

# 24plus PUNKTE

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

7



**Azubis 2015**  
Schön, dass ihr da seid!

**Trainees 2015**  
Nice to see you!

14



**Nahaufnahme**  
Für Severino Landolfi ist  
Vertrieb mehr als Verkauf

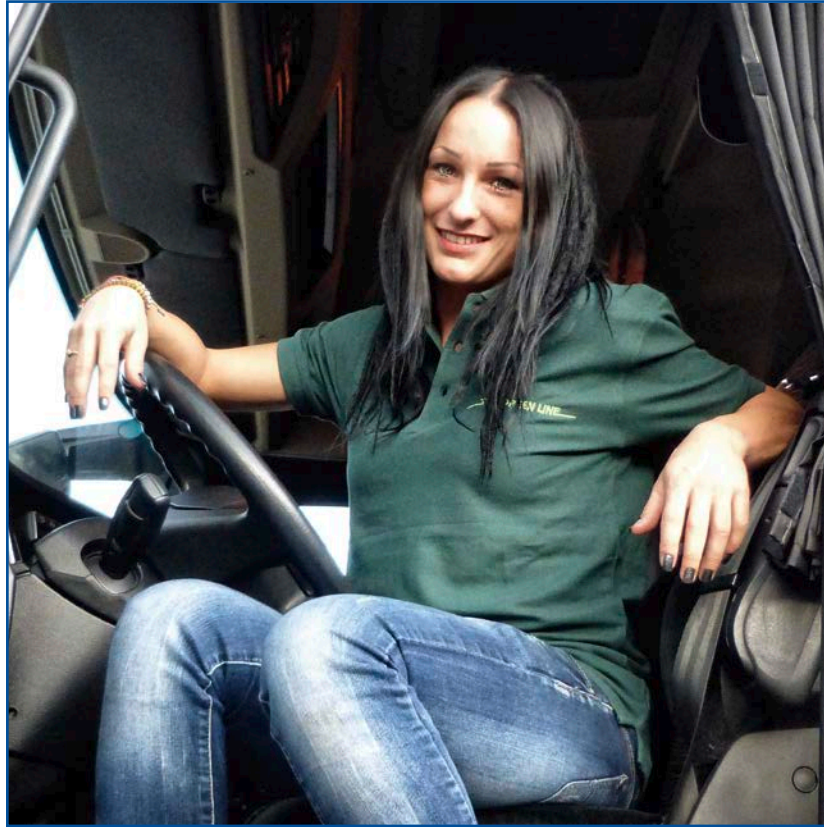
**Close-up**  
For Severino Landolfi,  
sales is more than selling

16



**Technik**  
Die Kette im Hub läuft rund

**Technology**  
The chain makes the hub go round



4

**Stückgut 4.0**  
THE GREEN LINE geht mit einer Stückgutproduktionsgesellschaft  
neue Wege

**LCL 4.0**  
THE GREEN LINE explores new avenues with a LCL production  
company





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

der Wettbewerb in Spedition und Logistik ist hart. Inzwischen konkurrieren wir Logistikdienstleister aber nicht mehr nur um Kunden. Als Folge des demografischen Wandels müssen wir auch um Mitarbeiter und Nachwuchskräfte wetteifern. Dabei treten Logistiker nicht nur gegeneinander an, sondern gegen Ausbildungsbetriebe aller Branchen.

Die Regeln sind in beiden Wettbewerbsfeldern dieselben: Den Zuschlag erhält, wer das bessere Angebot macht. Ganz offensichtlich haben die 24plus-Partner jungen Menschen auch in diesem Jahr überzeugende Ausbildungsangebote unterbreitet. Im Special in der Heftmitte dürfen wir mehrere Hundert neue Azubis begrüßen, die nun Teil der 24plus-Familie sind. Herzlich willkommen! Sie haben die richtige Wahl getroffen. Logistik ist spannend und bietet großartige Karrierechancen.

Mit der Ausbildung allein ist es nicht getan. Wir müssen auch dafür sorgen, dass unsere bestens ausgebildeten Fachkräfte nicht in andere Branchen abwandern. Wichtig dabei ist eine leistungsgerechte, gegenüber anderen Wirtschaftszweigen wettbewerbsfähige Entlohnung. Diese können wir aber nur sicherstellen, wenn wir auskömmliche Preise erzielen und Sonderkosten wie die Lkw-Maut vollumfänglich erstattet bekommen. Aber Geld allein macht die Mitarbeiter nicht glücklich. Ebenso wichtig für die Arbeitszufriedenheit ist ein respektvoller Umgang, Gesundheitsförderung, altersgerechte Beschäftigung sowie persönliche und fachliche Weiterbildung. Alles in allem geht es darum, Perspektiven zu bieten. In unserem Special zeigen wir daher auch, wie sich unsere überwiegend mittelständischen Partner über die Berufsausbildung hinaus in der Personalarbeit engagieren.

Personalarbeit ist Arbeit – und vor der haben wir Logistiker uns noch nie gedrückt!

