

24plus PUNKTE

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

7



24plus Ballfieber
Ein großer Spaß für alle

24plus Fever Pitch
Everybody had a ball

12



transport logistic 2015
Messe der Spitzenklasse

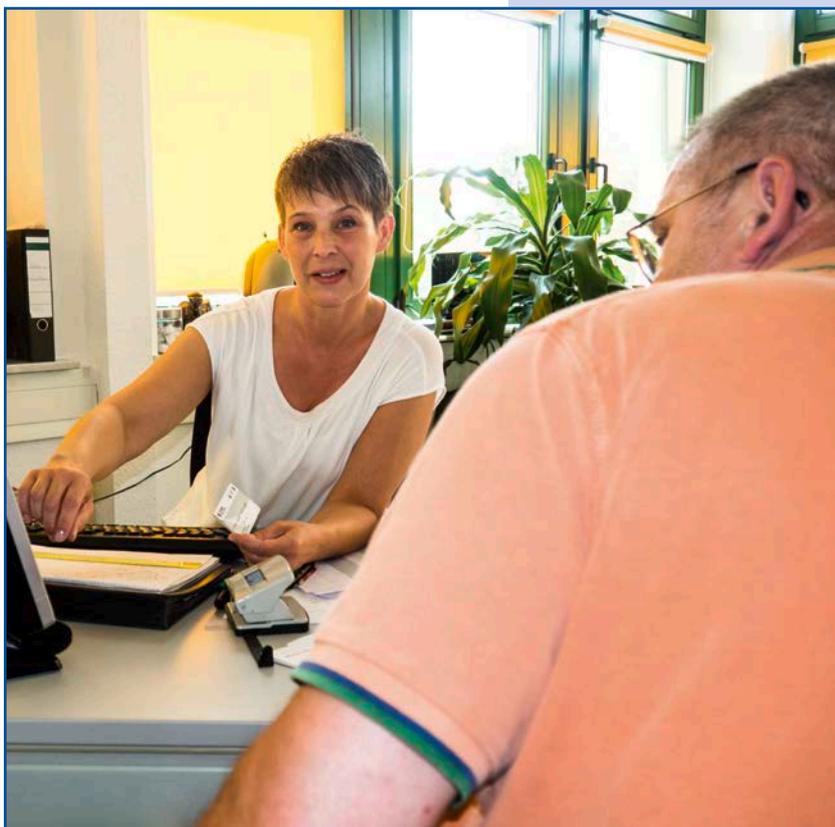
transport logistic 2015
Top-tier convention

14



Nahaufnahme
Wolfgang Eiseheid wird 75

Close-up
Wolfgang Eiseheid turns 75



4

Phönix aus der Asche!

Wie es der Spedition Lohmöller gelang, nach einem Brandanschlag den Service aufrechtzuerhalten

Phoenix from the ashes!

How forwarder Lohmöller managed to maintain service after an arson attack





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

jeder, der beim 24plus Ballfieber dabei war, wird es bestätigen: Das Mitarbeiterevent am 27. Juni in Hauneck war ein großer Spaß. Die Bildergalerien im Internet und der Nachbericht in dieser Ausgabe können nur ansatzweise zeigen, wie gut die Stimmung war. Beim Fußballturnier gab es einen Sieger und 15 weitere Gewinner. Die Party ging fröhlich bis in die Morgenstunden. Warum auch nicht? Damit die Sendungen von heute bis morgen ankommen, werden in der Stückgutspedition die Nächte durchgearbeitet. Also geht es in Ordnung, wenn Kolleginnen und Kollegen der 24plus-Partner eine Nacht im Jahr durchfeiern. Das Treffen hat viel gebracht. Alte Freundschaften wurden gepflegt, neue sind entstanden. Menschen, die einander oft nur vom Telefon kennen, haben sich persönlich getroffen. Sie haben sich beim Mitarbeiter-event gut verstanden und werden nun einander auch in der Arbeit besser verstehen.

Das Ballfieber hat auch gezeigt, wie vielfältig 24plus ist. Frauen und Männer, Menschen verschiedenster Herkunft, Nationalität, Weltanschauung oder Religion arbeiten in unserem Netzwerk. Diese Vielfalt ist ein hoher Wert. Unternehmen, die Vielfalt fördern, haben ein stimmigeres Bild von ihrer Außenwelt und können sich schneller an gesellschaftliche Veränderungen anpassen.

Zur Vielfalt gehört auch das Miteinander von Jüngeren und Älteren. Einer der ältesten, wenn nicht der älteste Kollege in den 24plus-Betrieben ist Dr. Wolfgang Eischeid. Der Chef der Spedition Eischeid in Heiligenhaus und Mitbegründer von 24plus feierte im Juli seinen 75. Geburtstag und sein 50-jähriges Jubiläum als Spediteur. Im Interview spricht er darüber, wie er seinen Erfahrungsschatz an Jüngere weitergibt und von deren Sicht der Dinge profitiert. Zum Geburtstag und zum Berufsjubiläum herzliche Glückwünsche!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

anyone who participated in the 24plus Fever Pitch will confirm it: The employee event on June 27 in Hauneck was a blast. The image galleries on the internet and the report in this issue can only provide an inkling of the amazing atmosphere. Our football tournament yielded one victor and 15 winners. The party went on into the wee hours of the morning. And why not? In the LCL business, it is common to work through the night so that today's shipments can arrive tomorrow. Therefore, it is perfectly acceptable when the colleagues of the 24plus partners party all night long once a year. The event was highly fruitful. Old friendships were cultivated and new ones came to be. People who only knew each other from telephone calls met up in person. They got along well during the employee event and will carry this into their day to day business.

The Fever Pitch also showcased how diverse 24plus is. Men and women, people of different origins, nationalities, worldviews and religions work in our network. This diversity is a value in itself. Companies which support diversity have a more realistic picture of the outside world and can adjust to societal changes more quickly.

Diversity also includes the cooperation of young and old. One of our oldest, if not the oldest colleague in the 24plus companies is Dr. Wolfgang Eischeid. The head of Spedition Eischeid in Heiligenhaus and co-founder of 24plus celebrated his 75th birthday and his 50-year anniversary as forwarder in July. In the interview, he talks about how he passes on his wealth of experience to younger colleagues and profits from their perspective. On this occasion: happy birthday and congratulations!

Yours,

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Sixt lädt ein /
On board with Sixt 3

Spedition Lohmöller:
Phönix aus der Asche /
Forwarder Lohmöller:
phoenix from the ashes 4

Robert Müller: Richtfest in Chemnitz /
Robert Müller: topping-
out ceremony in Chemnitz 6

24plus Ballfieber /
24plus Fever Pitch 7

Ascherl-Noerpel eine
(Schuh-)Nummer größer /
Ascherl-Noerpel: a shoe that fits 11

Nachruf auf Friedhelm Kleine /
Obituary for Friedhelm Kleine 11

transport logistic 2015:
Messe der Spitzenklasse /
transport logistic 2015:
top-tier convention 12

Nahaufnahme:
Wolfgang Eischeid wird 75 /
Close-up:
Wolfgang Eischeid turns 75 14

Karl Dischinger erweitert,
The Green Line bringt Panikrocker heim /
Karl Dischinger expands, The Green
Line brings "panic rockstar" home 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: drei- bis viermal jährlich. / Published three to 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 (4)

Sixt lädt ein

Durch die Kooperation mit der Sixt Autovermietung werden die 24plus-Partner im Fuhrpark flexibel

Der Autovermieter Sixt hat keine Angst vor frecher Werbung. Legendär ist die Anzeige mit dem Doppelpor­trät Angela Merkels aus dem Jahr 2001. Das linke Bild zeigt die Politikerin mit normalen Haaren, die auf dem rechten Bild – Photoshop sei Dank! – total zerzaust sind. Drunter steht in großen Lettern: „Lust auf eine neue Frisur? Mieten Sie sich ein Cabrio.“ Neueren Datums und nicht weniger lustig ist die Anzeige, mit der die Autovermietung Claus Weselsky, den Chef der Lokführergewerkschaft GDL, inmitten des Bahnstreiks zum „Mitarbeiter des Monats“ kürte.

Die langjährige Kooperation zwischen 24plus und Sixt ist aber nicht (nur) der guten Werbung zu verdanken. Vielmehr haben die Partner durch den Rahmenvertrag handfeste Vorteile. Dieser deckt alles vom Pkw über den Bus und Sprinter bis zum 11,99-Tonner ab. Die 24plus-Partner können die Fahrzeuge zu besonders guten Konditionen anmieten und bekommen zusätzlich den Groß-



Die Werbung von Sixt fällt auf.

Sixt's ads catch the eye.

kundenservice. „Der beinhaltet zum Beispiel One-Way-Fahrten oder die superpünktliche Überstellung am verabredeten Punkt“, erklärt Stanislaus Kerner, der sich bei Sixt als District Sales Manager Truck um 24plus und die Partner kümmert.

