebaut.“

Das kann in Rees gelagert werden This can be stored in Rees

Lagerklasse 8 A Storage class 8 A	brennbare ätzende Stoffe flammable corrosive substances
Lagerklasse 8 B Storage class 8 B	nicht brennbare ätzende Stoffe non-flammable corrosive substances
Lagerklasse 10 Storage class 10	brennbare Flüssigkeiten (sofern nicht Lagerklasse 3) flammable liquids (unless storage class 3)
Lagerklasse 11 Storage class 11	brennbare Feststoffe flammable solids
Lagerklasse 12 Storage class 12	nicht brennbare Flüssigkeiten non-flammable liquids
Stoffe der Gefahrgutklasse 9 Substances of hazardous goods class 9	umweltgefährdende Stoffe (sehr giftig für Wasserorganismen) der Risikosätze R 50, RSO/S3 und R 51/53 (WGK3-Lager) environmentally dangerous substances (highly toxic for water organisms) of risk and safety statements R 50, RSO/S3 and R 51/53 (WGK3 storage)



Geschäftsführer Gregor Roes und Inhaber Markus Hövelmann (v.l.) freuen sich über die gute Auslastung des Gefahrstofflagers.

Manager Gregor Roes and owner Markus Hövelmann (l. t. r.) are happy about the good capacity utilisation of the hazardous goods warehouse.

Hövelmann invests in hazardous goods warehouse

Hazardous goods have always been a specialty of forwarder Wwe. Theodor Hövelmann from Rees on the Lower Rhine. All 50 vehicles are fitted with ADR equipment. Now, the 24plus partner also offers the storage of hazardous goods. For this, the logistician has heavily invested and, in addition to the high rack warehouse with 12,000 spaces, also put a new hazardous goods warehouse into operation. There, an additional 7,000 Euro pallets or 5,350 ADR-IBC can be stored. The new offer is well-received by the customers and the containers in the hall are stacked closely together.

Despite the undelayed high capacity utilisation of the hazardous goods warehouse, Markus Hövelmann maintains a special offer for his 24plus colleagues and offers hazardous goods storage spaces to them. „The offer is interesting for neighbouring 24plus colleagues from the network who do not want to invest into ADR storage themselves or need short-term support“, explains the owner of the medium-sized forwarder. „Similarly, we also become active for 24plus partners who are further away and can operate a regional ADR warehouse for them and their customers.“



Foamed in three minutes

The hazardous goods warehouse in Rees is optimally equipped. By means of high movable shelves, space is efficiently utilised, and all safety requirements are met. This includes a foam fire extinguishing system. In case of fire, 50 generators fill the 30,000 cubic metres large warehouse with foam in only three minutes, quenching the fire immediately. This makes it possible to store dangerous goods of different storage and ADR classes (see box).

The safety technology is conceived in such a way so that the warehouse fulfils the soon to be increased requirements for the storage of water-endangering substances. „A Germany-wide standardised decree is approaching“, explains Markus Hövelmann. „What exactly the decree contains, no one knows. However, is clear is that it will be stricter than the current requirements. With the high safety standard of our warehouse, we are one step ahead of the legislation.“

Lizenz zum Wachsen

Jeder 24plus-Partner hat eine Relationsnummer. In Deutschland besteht die Nummer aus den ersten drei Ziffern der Postleitzahl, die Relationsnummer der Europapartner ist fortlaufend. Der polnische Partner ROHLIG SUUS Logistics hat die Nummer 007. Das weckt Assoziationen: Wie der Geheimagent ist der „007 von 24plus“ hochprofessionell, gut ausgebildet und weltweit im Einsatz. Doch hier enden die Gemeinsamkeiten. Der 24plus-Partner aus Polen macht kein Geheimnis aus seiner Leistungsfähigkeit.

Mit ROHLIG SUUS hat 24plus ein wachstumsstarkes Unternehmen in seinen Reihen. Mit rund 900 Mitarbeitern und rund 135 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2014 steht ROHLIG SUUS in der Rangliste der Unternehmen, die in Polen komplexe Logistikdienstleistungen anbieten, auf Rang 3. Damit lässt ROHLIG SUUS Logistikkonzerne wie DSV, Kühne + Nagel, Dachser oder Rhenus hinter sich. Und: ROHLIG SUUS ist auf den ersten sieben Plätzen der Rangliste das einzige originär polnische Unternehmen. Zwar wurde ROHLIG SUUS vor 25 Jahren als Joint Venture des internationalen Luft- und Seefrachtspediteurs Röhlig mit polnischen Partnern gegründet. Seit dem Management-Buy-out im Jahr 2006 liegen die Anteile aber komplett beim Gründer Tadeusz Chmielewski. Das „Röhlig“ – oder im Polnischen umlautlos „ROHLIG“ – im Firmennamen ist aber nicht nur eine Reminiszenz an vergangene Tage. Bis heute kooperiert ROHLIG SUUS im Luft- und Seefrachtbereich mit den Bremern, die mit 160 Büros weltweit vertreten sind.

Denken in Produkten

Ein Erfolgsrezept von ROHLIG SUUS ist das Denken in Produkten, die für den Kunden zu spezifischen Lösun-

gen kombiniert werden. „Wir waren schon in der Zeit des Joint Ventures das erste Röhlig-Haus mit eigenen Landverkehren“, berichtet Patryk Świdewski, International Groupage Product Director bei ROHLIG SUUS. „Den Bereich haben wir massiv ausgebaut.“ Zu den Produkten bei ROHLIG SUUS gehören neben Luft- und Seefracht europaweite Teil- und Komplettlösungen, nationales und internationales Stückgut, Frischelogsitik für Food und Pharma sowie die Verzollung. Auch intermodal ist ROHLIG SUUS aktiv. Das Produkt umfasst mehr als nur die Verladung von Gütern auf Ostseefähren. ROHLIG SUUS ist an einem Bahnprojekt beteiligt, bei dem Container in nur 14 Tagen aus China nach Polen geholt werden können. Der Bahntransport ist etwas teurer als der mit dem Containerschiff, dafür aber mindestens doppelt so schnell. Der Kunde erhält ein Optimum aus Transitzeit und Kosten und spart gegenüber der Luftfracht enormes Geld. Mit der Bahnverladung deckt ROHLIG SUUS ganz Europa und Zentralasien ab.

Der Bereich Kontraktlogistik vervollständigt das Produktangebot. SUUS Logistics bewirtschaftet an 15 Standorten 100.000 Quadratmeter Lagerfläche. Ein Viertel davon konzentriert sich auf den größten Stand-



Das Team 007: Teamchefin Malgorzata Kraszula, Importexperte Marcin Maciejowski, Exportexpertin Natalia Taciak und Patryk Świdewski als Direktor des Stückgutbereichs (v.l.).

Team 007: Malgorzata Kraszula (Groupage Operations Manager), Marcin Maciejowski (Import Operations), Natalia Taciak (Export Operations) and Patryk Świdewski (International Groupage Product Director) (from left to right).

ort Warschau, wo unter anderem Weiße Ware lagert. In dem Marktsegment ist ROHLIG SUUS Marktführer in Polen. Weitere 12.500 Quadratmeter stehen in Tarnowo Podgórze bei Poznan zur Verfügung. Der Standort, an dem sich auch die 24plus-Aktivitäten konzentrieren, ist der zweitgrößte von ROHLIG SUUS. Lagerfläche wird in Polen in Kategorien eingeteilt, wobei die Lagerflächen des 24plus-Partners ein „A+“ tragen. Diese Höchstbewertung ist berechtigt, wie der Rundgang durch das Lager Tarnowo Podgórze zeigt. Lagerverwaltungssoftware, Regale, Sicherheitsvorkehrungen, Stapler: Alles ist auf dem neuesten Stand. Gelagert wird in Poznan unter anderem Leergut für polnische Großbrauereien. Ein Teil des Lagers ist für Unterhaltungselektronik bekannter Marken reserviert, in einem anderen Hallenabschnitt lagern Sonderbehälter mit Elektronikbauteilen. ROHLIG SUUS