Den Service von Sixt nehmen die 24plus-Partner gern in Anspruch. Gemietet wird viel – von der Limousine für den Kundentermin über den Bus, mit dem Lkw-Fahrer heim ins

Wochenende fahren können, bis hin zu Transportern und Zustellfahrzeugen für den Stückgut-Nahverkehr. Diese machen das Gros der angemieteten Fahrzeuge aus. Die 24plus-Partner können kurzfristig Lücken füllen, wenn ein Fahrzeug wegen eines Defekts ausfällt, oder die Lkw wochenweise anmieten. Zum Serviceangebot der Autovermietung gehört auch eine kundenindividuelle Fuhrparkberatung. Stanislaus

Kerner: „Mit unserer Hilfe können die 24plus-Spediteure ihre Nahverkehrsflotten an den Grundbedarf anpassen und ihre Fixkosten verringern.“ Steigen die Mengen, etwa im „Goldenen Oktober“ oder während des üblichen Frühjahrsaufschwungs, bleiben die Expeditionen dank der Leihfahrzeuge flexibel.

7,2-Tonner schlagen 7,5-Tonner

Über die Partnerschaft mit Sixt können sich die 24plus-Partner sogar mit neuen Fahrzeugtypen vertraut machen. Zum Beispiel hat Sixt neue 7,2-Tonner vom Typ Iveco Daily im Programm. Während herkömmliche 7,5-Tonner nur 2,5 Tonnen Nutzlast bieten, erlauben diese Transporter trotz des Kofferaufbaus und einer Hebebühne eine Zuladung von über drei Tonnen. „500 Kilogramm mehr Nutzlast können je nach Sendungsstruktur bei der Wirtschaftlichkeit einen gewaltigen Unterschied machen“, weiß Lkw-Experte Kerner. „Das Angebot ist der Renner – und die 7,2-Tonner fahren sich wie Transporter.“

On board with Sixt

The cooperation with the car rental agency Sixt makes the 24plus partners' fleet more flexible

The car rental agency Sixt is not afraid of cheeky advertising. The ad with Angela Merkel's double portrait from the year 2001 has achieved legendary status. The left picture shows the politician with normal hair, which, thanks to Photoshop, is completely dishevelled on the right. The large letters underneath proclaim: "Looking for a new hairstyle? Rent a convertible." More recently but no less funny is the ad with which the car rental agency named Claus Weselsky, head of the German train drivers union GDL, employee of the month – in the midst of the rail strike.

However, the long term cooperation between 24plus and Sixt is not (merely) due to good advertising. Rather, the partners receive tangible benefits through the framework agreement, which covers everything from cars and busses to sprinters and 11,99-tonne trucks. The 24plus partners can rent the vehicles at good rates and additionally profit from the service for major customers. "This in-

cludes, for instance, one-way tours or the overly punctual transfer at the agreed site", explains Stanislaus Kerner, who takes care of 24plus and the partners as district sales manager truck.

The 24plus partners are happy to make use of the Sixt service – and frequently do so: from the limousine for the customer's meeting, to the bus with which professional drivers can drive home for the weekend, up to transporters and delivery vehicles for short distance LCL transport. These comprise the majority of the rented vehicles. The 24plus partners can fill short term gaps if a vehicle gives out because of a defect, or rent the trucks on a week to week basis. The service offer of the car rental agency also includes customer-specific fleet consulting. Stanislaus Kerner: "With our help, the 24plus forwarders can adjust their short distance fleets to the basic requirements and reduce their fixed costs." When the volumes increase, for instance in "Golden October", or during the usual spring-time



Stanislaus Kerner kümmert sich bei Sixt um 24plus und die Partner.

Stanislaus Kerner takes care of 24plus and the partners at Sixt.



Der 7,2-Tonner schlägt bei der Nutzlast den herkömmlichen 7,5-Tonner.

The 7,2-tonne truck beats the traditional 7,5-tonne truck in terms of load capacity.

boom, the forwarders stay flexible, thanks to the rental vehicles.

7,2-tonne trucks beat 7,5-tonne trucks

Through the partnership with Sixt, the 24plus partners are even able to get acquainted with new vehicle types. For example, Sixt has new 7,2-tonne trucks of the type Iveco Daily at their disposal. While traditional 7,5-tonne

trucks only offer 2,5 tonnes of load capacity, these transporters allow for a load of over three tonnes, despite their box truck design and a lifting platform. "500 kilogram more load capacity can make a difference in terms of cost-effectiveness, depending on the shipment structure", says truck expert Kerner. "The offer is booming – and the 7,2-tonne trucks handle like transporters."

Phönix aus der Asche!



Im Besprechungsraum der Spedition Lohmöller in Rheine sind auf einer Tafel die strategischen Themen skizziert. „Begegnungsverkehre ausbauen, 24plus“ heißt es. Oder „Laderraum! Optimaler Mix: Eigenfuhrpark, feste Subunternehmer, Charter“. Eine andere Überschrift lautet „Nachwuchs, Berufskraftfahrer!“ Lohmöller beschäftigt sich mit der Sicherung der Zukunft. Wäre allerdings in der Nacht vom 15. auf den 16. November 2013 der Wind nur ein klein wenig anders gestanden, gäbe es die Spedition Lohmöller vielleicht nicht mehr. In der Nacht wurde der 24plus-Partner im Münsterland Opfer eines Brandanschlags. 15 Fahrzeuge gingen in Flammen auf. Schier unglaublich: Der Betrieb ging trotzdem ohne Unterbrechung weiter.

An diese Samstagnacht vor anderthalb Jahren erinnern sich die Brüder Benedikt und Philipp Lohmöller mit Schaudern. Als sie von der Brandmeldeanlage alarmiert das Speditionsgelände erreichten, kämpfte die komplette Feuerwehr Rheine gegen die Flammen, die über das Hallendach hinausschlugen. Dabei gab es zwei Brandherde, den einen südlich und den anderen westlich der Halle. „Wir haben gleich Brandstiftung vermutet“, sagt Benedikt Lohmöller. Der böse Verdacht sollte sich bewahrheiten. Denn auch Fahrzeuge auf einem dritten Lkw-Parkplatz hatte der Brandstifter bereits präpariert. Dieseltanks waren durchstoßen, auf den Reifen lagen mit Brandbeschleuniger getränkte Lappen, darauf Grillanzünder. Auch den Schraubendreher, mit dem der Mann die Dieseltanks durchstoßen hatte, ließ er zurück. Dank der DNA-Spuren darauf konnte der Mann überführt werden. 2014 wurde er zu zehn Jahren und sechs Monaten Gefängnis verurteilt. Wie es sich herausstellte, handelte es sich um einen Serientäter, der etliche Brände gelegt hatte, um sich für weit in der Vergangenheit liegende Kränkungen zu rächen. So auch bei der Spedition Lohmöller, für die der Täter 20 Jahre zuvor als Subunternehmer gearbeitet hatte. Damals war ihm gekündigt worden, weil er Streit mit Kollegen angezettelt hatte.

„Wir hatten mehrfach Glück im Unglück“, erklärt Philipp Lohmöller.

„Hätte die dritte Lkw-Reihe auch noch Feuer gefangen, hätte der Wind die Flammen nicht von der Halle weggedrückt, hätte die Feuerwehr nicht so gut reagiert, die Spedition wäre komplett niedergebrannt.“ Dabei war der Schaden auch so schon groß genug: 15 Fahrzeuge, sechs Auflieger, sechs Wechselbrücken und vier Anhänger, zum Teil vorgeladen, waren ausgebrannt. Die Fenster des Verwaltungsgebäudes waren in der Hitze geborsten, wobei – wieder Glück im Unglück – die Verglasung stehen blieb und die Flammen nicht eindringen konnten. Zuletzt hatte die Hitze das stählerne Vordach der Halle deformiert. Sachschaden insgesamt: 2,7 Millionen Euro, Menschen kamen nicht zu Schaden.

Krisenmanagement

Als das Feuer gelöscht war, bot sich ein Bild des Schreckens. Aber sobald sich herausstellte, dass die Halle mit der Kundenware heil geblieben war, wurden die Ärmel hochgekrempelt, um das Geschäft wieder in Gang zu bringen. Umgehend beriefen Benedikt und Philipp Lohmöller leitende Mitarbeiter und Spezialisten in den Krisenstab. Auch die Aufgaben zwischen den Lohmöller-Brüdern waren rasch verteilt: Benedikt informierte die Kunden und die Presse. Philipp machte sich daran, Ersatzfahrzeuge anzumieten und übernahm die Zusammenarbeit mit den Behörden. „Fürs Umweltamt waren wir eine Giftmüllhalde, für die Polizei ein Tatort“, erklärt er. „Wir mussten Überzeugungsarbeit leisten, damit



Benedikt und Philipp Lohmöller krepeln auch im Tagesgeschäft die Ärmel hoch.

Benedikt and Philipp Lohmöller roll up their sleeves for the day to day business as well.

wir von der Polizei die Freigabe erhielten, die nicht verbrannten Lkw zu bewegen.“ Noch in der Nacht des Brandanschlags wurde ein externer Versicherungsberater informiert. Er übernahm die Kommunikation mit den Versicherungen. Wieder Glück im Unglück: 2013 hatten die Speditoren ihre Versicherungsrisiken analysiert und konnten einigermaßen sicher sein, dass die Versicherung für den Schaden aufkommen würde.

Tatsächlich gelang es, bis Montag früh einen Mietfuhrpark zusammenzustellen und den Betrieb ohne Unterbrechung am Laufen zu halten. Während sich die am Wochenende alarmierten Vertreter von MAN und Mercedes ins Zeug legten, versuchten manche Transporteure, die Notlage des Speditors auszunutzen und die Charter-Raten in die Höhe zu treiben. Ebenfalls unterschiedlich verhielt sich der lokale Wettbewerb. Zwei Speditoren boten Kollegenhilfe an, andere schickten ihre Vertriebler auf die Lohmöller-Kunden los. Die aber gingen nicht auf diese unmoralischen

Angebote ein, sondern hielten ihrem Spediteur die Treue. Absolut loyal standen die Mitarbeiter zur Firma: Schon zuvor ein gutes Team, wurden sie durch den Brand mehr denn je zu einer Einheit. Dies war notwendig. Auch nach der hochdramatischen ersten Phase waren durch den Brand viele Ressourcen gebunden. So dauerte es über ein Jahr, bis in einem Gutachten geklärt war, wie weit der verunreinigte Boden abgetragen werden musste.

„Wir haben viel Rückhalt erfahren“, sagt Benedikt Lohmöller. „Deshalb bedanken wir uns bei allen Helfern, bei unseren Kunden und Mitarbeitern, bei Behörden, bei der Feuerwehr, Partnern und Freunden. So etwas steht man nur gemeinsam durch!“ Und weil das Ganze durchgestanden ist, kann sich die Spedition Lohmöller nun intensiv damit beschäftigen, Begegnungsverkehre auszubauen, den Fuhrpark zu optimieren und Nachwuchskräfte auszubilden – um die Zukunft zu sichern.



Phoenix from the ashes!

In the conference room of Spedition Lohmöller in Rheine, the strategic topics are mapped out on a blackboard. It reads "expand truck-meets-truck operations, 24plus". Or: "loading space! Optimal mix: self-owned fleet, fixed sub-contractors, charter". Another heading says "young professional drivers!" Lohmöller is concerned with securing the future. However, had the winds in the night from the 15th to the 16th of November, 2013, stood just a little bit differently, Spedition Lohmöller might not exist anymore. That night, the 24plus partner from the Münsterland became the victim of an arson attack. Fifteen vehicles went up in flames. Unbelievable: The operation continued without interruption.

The brothers Benedikt and Philipp Lohmöller remember that Saturday night one and a half years ago with dread. When they reached the forwarding premises after having been alarmed by the fire alarm system, the entire fire brigade of Rheine fought against the flames, which reached beyond the roof of the hall. There were two fire sources, one to the south and one to the west of the hall. "We suspected arson right away", says Benedikt Lohmöller. The suspicion was verified soon: The arsonist had also tampered with vehicles on a third truck parking lot. Diesel tanks had been pierced and there were cloths soaked in fire accelerant on the tyres, along with lighter fluid. The man also left behind the screwdriver with which he had pierced the Diesel tanks. Thanks to DNA tracing, the man could be identified. In 2014, he was sentenced to ten and a half years of prison. As it turned out, the man was a serial perpetrator who had

laid numerous fires in order to get revenge for various slights from the distant past. This applied to Spedition Lohmöller as well, for which the perpetrator had been working as sub-contractor more than 20 years ago. He had been let go for instigating a quarrel with colleagues.

"It could have been much worse", explains Philipp Lohmöller. "Had the third truck row also caught fire, had the wind not pushed the flames away from the hall, had the fire brigade not reacted as well as they did: everything would have burned down." The damage was bad enough as it was: 15 vehicles, six trailers, six swap trailers and four drawbar trailers, mostly pre-loaded, had burned out. The windows of the office building had burst in the heat, whereas – again, it could have been worse – the glazing stood tall and defied the flames. Finally, the heat had deformed the steel canopy of the hall. Total property damage: 2.7 million Euro, no people were harmed.

Crisis management

When the fire had been extinguished, a terrible sight remained.



Vom Brand gibt es natürlich auch ein Youtube-Video. Of course, there is a YouTube video of the fire.



In Reih und Glied gestellt, für den Montag vorgeladen – ausgebrannt.

All lined up – loaded for Monday – burned out.

But as soon as it was apparent that the hall with the customer goods had remained undamaged, sleeves were rolled up in order to resume operations. Benedikt and Philipp Lohmöller immediately appointed leading employees and specialists to the crisis management group. The tasks between the Lohmöller brothers were quickly assigned as well: Benedikt informed the customers and the press, while Philipp set out to rent substitute vehicles and took up cooperation with the authorities. "To the environmental agency we were a toxic waste dump, to the police a crime scene", he explains. "We had to do a lot of persuading until we received clearance from the police to move the unburned trucks." In the same night as the arson attack, an external insurance agent was informed. He took on the communication with the insurance companies. Again, it could have been worse: In 2013, the forwarders had analysed their insurance risks and could be reasonably sure that the insurance company would pay for the damage.

They succeeded in putting together a rental fleet by Monday morning and kept the operation going without interruption. While representatives of MAN and Mercedes, who had been alarmed on the weekend, put their shoulder to the wheel, some transport companies tried to exploit the forwarder's predicament and drive up the charter rates. The local competition responded in different ways as well. Two forwarders offered collegial help, others sent out their sales personnel to Lohmöller customers. These did not accept the immoral offers, but stood by their forwarding agency. The employees loyally supported the company: If they had been a good team before, the fire welded them together even more. This was necessary. Even after the highly dramatic first phase, many resources were still tied because of the fire. It took over a year until a report confirmed how much of the contaminated ground would have to be removed.

"We experienced a lot of support", says Benedikt Lohmöller. "That is why we say thank you to all the helpers, our customers and employees, the authorities, the fire brigade, partners and friends. This is something you only see through together!" And because the ordeal is finished, Spedition Lohmöller can now intensely concern itself with the expansion of truck-meets-truck operations, fleet optimisation and the training of young professionals – in order to secure the future.



Richtfest in Chemnitz

Im September 2013 übernahm der 24plus-Partner Robert Müller mit Hauptsitz in Saarlouis die Niederlassung Chemnitz vom Logistikkonzern Logwin. Schon im Mai 2015 feierte der Spediteur Richtfest einer neuen Speditionsanlage. Hintergrund der sechs Millionen Euro schweren Investition: Seit der Übernahme hat das Geschäft erfreulich zugenommen. Die deutlich kleinere, angemietete Speditionsanlage in Burgstädt reicht nicht mehr aus.

Die 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können sich auf ein neues und besseres Arbeitsumfeld freuen. Das Bürogebäude, die Umschlaghalle mit 3.000 Quadratmetern und 42 Verladetoren, die betriebseigene Tankstelle und die Rangierflächen auf dem 27.000 Quadratmeter großen Areal sollen bis Oktober 2015 fertiggestellt sein. Der Umzug wird noch vor dem Jahreswechsel erfolgen.

Die Robert Müller GmbH verfügt in Sachsen über drei Standorte: Neben dem Betrieb in Chemnitz ist der saarländische Spediteur mit einem Speditionsbetrieb in Dresden und einem kombinierten Speditions-

und Lagerstandort mit 8.000 Palettenstellplätzen in Leipzig vertreten. Europaweit beschäftigt die Unternehmensgruppe Robert Müller 420 Mitarbeiter, davon 200 in Saarlouis, 60 bei der Tochtergesellschaft Ferdi-

hand Heinrich in Hamburg und 110 an den drei sächsischen Standorten. Alle fünf Standorte sind Knotenpunkte im 24plus-Netz.

Die Speditionsanlage in Chemnitz ist ausgelegt auf Effizienz und

Sicherheit. So wird die Umschlaghalle direkt mit dem Bürogebäude verbunden sein – mit dem Effekt einer optimalen Kommunikation zwischen Lagerpersonal und Disposition. Direkter Blickkontakt vom Büro zu den Waren unterstützt den Disponenten bei seiner Arbeit. Neben der Barcodescanning der Ware ist diese in der gesamten Anlage per Videoaufzeichnung zu verfolgen. „Das schönste ist aber, dass wir uns ein sehr großes Grundstück in verkehrsgünstigster Lage sichern konnten“, erklärt Firmenchef Uwe Müller stolz. „Wir haben in Sachsen noch einiges vor.“

Auf einen Blick: Speditionsanlage in 09247 Chemnitz, Röhrsdorfer Allee 50

Grundstück	27.000 Quadratmeter
Umschlag	3.000 Quadratmeter
Büros	900 Quadratmeter
Arbeitsplätze	60
Investition	6 Millionen Euro
Baubeginn	Januar 2015
Bezug und Inbetriebnahme	November 2015



Topping-out ceremony in Chemnitz

In September 2013, 24plus partner Robert Müller with headquarters in Saarlouis assumed the branch office Chemnitz from the logistics group Logwin. In May 2015, the forwarder already celebrated the topping-out ceremony of a new forwarding facility. Background to the six million Euro investment: business has increased satisfactorily since the acquisition. The significantly smaller, rented facility in Burgstädt is not sufficient anymore.



The 60 employees can look forward to a new and better working environment. The office building, the handling hall with 3,000 square meters and 42 gates, the self-owned petrol station and the manoeuvre areas on the 27,000 square metres large area are supposed to be finished by October 2015. The move will be carried out before year's end.

Robert Müller GmbH has three locations in Saxony: in addition to the location in Chemnitz, the forwarder

from the Saarland is represented by a forwarding company in Dresden and a combined forwarding and warehousing location with 8,000 pallet spaces in Leipzig. The Robert Müller group has 420 employees Europe-wide, 200 in Saarlouis, 60 at the subsidiary company Ferdinand Heinrich in Hamburg and 110 at the three Saxonian locations. All five lo-



At a glance: forwarding facility in 09247 Chemnitz, Röhrsdorfer Allee 50

Property	27,000 square metres
Cross-docking	3,000 square metres
Offices	900 square metres
Work places	60
Investment	6 million Euro
Start of construction	January 2015
Move-in and start of operations	November 2015

cations are nodes in the 24plus net.