bietet Dienstleistungen an jeder Stufe einer Lieferkette an und ist für internationale Marken wie Philips, Henkel, Nestlé, LG, Bridgestone und Tenneco tätig. Patryk Świdewski: „Das unterstreicht unsere Expertise im Management weltweiter Lieferketten.“

Seit zehn Jahren bei 24plus

Im Stückgutbereich unterhält ROHLIG SUUS Direktverkehre in alle Länder Europas. In Österreich, Ungarn, Tschechien und der Slowakei kooperiert ROHLIG SUUS mit den 24plus-Kollegen von Lagermax. In Rumänien ist mit KLG Europe Logistics ebenfalls ein 24plus-Mitglied Partner von ROHLIG SUUS. Deutschland erschließt sich ROHLIG SUUS über Direktverkehre und den täglichen Zentralhubverkehr von 24plus. „Wir sind seit zehn Jahren 24plus-Partner und mit der Entwicklung sehr zufrieden. Dank der täglichen Abfahrt und der Zustellung tags darauf durch die deutschen Partner bieten wir den Kunden in diesem wichtigen Land Spitzenleistungen an“, betont Świdewski. Spitzenservice gibt es auch für die deutschen Partner. Der Lkw aus dem Zentralhub erreicht Tarnowo Podgórze erst kurz vor Mittag. In der darauffolgenden Nacht werden die Sendungen im Nachtsprung zu 15 Zielstationen in Polen gebracht und erreichen mit einer Zuverlässigkeit von 97 Prozent tags darauf den Empfänger. Ein eigenes Polen-Netz haben nur vier Logistikanbieter.



Die Boxen sind keine Schwerlastträger, vielmehr lagern darin empfindliche Elektronikbauteile.

These boxes aren't heavy duty containers. In fact, electronic parts are stored.

License to grow

Every 24plus partner has a relation number. In Germany, this number consists of the first three digits of the postal code, while the relation numbers of the Europe partners are numbered consecutively. Polish partner ROHLIG SUUS Logistics has the number 007. This conjures up associations: just like the secret agent, "the 007 of 24plus" is highly professional, well trained and operates globally. But that is where the similarities end. The 24plus partner from Poland makes no secret of his performance.

With ROHLIG SUUS, 24plus has a thriving company within its ranks. With around 900 employees and roughly 135 million Euro turnover in 2014, ROHLIG SUUS is in third place on the list of companies that offer complex logistics services in Poland. Thereby, ROHLIG SUUS is ahead of logistics groups such as DSV, Kühne + Nagel, Dachser or Rhenus. What is more, ROHLIG SUUS is the only originally Polish company among complex logistics operators on the list. ROHLIG SUUS was founded as a joint venture by international air and sea freight

men, who are represented with 160 offices worldwide.

Thinking in products

One of ROHLIG SUUS' recipes for success is thinking in products, which are combined into specific solutions for the customer. "Even during the time of the joint venture we were the first Röhlig location with our own overland transports", reports Patryk Świdorski, international groupage product director at ROHLIG SUUS. "We have massively expanded this area." In addition to air and sea freight, ROHLIG SUUS products in-



tation by train is a bit more expensive than by container ship but at least twice as fast. The customer receives an optimum of transit time and costs while saving an enormous amount of money as opposed to air freight. The railway service of ROHLIG SUUS covers all Europe and Middle Asia.