The forwarding facility in Chemnitz is designed for efficiency and safety. The handling hall will be directly connected to the office building, enabling optimal communication between cross-docking personnel and dispatch. Direct eye contact from the office to the goods supports the dispatcher in his work. In addition

to barcode scanning of the goods, these can also be monitored throughout the entire facility via video recording. "But the best part about all this is that we were able to secure a very large piece of property at an easily accessible location", head of the company Uwe Müller proudly explains. "We have big plans for Saxony."

Ein großer Spaß für alle!

Ballfieber FeverPitch

Everyone had a ball!

Das 4. Internationale 24plus Ballfieber ist Geschichte. Am 27. Juni 2015 trafen sich an die 420 Kolleginnen und Kollegen vieler 24plus-Partner in der Sportanlage in Hauneck – in Sichtweite des Zentralhubs – um miteinander zu feiern. Beim Fußballturnier traten 16 Mannschaften gegeneinander an, die Party danach dauerte bis in die Morgenstunden. Das Wetter war durchwachsen. Die Stimmung dagegen unübertroffen. Wie brachte es ein Kollege auf den Punkt: „24plus ist ein eingeschwoener Haufen!“

The 4th International 24plus Fever Pitch is in the books. On June 27, 2015, 420 colleagues of many 24plus partners met up in the sporting facility in Hauneck – a stone's throw from the central hub – to party together. Sixteen teams competed against each other in the football tournament, while the subsequent party lasted into the wee hours of the morning. The weather was rather mediocre, but the atmosphere was unbeatable. As one colleague put it: "At 24plus, we are as thick as thieves!"

Wir danken allen Helfern, Organisatoren, Verantwortlichen und Sponsoren. Dazu bedanken wir uns ganz besonders beim SV Unterhaun und Heiko Hummel und seinem Team: für die Bereitstellung der Sportanlage und für die perfekte Organisation und Durchführung sowohl des Turniers als auch der gesamten Party bis spät in die Nacht. Ebenfalls großer Dank geht an Harald Preßmann, den Bürgermeister der Gemeinde Hauneck, der das sportliche und gesellschaftliche Großereignis erst möglich gemacht hat. Ein ganz besonders dickes Dankeschön geht an die deutlich über 400 Kolleginnen und Kollegen aus nah und fern, die das 4. Internationale Ballfieber zu einem friedlichen, fröhlichen und wirklich schönen Fest gemacht haben!

We would like to thank all helpers, organisers, the persons responsible as well as our sponsors. We would also like to thank SV Unterhaun and Heiko Hummel and his team for the allocation of the sporting facility and the perfect organisation and conduction of the tournament as well as of the party which went on until late into the night. Additional thanks go to Harald Preßmann, mayor of Hauneck, who was instrumental in making the athletic and social event possible. But most of all we would like to thank the more than 400 colleagues who came from near and far in order to make the 4th International Fever Pitch a peaceful, happy and all-around wonderful celebration!



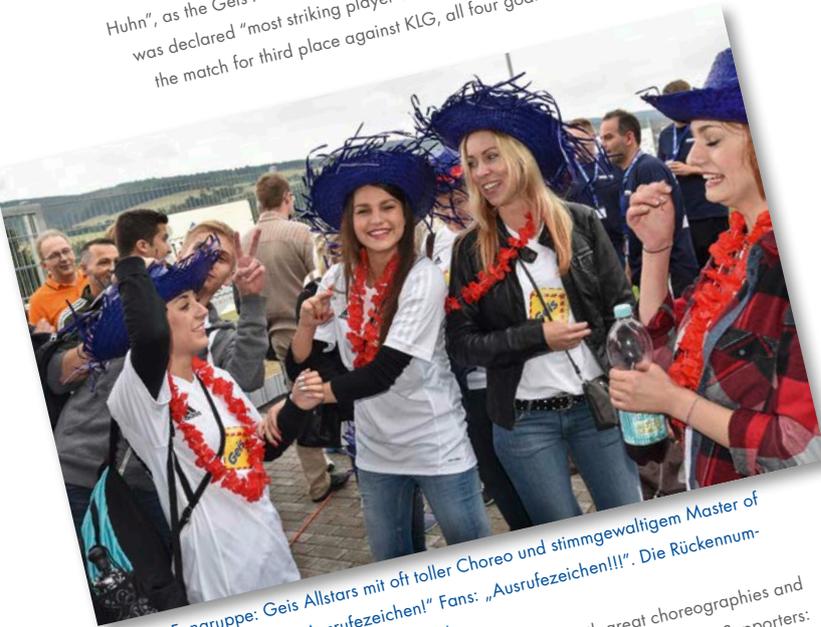
24plus-Chef Peter Baumann bedankte sich herzlich im Namen aller bei Heiko Hummel (1. Vorstand SV Unterhaun) und Bürgermeister Harald Preßmann.
Peter Baumann, head of 24plus, thanked Heiko Hummel (1st chair SV Unterhaun) and mayor Harald Preßmann on behalf of everyone.



Im doppelten Sinn überragend war der Auftritt von Volkan Hür oder „Wolfgang Huhn“, wie er bei den Geis Allstars scherzhaft genannt wird. Den bärtigsten Hüner in der Bildmitte erklärten die Spielbeobachter des SV Unterhaun zum „auffälligsten Spieler des Turniers“. Im Kleinen Finale gegen KLG gingen alle vier Tore der Nürnberger auf sein Konto.
 Outstanding in more than one sense was the performance of Volkan Hür or “Wolfgang Huhn”, as the Geis Allstars jokingly call him. The bearded giant in the centre of the picture was declared “most striking player of the tournament” by observers of SV Unterhaun. In the match for third place against KLG, all four goals of the Nuremberg team were his.



Die Hub-Kicker konnten ihren Heimvorteil nicht nutzen – Vorrundenaus mit nur einem Punkt auf dem Konto. Dafür hatten sie eines der schönsten Trikots.
 The Hub kickers were unable to use their home field advantage – they were eliminated in the preliminary rounds with only one point. However, they had the nicest jerseys.



Lustigste Fanggruppe: Geis Allstars mit oft toller Choreo und stimmungswaltem Master of Ceremony: „Gebt mir ein Ausrufezeichen!“ Fans: „Ausrufezeichen!!!“. Die Rückennummern sind übrigens die Telefondurchwahlen
 Funniest group of supporters: Geis Allstars with great choreographies and a strong-voiced MC: “Give me an exclamation mark!” Supporters: “Exclamation mark!!!” By the by, the numbers on their backs are their direct dial



Weine nicht, wenn der Regen fällt: Den kurzen Regenschüttler am Nachmittag nahmen alle sportlich und rückten unter dem Vordach enger zusammen. Später kam wieder die Sonne raus – und die Sportler konnten sich bräunen.
 Every cloud has a silver lining: Everyone was sporting about the short rain shower during the afternoon and moved closer together under the canopy. Later on, the sun came out again – and the participants could get a tan.



Die 24plus-Familie

Zu Mitarbeiterfesten bei 24plus hat Timo Möhlmann, hauptberuflich Niederlassungsleiter der Kunzendorf Spedition in Ludwigsburg, ein besonders enges Verhältnis. Nicht nur deshalb, weil er in diesem Jahr aktiv in der Siegermannschaft mitspielte. Vielmehr haben seine Frau Nancy und er sich um die Jahrtausendwende bei einer Vorläuferveranstaltung des Ballfiebers kennengelernt. Nancy Wolf arbeitete damals bei König in Frankfurt, Timo Möhlmann war schon ein fixer Kunzendorfer. Richtig gefunkt hat es aber erst nach einigen geschäftlichen Telefonaten. „Ich hab mich immer gefreut, wenn bei Werner Dietz belegt war und Nancy an den Apparat ging“, erzählt Timo Möhlmann schmunzelnd. Was aus der Begegnung geworden ist? Eine Familie! Zum Beleg zieht Timo Möhlmann sein Handy aus der Tasche, um stolz die Fotos seiner Söhne Maurice (11) und Levi (2) zu zeigen – zwei echte 24plus-Jungs.



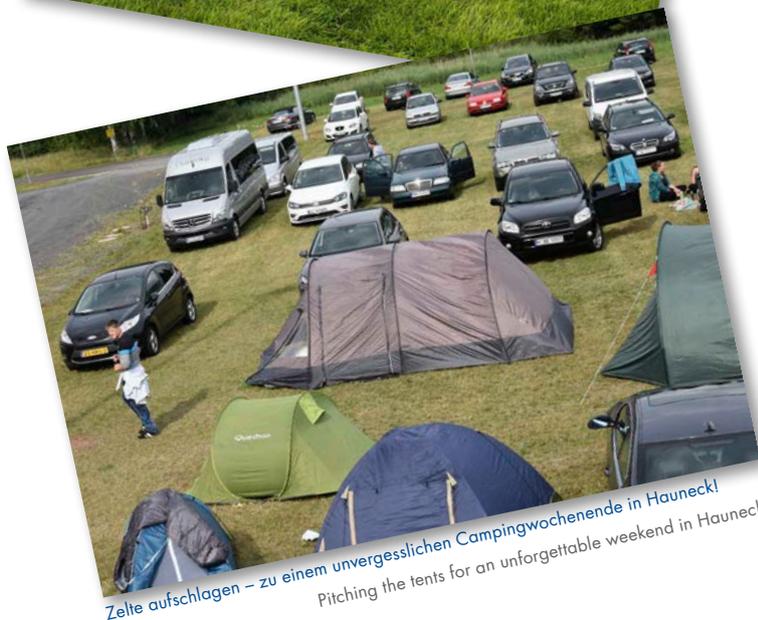
Logistik und Fußball sind Männerdomänen? Stimmt nicht ganz. Etliche „Mann“schaften traten „mixed“ an.
 Logistics and football are male dominated spheres?
 Not quite. Several teams were mixed.

Wie sang Beckenbauer: Gute Freunde kann niemand trennen.
 As Beckenbauer sang: good friends are inseparable.



Backstreet's back, alright!
 Gewinner beim Karaoke wurde Daniel Kör von der 24plus hub logistics. Der Pechvogel gewann einen Hotelgutschein für ein Verwöhn-Wochenende in einem tollen Hotel in Bad Hersfeld, stammt aber aus der Gegend!

Backstreet's back, alright! Daniel Kör of 24plus hub logistics won the karaoke contest. The unlucky fellow won a hotel gift certificate for a luxury weekend in a fantastic hotel in Bad Hersfeld – but he comes from the region!



Zelte aufschlagen – zu einem unvergesslichen Campingwochenende in Hauneck!
 Pitching the tents for an unforgettable weekend in Hauneck!

The 24plus family

Timo Möhlmann, branch office manager of the Kunzendorf Spedition in Ludwigsburg, has a special connection to employee events at 24plus – and not only because he played an active role in this year's winning team. Rather, he and his wife Nancy had met at a precursor event of the Fever Pitch at the turn of the century. Back then, Nancy Wolf worked at König in Frankfurt, while Timo Möhlmann had already been part of the quick Kunzendorfers. The stars aligned after a few business phone calls. "I was always happy when Werner Dietz's line was busy and Nancy answered the phone", Timo Möhlmann reminisces. What sprang from those conversations? A family! As proof, Timo Möhlmann pulls his cell phone from his pocket, proudly presenting pictures of his sons Maurice (11) and Levi (2) – a couple of real 24plus boys.



Hat er ihn? Der war drin. Sechs von acht Begegnungen in der Finalrunde wurden erst im Neunmeterschießen entschieden. Das zeigt die Leistungsdichte der angetretenen Teams.

Does he have it? That one went in. Six of eight matches of the final round were decided by penalty shootout. This confirms the high level of performance of the teams.





Die Lagermaxe aus Salzburg sangen beim Karaoke die Hymne der Herzen ihres Heimatlands: „I Am From Austria“.

During karaoke, the Lagermaxians from Salzburg sang the anthem from the heart of their homeland: "I Am From Austria".



Die Party war lautstark und fröhlich.
The party was loud and happy.



Karaoke mit Körpereinsatz.
Karaoke is also exercise.



Ran ans Buffet! Geschmeckt hat es allen.
Get it while you can! Everyone enjoyed the food.



So sehen Sieger aus! „Die fixen 1950“ im Moment des Sieges und bei der offiziellen Ehrung. Sponsor des ersten Platzes war die Euro-Log AG, der langjährige IT-Partner von 24plus. Die Gewinner durften zehn coole High-End-Soundboxen von Logitech mit nach Hause nehmen.



That's what winners look like! "The quick 1950" in the moment of triumph and during the official award ceremony. Sponsor of the first place prize was the Euro-Log AG, long term IT partner of 24plus. The winners took home ten neat high-end speakers by Logitech.

Spielberichtsbogen

1. Teilnehmer: deutlich über 400.
2. Mannschaften: 16.
3. Tore: 177 in 32 Begegnungen.
4. Cool: Viele Mannschaften traten als Mixed an.
5. Gewinner: „Die Fixen 1950“ – ein zusammengewürfeltes Team der Kundendorfer aus Berlin und Ludwigsburg. Zweiter wurde „Flying Hamburg“, also die Kollegen von Ascherl-Noerpel. Dritter wurden die Geis Allstars aus Nürnberg.
6. Stimmung: friedlich, fröhlich, ausgelassen.
7. Teilnehmerfeld: Ausgeglichen, in der Finalrunde mussten sechs von acht Partien per Neunmeterschießen entschieden werden.
8. Bester Gastgeber: SV Unterhaun mit seinem 1. Vorsitzenden Heiko Hummel.
9. Beste Organisatorin: Cornelia Nieves aus der Systemzentrale.
10. Wetter: durchwachsen. Nach einem kräftigen Regenschüttler („Weine nicht, wenn der Regen fällt ...!“) wurde es aber immer besser. Der Stimmung tat dies keinen Abbruch.

Ergebnisse, Tabelle und 600 Bilder in verschiedenen Bildergalerien – vom Einchecken über das Geschehen auf und neben dem Platz bis zum Karaoke und der Party: <http://24plusballfieber.wordpress.com>

Score card

1. Participants: more than 400.
2. Teams: 16.
3. Goals: 177 in 32 matches.
4. Pleasant: many teams were mixed.
5. Winners: "The quick 1950" – a motley crew of Kundendorfer from Berlin and Ludwigsburg. "Flying Hamburg", the colleagues of Ascherl-Noerpel, took the runner-up spot, Geis Allstars from Nuremberg came in third.
6. Atmosphere: peaceful, joyful, lively.
7. Level of competition: even. In the final round, six of eight matches had to be decided through penalty shootouts.
8. Best host: SV Unterhaun with 1st chair Heiko Hummel.
9. Best organiser: Cornelia Nieves from the system headquarters.
10. Weather: mediocre. After a strong spell of rain, the weather continued to improve. It did not hamper the good mood.

Results, tables and 600 pictures in various image galleries – from check-in to the happenings on and next to the pitch up to karaoke and the party: <http://24plusballfieber.wordpress.com>

Eine (Schuh-)Nummer größer in Hamburg

Der 24plus-Partner Ascherl-Noerpel in Hamburg hat zum 1. Mai 2015 einen zusätzlichen Logistikstandort mit 7.000 Quadratmetern Hallenfläche in Rade-Wenzendorf in Betrieb genommen. Größter Kunde im Lager ist die 2 GO Shoe Company GmbH mit den Schuh-Marken „Mustang Shoes“ und „Cosmos Comfort“.

Das Team von Ascherl-Noerpel übernimmt die im Hamburger Hafen eingehenden Überseecontainer, bringt diese zum nur 25 Kilometer

entfernten Logistikzentrum, entlädt, lagert ein, kommissioniert – und ist auch für die Distribution an den Handel verantwortlich. Torsten Pansegrau, neuer Niederlassungsleiter von Ascherl-Noerpel, freut sich über stattliche Transportaufträge: „Ladungen und Teilladungen gehen direkt vom Logistikzentrum zu den Zielstationen in den Benelux-Ländern in Frankreich und in einigen Staaten Osteuropas. Stückgut führen wir über den Speditionsstandort in der Hamburger Werner-Siemens-Straße.“



In der Metropolregion Hamburg betrieb die Noerpel-Gruppe bisher zwei Niederlassungen mit 15.000 Quadratmetern Lager- und Logistikflächen. Diese sind hoch ausgelastet. Daher benötigte das Unternehmen für weiteres Wachstum mit bestehenden Kunden eine zusätzliche Immobilie – und fand sie in Rade-Wenzendorf.

Until now, the Noerpel group operated two branch offices with 15,000 square metres of storage and logistics area in the metropolitan region of Hamburg. These are used to capacity. Therefore, the company needed an additional property for further growth with existing customers – and found it in Rade-Wenzendorf.

Hamburg finds a shoe that fits

On May 1, 2015, 24plus partner Ascherl-Noerpel in Hamburg put an additional logistics location with 7,000 square metres of hall area into operation in Rade-Wenzendorf. The largest customer for warehousing is the 2 Go Shoe Company GmbH with the shoe brands “Mustang Shoes” and “Cosmos Comfort”.

The Ascherl-Noerpel team takes on the overseas containers arriving at Hamburg harbour, transports these to the nearby logistics centre, unloads, stores and picks the goods – and is also responsible for distributing to sales. Torsten Pansegrau, new branch office manager of Ascherl-Noerpel, is happy about handsome transport orders: “Loads and part

loads travel directly from the logistics centre to the target destinations Benelux, France and some countries in Eastern Europe. We move LCL via the forwarding location in the Werner-Siemens-Straße, Hamburg.”



Torsten Pansegrau, Niederlassungsleiter von Ascherl-Noerpel in Hamburg, freut sich über Speditionsaufträge.

Torsten Pansegrau, branch office manager at Ascherl-Noerpel in Hamburg, is looking forward to transport orders.

In Gedenken an Friedhelm Kleine



nationalen und internationalen Sammelgutverkehren und Lagerlogistik. Das 1899 gegründete Unternehmen beschäftigt am Standort Grevenbroich rund 300 Mitarbeiter/innen und ist seit vielen Jahren Mitglied der Kooperation 24plus Systemverkehre und der 24plus Objektgesellschaft.