The contract logistics sector completes the product range. SUUS Logistics operates 100,000 square metres of storage space at 12 locations. A quarter of this space is at the largest location in Warsaw, where white goods are stored. In this sector, ROHLIG SUUS is market

Podgórze. Warehouse management software, shelves, safety measures and fork lifts: everything is state-of-the-art. Among other things, empty containers for Polish major breweries are stored in Poznan. One part of the warehouse is reserved for entertainment electronics of popular brands, another warehouse area is used for storing special containers with electronic parts. ROHLIG SUUS provides services at every stage of supply chain and is chosen by global brands such as Philips, Henkel, Nestlé, LG, Bridgestone or Tenneco. Patryk Świdorski: "In this way we provide end-to-end global supply chain management."

Ten years as 24plus partner

In the LTL sector, ROHLIG SUUS maintains direct transports to all European countries. In Austria, Hungary, the Czech Republic and Slovakia, ROHLIG SUUS cooperates with the 24plus colleagues of Lagermax. With KLG Europe Logistics, ROHLIG SUUS also has a 24plus member as partner in Romania. ROHLIG SUUS services Germany via direct transports and the daily central hub departures of 24plus. "We have been 24plus partner for ten years and are very happy with how things have developed. Thanks to the daily departure and delivery on the next day by the German partners, we offer the customer premium services in this important country", emphasises Świdorski. The 24plus partners also receive premium service, using ROHLIG SUUS own distribution network in Poland. The truck from the central hub reaches Tarnowo Podgórze shortly before noon. During the following night the shipments are taken to 15 target locations in Poland and reach their recipient on the next day with a success rate of 97 per cent. Only four logistics providers have their own Poland network.



In Tarnowo Podgórze konzentrieren sich die 24plus-Aktivitäten. Der Standort ist der zweitgrößte von ROHLIG SUUS.

Tarnowo Podgórze hosts the 24plus activities. The site is ROHLIG SUUS' second large warehouse.

forwarder Röhlig and Polish partners 25 years ago. However, since the management buyout in 2006, the shares completely belong to founder Tadeusz Chmielewski. The "Röhlig" – or "Rohlig" in Polish without "döts" – in the company's name is not merely a reminiscence of days past. Until today, ROHLIG SUUS cooperates in the air and sea freight sector with the company from Bre-

clude Europe-wide part and full load, national and international LTL, fresh logistics for food and pharmaceuticals as well as customs clearance ROHLIG SUUS is also intermodally active. This product contains more than just loading goods onto Baltic Sea ferries. ROHLIG SUUS is part of a railway project in which containers can be brought from China to Poland within a mere 14 days. The transpor-

leader in Poland. Another 12,500 metres are available at Tarnowo Podgórze near Poznan. The location, which hosts the 24plus activities, is ROHLIG SUUS' second largest warehouse. Storage space in Poland is divided into categories; the storage area of the 24plus partner is rated "A+". This highest possible grade is deserved, as evidenced by a tour through the terminal Tarnowo

Aufsichtsrat jetzt fünfköpfig besetzt

Kontinuität war bisher einer der Erfolgsgaranten der 34 Gesellschafter und 32 Systempartner bei 24plus. Durch die veränderten und erweiterten Anforderungen der nächsten Zukunft hat die Gesellschafterversammlung beschlossen, den Aufsichtsrat als das höchste Gremium zwischen den Gesellschafterversammlungen von bisher drei auf jetzt fünf Aufsichtsratsmitglieder zu erweitern.

Im Rahmen der Gesellschafterversammlung am 21. April 2015 wurde das neue Aufsichtsratsgremium für eine neue Wahlperiode von zwei Jahren neu gewählt: Mit Olaf Bienek, seit 1998 Mitglied und seit 2001 Sprecher des Aufsichtsrates, und Werner Schelter, seit 2011 Mitglied des Aufsichtsrates, bleibt die Kontinuität gewahrt. Mit Heinz Wolf, bisher Mitglied der Strategiekommision und Rechnungsprüfer bei 24plus, Herbert Weber, seit 2001 Mitglied des Arbeitskreises International und Mitglied der Strategiekommision sowie Stefan Polster, seit 2011 Mitglied