Friedhelm Kleine gehörte der Strategiekommision der 24plus Systemverkehre an und war außerdem fast 20 Jahre Mitglied des Aufsichtsrats der SVG Nordrhein, zuletzt als Vorsitzender dieses Gremiums.

Mit seinem verantwortungsvollen Wesen hat er es geschafft, den eigenen Betrieb erfolgreich weiterzuentwickeln. Diese Eigenschaft setzte er auch in der 24plus-Kooperation ein und unterstützte sie bei ihrer Entwicklung.

Im Alter von nur 52 Jahren verstarb am 12. Juni 2015 völlig unerwartet Friedhelm Kleine, der geschäftsführende Gesellschafter des mittelständischen Traditionsunternehmens Spedition Kleine GmbH & Co. KG, Grevenbroich.

Nach seiner Ausbildung bei Danzas und einem Studium an der DAV trat Friedhelm Kleine 1988 in das elterliche Unternehmen ein und entwickelte dieses in der vierten Generation von einem Transportunternehmen zum Anbieter von

Bei seinen Kunden und Partnern galt er stets als kompetenter und zuverlässiger Ansprechpartner. Seine unternehmerische Leistung und Loyalität, sein Vertrauen und Humor, aber besonders seine Menschlichkeit wurden von seinen Mitarbeitern und Kollegen sehr geschätzt.

In memory of Friedhelm Kleine

On June 12, 2015, Friedhelm Kleine, managing partner of the medium-sized traditional company Spedition Kleine GmbH & Co. KG in Grevenbroich, unexpectedly died at the early age of 52.

Friedhelm Kleine belonged to the strategic committee of the 24plus Systemverkehre and, additionally, had been member of the supervisory board of SVG Nordrhein for almost twenty years, of which he most recently had also been chairman.

After his training at Danzas and his studies at DAV, Friedhelm Kleine joined his parents' company in 1988 and, in the fourth generation, developed it from a transport company to a provider of national and international groupage freight and warehouse logistics. Founded in 1899, the company has around 300 employees at the Grevenbroich location and has been member of the 24plus Systemverkehre cooperation and the 24plus Objektgesellschaft (real estate) for many years.

With his responsible character, he managed to successfully develop his own company. He also brought this quality into the 24plus cooperation and supported it in its development.

His customers and partners always regarded him as a competent and reliable contact. His entrepreneurial achievement and loyalty, his trust and sense of humour and his humanity in particular were what his employees and colleagues held in high esteem.

Messe der Spitzenklasse

Kontakte, Gespräche, Geschäfte: Vier Tage lag war die internationale Logistik zu Gast in den Hallen der Messe München. Mittendrin in Halle 5 war 24plus. Der Stand war ein Magnet für Besucher aus nah und fern. Verlager auf der Suche nach einer qualifizierten europaweiten Netzwerklösung, Partner und Kollegen, internationale Spediteure auf Kontaktschau, Medienvertreter oder Technologie-Anbieter mit innovativen Lösungen im Gepäck: Alle wurden bei 24plus fündig. Und so mancher Besucher kam einfach hereingeschneit und fragte neugierig, was der riesengroße Buchstabensalat auf der Messewand zu bedeuten hat.

Find your Partner

Warum ein Buchstabensalat? Bei der Standgestaltung hat sich 24plus etwas Besonderes einfallen lassen. Anstatt die Partner nur mit einem Schriftzug auf einer Wand zu verewigen, kam dem Messteam die Idee, die Namen der 24plus-Partner in einem überdimensionalen Buchstabenrätsel zu verstecken. Trotz Messehektik ließen sich viele Gäste auf das Suchspiel ein. Während der konzentrierten Suche prägten sie sich natürlich die Partnernamen ein – und konnten zugleich etwas Gutes tun: Eine verkleinerte Darstellung der Messewand gab es auch als Handzettel. Für jeden dort markierten Hövelmann, Kunzendorf, Kleine, Müller oder Gödecke stiftete 24plus einen Euro zugunsten der Deutschen Knochenmarkspenderdatei (DKMS). In vier Messetagen kamen auf 339

Zetteln 4.257 Namen zusammen. 24plus rundete großzügig auf 5.000 Euro auf und packte die runde Summe symbolisch in eine Finanzspritze. Diese bekam am letzten Messtag Maïke Hornberg von der DKMS verabreicht. Sie verwies darauf, dass in Deutschland alle 16 Minuten ein Patient die Diagnose Blutkrebs erhält: „Oft ist eine Stammzelltransplantation die letzte Chance auf Leben. Eine Typisierung kostet rund 50 Euro. Durch die Spendensumme von 5.000 Euro schaffen wir 100 neue Überlebenschancen.“



24plus in der Spitzengruppe der Europanetze

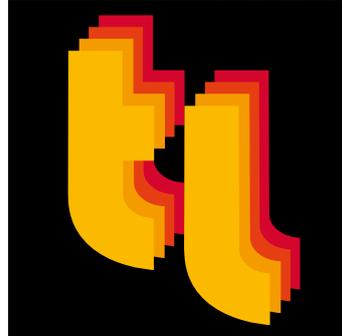
Während der Messe stellte die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services (SCS) die Studie „Less-than-Truckload Networks“ vor.



Für diese Studie nahmen die Wissenschaftler erstmals die Leistungsfähigkeit von Speditionen und Netzen im europäischen Stückgutmarkt unter die Lupe. Das Ergebnis: Von 37 untersuchten Logistikkonzernen und Stückgut-Kooperationsnetzen sind nur sieben Einzelunternehmen und drei Kooperationen in der Lage, Kunden aus dem Stand heraus einen europaweit flächendeckenden Stückgutservice anzubieten. In dieser kleinen Spitzengruppe findet sich auch 24plus wieder.

Maut und Mindestlohn

Große Themen auf der Messe waren die Ausweitung der Lkw-Maut auf 7,5- bis 12-Tonner und das deutsche Mindestlohngesetz. 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann, der auf Einladung des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DSL) an einer Podiumsdiskussion teilnahm, kündigte Preiserhöhungen an: „Diese Kosten haben wir uns nicht ausgesucht, die hat uns der Gesetzgeber aufgedrückt.“



Messteam unter Strom

Während der Eröffnungstag wie gewöhnlich verhalten war und wegen des Bahnstreiks die Besucher erst spät eintröpfelten, brummte an den übrigen Messtagen der Stand von früh bis spät. Aber auch darauf war 24plus vorbereitet. Neben den „üblichen Verdächtigen“ aus der Systemzentrale bestand das Messteam aus Mitgliedern der Arbeitskreise und Mitarbeitern der 24plus-Partner. Gemeinsam standen sie vier arbeitsreiche und spannende Tage durch. Der Erfolg wird nachhaltig sein!



B2C und das 24plus-Avis

Ganz oben auf der Prioritätenliste der Messebesucher standen auch in diesem Jahr wieder die IT-Themen. Das erstmals auf der transport logistic vorgestellte 24plus-Avis als Grundlage für die Privatkundenzustellung zum Wunschtermin stieß auf breite Resonanz. Auch Kunden, die kein B2C-Geschäft betreiben, waren von der Logik des Systems und der hohen IT-Kompetenz von 24plus beeindruckt.

Top-tier convention

Contacts, conversations, commerce: for four days the halls of the Messe München played host to international logistics. 24plus was at the centre of hall 5. The booth was a magnet for visitors from near and far. Leaders searching for a qualified, Europe-wide network solution, partners and colleagues, international forwarders looking for contacts, media representatives or technology providers with innovative solutions: at 24plus, everyone found what they were looking for. And a few curious visitors merely dropped by to ask what the giant letter jumble on the convention wall signified.

Find your partner

Why a letter jumble? 24plus came up with something special for the design of their booth. Instead of merely immortalising the partners on the booth wall, the convention team came up with the idea to conceal the names of the 24plus partners in a gigantic letter puzzle. Despite the usual convention hustle and bustle, many guests took part. During their concentrated search, they of course memorised the partners' names – and were simultaneously able to do some good: a miniaturised version of the booth wall was also available as a leaflet. For every Hövelmann, Kundendorf, Kleine, Müller or Gödecke found, 24plus donated one Euro to the German bone marrow donor database (DKMS). Over the course of four convention days, a total of

4257 names were marked on 339 leaflets. 24plus generously rounded up to 5,000 Euro and symbolically presented the round sum as a "cash injection", which was given to Maike Hornberg of DKMS on the last day of the convention. She drew attention to the fact that every 16 minutes a patient in Germany receives the diagnosis leukaemia: "Often, stem cell transplantation is the last chance for survival. Typing costs about 50 Euro. With the donated sum of 5,000 Euro, we can create 100 new chances for survival."

24plus in top-tier of Europe networks

During the convention, the Fraunhofer task force for supply chain services (SCS) presented the study "Less-than-Truckload Networks". For this study,

the researchers cast their gaze onto the performance level of forwarders and networks in the European LCL market for the first time. The result: of the 37 logistics groups and LCL cooperation networks analysed, only seven individual enterprises and three co-operations are able to immediately supply customers with Europe-wide comprehensive LCL service. 24plus is among this elite group.

Toll and minimum wage

Major topics during the convention were the expansion of truck tolls to include 7,5 to 12-tonne vehicles and

the German minimum wage law. Peter Baumann, head of 24plus, who participated in a panel discussion after being invited by the German Forwarding and Logistics Association (DSLVL), announced price increases: "We did not choose these costs, they were imposed upon us by the legislator."

B2C and 24plus advice

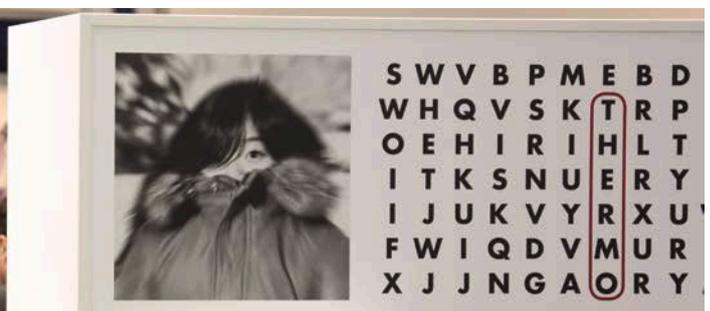
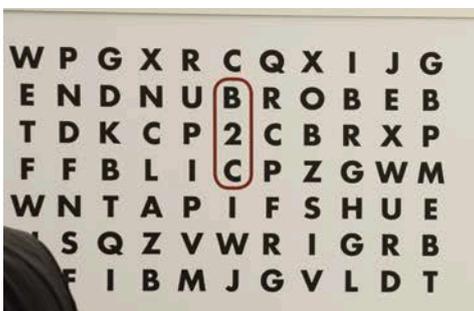
As in previous years, IT topics were on top of the visitors' list of priorities. The 24plus advice as basis for private customer delivery on the desired date, which was announced for the first time at the transport logistic, was well-received. Even customers who do not conduct B2C business were very impressed by the system's logic and the high IT competence of 24plus.

Convention team always under pressure

While the opening day was, as per usual, slow-moving and visitors came in late due to the rail strike, the booth boomed from dawn to dusk on the remaining convention days. But 24plus was prepared for this as well. In addition to the "usual suspects" from the system headquarters, the convention team consisted of members from the working groups and employees of the 24plus partners. Together they managed four work-intensive and exciting days. The success will endure!



Peter Baumann (2. v. l.) bezog auf dem DSLV-Podium Stellung zum Mindestlohngesetz. Peter Baumann (2nd f. t. l.) presented his opinion about the minimum wage law at the DSLV panel discussion.



Eischeids sind zäh!



Sein 50-jähriges Berufsjubiläum beging Dr. Wolfgang Eischeid in diesem Frühjahr, den 75. Geburtstag feiert er am 26. Juli 2015. Im Interview verrät er, was ihn in die Arbeit treibt und wie er dem Unternehmen auch mit 75 Jahren dienlich ist.

Herr Dr. Eischeid ...

Dr. Wolfgang Eischeid: Ah, die zwei magischen Buchstaben. Auf den Dr. können Sie gern verzichten!

Aber Sie wurden promoviert.

Eischeid: Ja, ich habe vor Urzeiten an der WWU Münster meinen Doktor gemacht, berufsbegleitend, zum Thema Eisenbahninfrastrukturen. Heute wirkt der Dokortitel unzeitgemäß, vor allem firmenintern. Und: Respekt erwirbt man sich nicht durch Titel, sondern durch Taten. Ich habe vor zwei Jahren einen Artikel aus dem Handelsblatt in den Rundlauf gegeben, in dem genau das steht. Die wichtigen Passagen habe ich unterstrichen. Seither lassen immer mehr Mitarbeiter den Dr. weg.

Warum haben Sie promoviert, wenn nicht des Titels wegen?

Eischeid: Zum einen natürlich schon wegen des Titels, weil man damit besser verdient als ohne. Ich habe damals zwar in der Spedition meines Vaters gearbeitet. Aber es war nicht ausgemacht, dass ich dort bleibe. Zum anderen wollte ich meine analytischen Fähigkeiten unter Beweis stellen, wissenschaftliche Erkenntnisse mit gewählten Worten darstellen. Davon profitiere ich noch heute. Auch mein Vater hat die Promotion unterstützt.

Hatte er keine Angst, dass Sie ein vergeistigter Intellektueller werden?

Eischeid: Die musste er nicht haben. Ich habe mich schon als kleiner Junge in der Spedition herumgetrieben und 1958, gleich nach dem 18. Geburtstag, den Lkw-Führerschein gemacht. Ich bin also Lkw-Fahrer mit Dokortitel, oder Doktor mit Lkw-Führerschein. Aus welcher Richtung man es sehen mag: Ich war ein Freigeist! In der Spedition habe ich auch das Geld für meine Weltreise verdient. Von der war mein Vater nicht begeistert.

Erzählen Sie mehr!

Eischeid: Nach dem Studium habe ich mir für 650 Mark einen VW-Bus gekauft und in der Lkw-Werkstatt

fahrbereit gemacht. Mein Vater meinte, das Auto schafft es nur bis Salzburg. Vier Wochen später war ich in Kabul und konnte den VW für 700 US-Dollar verschern, beim Kurs von eins zu vier. Geschäftstüchtig, nicht wahr?! Das war 1965, noch bevor die Hippies nach Indien fuhren. Ich war Vorreiter einer Bewegung! Mit den Dollars konnte ich weiterreisen, über Indien und ganz Südostasien nach Japan, wo ich zwei Monate als Deutsch- und Englischlehrer gearbeitet habe. Dann bin ich mit dem Schiff nach Australien, die Passage habe ich mir als Küchenhilfe verdient. Anschließend habe ich Australien erkundet und bin per Schiff über den Pazifik, den Panamakanal und den Atlantik zurück nach Marseille und von dort nach Heiligenhaus in die Spedition.

Angenommen, ein Mitarbeiter kommt heute zu Ihnen und will ein Jahr unbezahlten Urlaub für eine Weltreise haben ...

Eischeid: Den würde er kriegen. Es gibt bei uns auch Mitarbeiter, die weite Reisen hinter sich haben. Edward Allotey im Umschlag kommt aus Ghana, Branko Jerkovic aus dem ehemaligen Jugoslawien. Er ist bei uns seit 41 Jahren unfallfrei im Fernverkehr unterwegs und fährt die Nachtlinie nach Hauneck, bis er im September in Rente geht.

Was ist mit Ihrem Ruhestand?

Eischeid: Ich klebe nicht an meinem Stuhl, kann mit meiner freien Zeit etwas anfangen. Die englische Lady da unten braucht Bewegung (Anmerkung: Die Lady ist ein Triumph TR3 Baujahr 1959). Aber ich habe das Gefühl, dass ich dem Unternehmen helfen kann. Außerdem liegt das Langjährige in der Familie, wir Eischeids sind zäh. Der Gründer Peter Eischeid, mein Großvater, war von 1897 bis 1947 aktiv. Mein Vater Willi war ebenfalls 50 Jahre dabei, von 1927 bis 1977. Und ich von 1965 bis 2015.

Wie und was arbeiten Sie?

Eischeid: Jean Oberste-Lehn küm-

mert sich als Geschäftsführer um die Spedition. In mein Ressort fallen die Finanzen, die Werkstatt, weil ich ein Faible für Fahrzeugtechnik habe, und der Wachstumsbereich Kontraktlogistik. Ich sehe jeden Tag in den drei Betriebsstätten nach dem Rechten. Und ich versuche, auch mit 75 noch Impulse zu setzen.

Haben Sie dafür ein Beispiel?

Eischeid: Von einem Logistikkonzern, der seine Niederlassung in Wuppertal aufgegeben hat, übernahmen wir 2013 das Leergutmanagement für einen Automotive-Kunden. Wir haben daraus ein Multi-User-Lager gemacht und so die Profitabilität gesteigert. Diese Möglichkeit haben die Konzernlogistiker nicht erkannt.

Sie wurden Spediteur zu einer Zeit, als es noch keine Europalette gab, sondern Kisten und Verschläge. Was hat sich seitdem noch verändert?

Eischeid: Alles. Nein, nicht ganz. Wir zogen in den 1950ern mit einem Maschinenwagen zwei Hänger. Den heiß diskutierten Lang-Lkw hatten wir schon, nur mit 150 PS und nicht mit 450.

Blicken Sie für uns zehn Jahre in die Zukunft? Wie wird die Logistik aussehen?

Eischeid: Digitalisiert und vernetzt. Einen Vorgeschmack bekommen wir bald geliefert, drei Sattelzugmaschinen und zwei Wechselbrückenfahrzeuge mit dem ganzen Programm, vom Spurhalteassistenten bis hin zum GPS-Tempomaten, der das Geländeprofil einberechnet. In der Disposition werden intelligente Systeme die Routineaufgaben automatisiert übernehmen. Im Lager kommt das Internet der Dinge. Waren werden permanent ihren Zustand übermitteln und sich selbst zum Versand anmelden. Was ich davon noch erleben werde? Das weiß ich nicht.

Hoffentlich viel! Herzlichen Dank für das Gespräch und alles Gute zum Geburtstag!



Bilder: Wild & Pöllmann PR

Eischeids are tough!

Dr. Wolfgang Eischeid celebrated his 50-year anniversary as forwarder this spring – his 75th birthday followed on July 26, 2015. In the interview, he reveals what drives him to work and how he can still serve the company at 75 years of age.

Dr. Wolfgang Eischeid ...

Dr. Wolfgang Eischeid: Ah, the two magic letters. You can skip the Dr.!

But you received a doctorate.