Take five! Die Mitglieder des Aufsichtsrats von 24plus: 1. Olaf Bienek, geschäftsführender Gesellschafter der Kunzendorf Gruppe (Berlin), 2. Herbert Weber, Geschäftsführer der Lagermax Internationale Spedition GmbH (Salzburg, Österreich), 3. Stefan Polster, Niederlassungsleiter der Robert Müller GmbH (für die Standorte Burgstädt und Radeburg), 4. Heinz Wolf, Geschäftsführer der Michael Wolf OHG (Straubing), 5. Werner Schelter, Niederlassungsleiter der Geis Transport + Logistik GmbH (Nürnberg).

Take five! The members of the supervisory board: 1. Olaf Bienek, managing partner of the Kunzendorf group (Berlin), 2. Herbert Weber, managing director of Lagermax Internationale Spedition GmbH (Salzburg, Austria), 3. Stefan Polster, branch office manager of Robert Müller GmbH (for the locations Burgstädt and Radeburg), 4. Heinz Wolf, head of Michael Wolf OHG (Straubing), 5. Werner Schelter, branch office manager of Geis Transport + Logistik GmbH (Nuremberg).

des Arbeitskreises Produktion und Rechnungsprüfer bei 24plus, ziehen drei neue, aber gleichzeitig in allen Belangen von 24plus erfahrene Mitglieder in den Aufsichtsrat ein.

Kees Kuijken, geschäftsführender Gesellschafter des 24plus-Gesellschafters KLG Europe in Venlo (Niederlande), stand nach zwölf Jahren Mitgliedschaft im Aufsichtsrat für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Die Gesellschafterversammlung, der Aufsichtsrat und die Geschäftsführung bedankten sich herzlich bei Kees Kuijken für sein langjähriges erfolgreiches Wirken als Mitglied des Aufsichtsrates.

Neben dem Aufsichtsrat wählten die Gesellschafter turnusgemäß zwei neue Rechnungsprüfer. Guido Söffker, Geschäftsführer der Schröder + Schierenberg GmbH, Porta Westfalica, und Thomas Klar, Geschäftsführer der Oetjen Logistik GmbH, Rotenburg, haben nun die Aufgabe, im Auftrag der Gesellschafterversammlung die Bücher der Stückgutkooperation 24plus zu prüfen.

Supervisory board: Take five!

Until now, continuity has been one the recipes for success for the 34 shareholders and 32 system partners at 24plus. Through changing and expanding demands of the near future, the partner's meeting has decided to increase the supervisory board in its capacity as most important body between the partner's meetings from three to five supervisory board members.

In the scope of the partner's meeting on April 21, 2015, the new supervi-

sory board was elected for a new two year term: with Olaf Bienek, member since 1998 and spokesperson of the supervisory board since 2001, and Werner Schelter, member of the supervisory board since 2011, continuity stays intact. With Heinz Wolf, until now member of the strategic committee and financial auditor at 24plus, Herbert Weber, member of the working group international and member of the strategic committee as well as Stefan Polster, member of the working

group production and financial auditor at 24plus, three new but 24plus-experienced members take their seat on the board.

Kees Kuijken, managing partner of 24plus shareholder KLG Europe in Venlo (The Netherlands), was not available for re-election after twelve years of being on the supervisory board. The partner's meeting, the supervisory board and the management extended a heartfelt thank you to Kees Kuijken for his long years of

successful work as member of the supervisory board.

In addition to the supervisory board, the shareholders elected two new auditors. Guido Söffker, managing director of Schröder + Schierenberg GmbH, Porta Westfalica, and Thomas Klar, managing director of Oetjen Logistik GmbH, Rotenburg, now have the task to conduct financial audits for the LCL cooperation 24plus.