Eischeid: Yes, ages ago I completed my dissertation on the topic of railway infrastructures at the WWU Münster while also working. Today, the title seems outdated, especially within the company. Respect is not gained through titles but through actions. Two years ago I put an article from the newspaper Handelsblatt into circulation, which said exactly that. I underlined the most important passages. Ever since, more and more employees are foregoing the Dr.

Why did you pursue a doctorate, if not for the title?

Eischeid: On the one hand, of course I did it for the title, because you earn more money than without one. Back then, I worked in my father's forwarding agency. But it was not planned for me to stay there. On the other hand, I wanted to prove my analytical skills by putting scientific results into words. I still profit from that today. My father also supported the doctorate.

Was he not afraid of you becoming an egg-headed intellectual?

Eischeid: He did not need to. Even as a little boy I roamed the halls of the forwarding agency and, in 1958, immediately following my 18th birthday, I got my LGV license. Hence, I am a truck driver with a doctorate, or a Dr. with an LGV license. Any way you slice it: I was a free thinker! In the forwarding agency, I also earned the money for my trip around the world. This my father was not too fond of.

Tell us more!

Eischeid: After my studies, I bought a VW bus for 650 German Mark and restored it to road-worthy condition in the truck workshop. My father was of the opinion that I would only make it as far as Salzburg. Four

weeks later I was in Kabul and was able to sell the bus for 700 US Dollars, at a rate of one to four. Efficient, right?! That was in 1965, before hippies drove to India. I was pioneer of a movement! The money enabled me to travel further, via India and all of Southeast Asia to Japan, where I worked as a German and English teacher for two months. Then I took a ship to Australia, earning my passage by working as a kitchen aid. Afterwards I explored Australia and travelled across the Pacific, the Panama Canal and the Atlantic to Marseille and from there to the agency in Heiligenhaus.

Say an employee approaches you and asks for one year of unpaid leave to pursue a world trip ...

Eischeid: He would get it. We have employees who have long journeys behind them. Edward Allotey in handling comes from Ghana, Branko Jerkovic from former Yugoslavia. He has been driving for us in long distance transport for 41 years without a single accident and operates the night line to Hauneck until he retires in September.

What about your retirement?

Eischeid: I am not glued to my chair and capable of using my free time. The English lady down there needs exercise (annotation: the "lady" is a Triumph TR3 manufactured in 1959). But I have the feeling that I can help the company. Moreover, longevity runs in the family; us Eischeids are tough. Founder Peter Eischeid, my grandfather, was active from 1897 to 1947. My father Willi also worked for 50 years, from 1927 to 1977. And I from 1965 to 2015.

How and what do you work?

Eischeid: Jean-Oberste Lehn takes care of the forwarding business as managing director. My field of responsibility includes finance, the workshop – because I have a soft spot for vehicle technology – and



the growth sector contract logistics. Every day I check up on three operation locations. And I try to provide impulses, even at the age of 75.

Do you have an example?

Eischeid: In 2013, we assumed the empty container management for an automotive customer from a logistics group who had given up its branch office in Wuppertal. We transformed it into a multi-user warehouse and thereby increased profitability. The group logisticians failed to recognize this opportunity.

You became forwarder at a time when there were no Euro-pallets, only boxes and crates. What has changed since then?

Eischeid: Everything. No, not quite. During the 1950s, we pulled two trailers with one truck. We were already in possession of the hotly debated long truck, just with 150 and not with 450 horsepower.

Can you glimpse ten years into the future? What is logistics going to look like?

Eischeid: Digitalised and connected. We are about to receive a taste of this: three trucks and two swap trailer vehicles with the works, from lane assist to GPS cruise control, which takes the terrain profile into account. In dispatch, intelligent systems will assume routine tasks automatically. In the warehouse, the internet of things is coming. Goods will continuously transmit their status updates and will register themselves for dispatch. How much of this am I going to see? I do not know.

Hopefully as much as possible! Thank you for the conversation and happy birthday!



Karl Dischinger erweitert

Neues Hochregallager für Pharmaprodukte

Karl Dischinger, der 24plus-Partner in Südbaden, erweitert seine Lagerflächen für Pharmaprodukte. Erst im Jahr 2014 hatte der Logistiker in Ehrenkirchen von einem Naturarzneimittelhersteller eine Halle für die temperaturregulierte Lagerung von Arzneimitteln übernommen. Schon ein Jahr darauf war die Fläche zu klein geworden. Daher kaufte der Logistikdienstleister das 15.000 Quadratmeter große Nachbargrundstück, auf dem sich bald die Kräne drehen: Errichtet wird ein Hochregallager, das sich über einer Grundfläche von 4.500 Quadratmetern 16 Meter in die Höhe erheben wird.

Qualifiziertes Team

Pharmalogistik ist einer der Schwerpunkte von Karl Dischinger. Der Logistiker beschäftigt ein hochqualifizier-

tes Team, das sich darum kümmert, dass die teilweise temperaturempfindlichen Arzneimittel ordnungsgemäß gelagert und transportiert werden. Mit dem Logistikzentrum entstehen 15 bis 25 neue Arbeitsplätze. Bereits heute ist Karl Dischinger mit 300 Beschäftigten der größte Arbeitgeber in Ehrenkirchen.



Karl Dischinger expands

New high rack shelf warehouse for pharmaceuticals

Karl Dischinger, 24plus partner for South Baden, is expanding his storage area for pharmaceuticals. As recently as 2014, the logistician had acquired a hall for temperature-controlled storage of pharmaceuticals from a manufacturer of homeopathic pharmaceuticals in Ehrenkirchen. Only one year later,

the area had become too small. That is why the logistics service provider bought the neighbouring property with 15,000 square metres, on which the cranes are soon to be turning: there, a high rack shelf warehouse, 4,500 square metres across and 16 metres high, is being erected.

Qualified team

Pharmaceutical logistics is one of Karl Dischinger's core business areas. The logistician employs a highly qualified team, which sees to the proper storage and transport of the partially temperature-sensitive pharmaceuticals. The erection of the logistics centre will also create 15 to 25 new work places. With 300 employees, Karl Dischinger is already the largest employer in Ehrenkirchen.

Denkmal für den Panikrocker

The Green Line bringt Udo Lindenberg nach Hause

Über die alte Bundesstraße 54 in Gronau hat Udo Lindenberg mal gesagt, sie sei die schönste Straße seiner Geburtsstadt: Sie führt aus ihr hinaus. Tatsächlich zog Udo von dort aus „trampermäßig, mit dem Daumen im Wind“ los in die Welt. Ausgerechnet an einem Kreisverkehr an der B 54 haben ihm die „Gronauten“ nun ein Denkmal gesetzt. Den Import des drei Meter hohen Bronze-Udos hatte der 24plus-Partner Nellen & Quack – The Green Line organisiert.

Zur Enthüllung am 17. Mai 2015 kam Lindenberg zurück in die Heimatstadt, mit der er sich versöhnt hat. „Die B54 ist jetzt auch die schönste Straße, weil sie wieder nach Gronau zurückführt“, erklärte er im Interview mit den Westfälischen Nachrichten.



Darin wies Lindenberg Personenkult weit von sich: „Das Denkmal steht nicht nur für mich, sondern auch für all die anderen Abenteurer und Entdecker, die mal hinter den Horizont gucken wollen.“

Panik beim Abladen

In Auftrag gegeben hatte die Statue das „Syndikat L“, Lindenburgs treue Fangemeinde in Gronau. Den Import organisierte der Gronauer Traditionsspediteur und 24plus-Partner Nellen & Quack – The Green Line. Auch übernahmen die Logistiker die Vorbereitung bis zur Enthüllung. „Wir haben Udo zurück in die Stadt gebracht und sind sehr froh, dass er wieder da ist“, sagt N&Q-Chef Axel Wienandts. „Beim Abladen hatten wir echt Panik. Aber, wie man sieht, ist alles gut gegangen.“



Monument for the “panic rockstar”

The Green Line brings Udo Lindenberg home

Udo Lindenberg once said that the old federal road 54 in Gronau is the most beautiful road of his home town: It is the one that leads away from it. Indeed, this was from where Udo went into the world, “hitchhiker style, with a thumb in the wind”. Now, the “Gronauts” have erected a monument for him – at a round-

ciled. “Now, the route 54 is also the most beautiful road, because it leads back to Gronau”, he explains in an interview with the newspaper Westfälische Nachrichten. Lindenberg rejects fandom concerning his persona: “The monument is not just for me, but for all the other adventurers and explorers who want to glimpse beyond the horizon.”

Panic during the unloading

The order for the statue was commissioned by “Syndikat L”, Lindenburg's loyal fan base in Gronau. The Gronau-based forwarder and 24plus partner Nellen & Quack – The Green Line organised the import. The logisticians also assumed the preparations preceding the unveiling. “We brought Udo back to the city and we are very happy that he has returned”, says Axel Wienandts, head of N&Q. “We almost panicked during the unloading. But, as you can see, everything went smoothly.”



about of just this road. 24plus partner Nellen & Quack – The Green Line had organised the import of the three metre large bronze Udo. For the unveiling on May 17, 2015, Lindenberg returned to his hometown, with which he has recon-

ceding the unveiling. “We brought Udo back to the city and we are very happy that he has returned”, says Axel Wienandts, head of N&Q. “We almost panicked during the unloading. But, as you can see, everything went smoothly.”