Eigentümerwechsel in Reichenbach

Zum 1. April 2015 haben sich die Eigentumsverhältnisse beim 24plus-Partner im thüringischen Reichenbach geändert. Der frühere Eigentümer, die Paul Gerbeth GmbH & Co. KG aus Nürnberg, wurde an die D+S logistic GmbH verkauft. Zusätzlich zur Zentrale in Neustadt bei Coburg hatte das mittelständische Unternehmen schon vor der Gerbeth-Über-

nahme fünf Niederlassungen in Bayern, Sachsen und Nordrhein-Westfalen. In Reichenbach ändert sich für die 24plus-Partner und die Kunden nichts: Der Standort am Hermsdorfer Kreuz, wo sich die Autobahnen Köln–Dresden (A4) und Berlin–München (A9) begegnen, bleibt Knotenpunkt im 24plus-Netz.

Change of ownership in Reichenbach

As of April 1, 2015, the ownership structure at the 24plus partner in the Thuringian Reichenbach has changed. The former owner, Paul Gerbeth GmbH & Co. KG from Nuremberg, was sold to D+S logistic GmbH. Even before the Gerbeth acquisition, the medium-sized company had five branch offices in Bavaria, Saxony and North-Rhine

Westphalia in addition to the headquarters in Neustadt near Coburg. Nothing changes for the 24plus partner and the customers at Reichenbach: The location at the motorway junction Hermsdorf, where the autobahns Cologne–Dresden (A4) and Berlin–Munich (A9) intersect, remains a node within the 24plus net.

Sehr stabiles Geschäftsjahr 2014

Umsatz, Sendungszahlen, Partnerzahl: Bei 24plus blieben im Geschäftsjahr 2014 alle wichtigen Kennzahlen stabil. Der Netzwerkumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Prozent auf 463,7 Millionen Euro. 2014 liefen 7,36 Millionen Sendungen durch das Stückgutnetz der Kooperation, was gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 0,5 Prozent bedeutet. Die im Netzwerk bewegte Tonnage blieb 2014 im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei knapp unter 1,8 Millionen Tonnen. 2014 wurden Veränderungen in der Partnerlandschaft wie der Logwin-Verkauf im Vorjahr und das Ausscheiden des langjährigen Partners Wedig in Frankenthal im Februar 2014 mengenmäßig wirk-

sam. Im Juli 2014 stieß mit Nellen und Quack – THE GREEN LINE ein neuer Partner zum Stückgutnetz. Ende Dezember 2014 verließ die Spedition Transuniverse in Wondelgem bei Gent das 24plus-Netzwerk und wurde zum Jahresbeginn 2015 durch JET Logistics in Opglabbeek ersetzt. Aktuell sind bei 24plus 65 Partner organisiert, davon 33 als Gesellschafter. In Deutschland zählt das Netz 47 Partner, im europäischen Ausland kommt 24plus auf 17 Partner. Das Netz komplettiert ein weiterer Partner, über den 24plus internationale Seefrachtgeschäfte steuert. 2015 will 24plus wieder stärker wachsen und erwartet sowohl bei der Tonnage als auch bei der Sendungszahl ein Plus von drei Prozent.



2014 very stable

Turnover, number of shipments, number of partners: at 24plus, all important key performance indicators remained stable in the business year 2014. The network turnover increased by 0.6 per cent to 463.7 million Euro in comparison to the previous year. In 2014, 7.36 million shipments ran through the LCL net of the cooperation, resulting in an increase of 0.5 per cent in comparison to the previous year. The tonnage moved in the network in 2014 remained unchanged at just below 1.8 million tonnes. In 2014, changes in the partner landscape such as the Logwin sale in the year before and the exit of long-term partner Wedig from Frankenthal in February 2014

affected volumes. With Nellen and Quack – THE GREEN LINE, a new partner joined the LCL network in July 2014. At the end of December 2014, Transuniverse from Wondelgem near Gent left 24plus and was replaced by JET Logistics from Opglabbeek at the beginning of 2015. Currently, 65 partners are organised at 24plus 33 of which are also shareholders. The net has 47 partners in Germany and 17 partners abroad in Europe. The net is completed by a further partner through which 24plus conducts international sea freight business. In 2015, 24plus wants to grow more strongly again and expects an increase of 3 per cent in tonnage and shipment number.

Ballfieber Die Anmeldungen zeigen es: Die Beteiligung am 24plus Ballfieber am 27. Juni 2015 auf dem Sportgelände in Hauneck wird riesengroß sein. Alles Wissenswerte zum Fußballturnier und Mitarbeiterevent von 24plus steht auf der Internetseite www.24plusballfieber.wordpress.com.



Fever Pitch The registrations show: The participation in the 24plus Fever Pitch on June 27, 2015, at the sports centre in Hauneck will be massive. Everything you need to know about the soccer tournament and staff event of 24plus can be found on www.24plusballfieber.wordpress.com.

Sophie Züchner darf nach New York! Die junge Mitarbeiterin unseres Partners Lagermax in Salzburg wurde vom Zentralverband Spedition & Logistik in Österreich zur besten Jungspediteurin gewählt. Mit ihrem Konzept „Frächter-Identifizierungskarten“ überzeugte Sophie Züchner die Jury und gewann den ersten Preis des Wettbewerbs, dotiert mit der Reise nach „Big Apple“. Herzlichen Glückwunsch!



Sophie Züchner is going to New York! The young employee of our partner Lagermax in Salzburg was voted best young forwarder by the Zentralverband Spedition & Logistik (Central Association Forwarding & Logistics) in Austria. Sophie Züchner convinced the jury with her concept of "hauler identification cards" and won the first prize of the competition, which consists of a trip to the Big Apple. Congratulations!



Quality Award Sieger im Auditzyklus 2014 ist Ritter Logistik aus Magdeburg, im Vorjahr auf Rang 2. Silber sicherte sich Geis Transport + Logistik, gefolgt von BKV. Die beiden Partner mussten sich in den Vorjahren stets mit einer „Holzmedaille“ begnügen. Mit dieser muss sich nun Gustke Logistik aus Rostock trösten. Der Sieger der vergangenen vier Auditzyklen konnte seine Zustelleistung halten, wurde aber im Wettbewerb überflügelt.

Quality Award Ritter Logistik from Magdeburg is the winner of the audit cycle 2014, improving upon last year's second place. Geis Transport + Logistik took the silver medal, followed by BKV. Both partners had to content themselves with top 10 places in the previous years. This is what Gustke Logistik had to settle for this time around. The winner of the previous four audit cycles was able to keep up their delivery performance but was bested by the competition.

Lagermax Der Standort Villach des 24plus-Partners Lagermax ist SQAS-zertifiziert. Villach ist Drehkreuz zwischen Italien, Slowenien und Kroatien – auch diese Länder deckt Lagermax für 24plus ab.

Lagermax The location Villach of 24plus partner Lagermax is certified according to SQAS. Villach is a hub between Italy, Slovenia and Croatia – all of which Lagermax services for 24plus.



Wir machen Europa stark!
We strengthen Europe!

JET	Belgien	Belgium
ALPI	Dänemark	Danmark
Göllner	Estland, Lettland, Litauen	Estonia, Latvia, Lithuania
GEFCO	Frankreich	France
Bayer und Sohn	Luxemburg	Luxembourg
KLG Europe	Niederlande, Großbritannien, Irland, Rumänien	Netherlands, UK, Ireland, Romania
Lagermax	Österreich, Italien, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Bulgarien	Austria, Italy, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Bulgaria
ROHLIG SUUS	Polen	Poland
LOXX	Russland, GUS	Russia, CIS
Gödecke	Schweden, Norwegen, Finnland	Sweden, Norway, Finland
Ziegler	Schweiz	Switzerland

Und 46 Partner in Deutschland

And 46 partners in Germany

24plus