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear business partners,  
dear members of staff,

*the competition in forwarding and logistics is tough. By now, logistics service providers are not only vying for customers. As a consequence of the demographic change, we also have to compete for employees and young professionals. Here, logisticians do not only compete against each other, but with apprenticing companies of all sectors.*

*The rules in both fields of competition are the same: the best offer wins the bid. Clearly, the 24plus partners have provided convincing training offers to young people in this year as well. In this issue's special section, we are happy to welcome several hundred new trainees, who are now part of the 24plus family. Welcome! You have made the right choice. Logistics is exciting and offers great career opportunities.*

*But training alone does not cut it. We also need to make sure that our well-trained professionals do not leave for other sectors. Performance-linked wages which can compete with those paid in other economic sectors are the decisive factor here. However, we are only able to ensure these if we can achieve adequate prices and are fully reimbursed for special costs such as the truck toll. But money alone does not make employees happy. Respectful treatment, health promotion, ageadequate employment and personal and professional further training are equally important for job satisfaction. All in all, it is about offering prospects. Therefore, our special section in this issue also demonstrates how our primarily medium-sized partner companies are active in personnel work beyond professional training.*

*Personnel work is work – and that is something we logisticians have never eschewed!*

Yours,

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Wissenschaftskooperation: 3  
Theorie und Praxis /  
Academic cooperation:  
theory and practice

THE GREEN LINE 4  
kommt mit Stückgut 4.0 /  
THE GREEN LINE arrives  
with LCL 4.0

24plus und ONLINE: 6  
Duales System in Prag /  
24plus and ONLINE: dual  
system in Prague

Aus- und Weiterbildung / 7  
Basic and advanced training

Neuerungen in der Zollabwicklung / 11  
Changes to customs clearance

Die Mautausweitung ist da / 12  
The toll expansion is here

Nahaufnahme: Für Severino Landolfi 14  
ist Vertrieb mehr als Verkauf /  
Close-up: For Severino Landolfi,  
sales is more than selling

Alexandra Wolf absolviert Studium, 15  
Neues von der 24plus academy /  
Alexandra Wolf completes her degree,  
news from the 24plus academy

Fördertechnik im Hub / 16  
Conveyor technology in the hub



IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / Publisher:  
24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG  
Blaue Liede 12, 36282 Haunack-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: Titelbild groß / Cover large:  
The Green Line. Weitere / Other: Wild & Pöllmann PR, 24plus, Oetjen Logistik

# Theorie und Praxis

Dirk Lohre, Professor an der Hochschule Heilbronn und Chef des Steinbeis-Beratungszentrums Forwarding and Logistics Center (FORLOGIC), ist ein vielbeschäftigter Wissenschaftler. Denn häufig tun sich in Spedition und Logistik und auch bei den Verladern neue Themen und ungeklärte Grundsatzzfragen auf. Wenn die Praktiker aus den Unternehmen nicht mehr weiterwissen oder der Markt eine neutrale Einschätzung benötigt, sorgen häufig Lohres Studien für die notwendige Datenbasis und die wissenschaftlich fundierte Interpretation der Erkenntnisse.

Das aktuellste FORLOGIC-Projekt war die Aufstellung des am 17. September 2015 veröffentlichten Kostenindex im Stückgutbereich. Als Praxispartner haben sechs der zehn größten Stückgutnetze in Deutschland mitgewirkt, darunter 24plus. „Der Kostenindex ist ein Werk von großer Tragweite und spielt bei der Preisfindung eine immense Rolle“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann.

Prof. Dirk Lohre und 24plus arbeiten bereits seit vielen Jahren intensiv in

verschiedenen Projekten zusammen. Das behandelte Themenspektrum ist breit. Der Startschuss fiel 2002 mit der gemeinsamen Entwicklung eines Fortbildungsprogramms zum Speditiionscontroller. Es folgten von der EU geförderte Personalentwicklungskonzepte und gemeinsame Analysen der osteuropäischen Logistikmärkte. Zudem war das Institut von Prof. Lohre federführend an der Erhebung des Carbon Footprints von 24plus beteiligt. 2014 führte Prof. Lohre mit seinem Team ein Projekt mit den Hub-

Mitarbeitern durch, dabei ging es um Organisation und Motivation. Aktuelle Studien kreisen um das Mindestlohngesetz und die Mautausweitung. Im Rahmen der Mautänderungen ermittelte Prof. Lohre mit seinem Team auch die Mautbelastung in den einzelnen Verteilergebieten von 24plus. Folglich sind die dem Kunden gegenüber vertretenen Mautsätze nicht aus der Luft gegriffen, sondern stehen auf einer wissenschaftlichen Basis. Die

Studierenden von Prof. Lohre profitieren ebenfalls vom Austausch. Schon Tradition hat die jährliche Master-Exkursion ins Zentralhub. Im Vorfeld bekommt der Führungskräftenachwuchs eine praxisnahe Aufgabe gestellt und darf die Ausarbeitung dann vor den Führungskräften von 24plus und anderen Experten präsentieren.



## Exklusivinterview im Netz

Trotz seiner knappen Zeit stand uns Dirk Lohre für ein exklusives Experteninterview zur Verfügung. Darin zeichnet er die Entwicklungen des Jahres 2015 nach, erläutert die Veränderungen in den Preisstrukturen, thematisiert den Fahrermangel und wirft einen Blick auf technische Zukunftsentwicklungen wie das autonome Fahren. Das Interview finden Sie auf → [www.24plus.de](http://www.24plus.de)

# Theory and practice

Dirk Lohre, professor at Heilbronn University and head of the Steinbeis Consulting Center FORLOGIC -Forwarding and Logistics Center, is a busy researcher. In forwarding, logistics and loading, new issues and unsettled key questions emerge frequently. When the practitioners of the companies are at wits end or the market needs a neutral evaluation, Lohre's studies often provide the necessary data and the scientifically founded interpretation of the findings.

The most current FORLOGIC project was the compilation of the cost index in the LCL sector, published on September 17, 2015. Six of the ten largest LCL networks in Germany participated as practice partners, 24plus among them. "The cost index is a publication of great importance and plays an immense role in pricing", explains Peter Baumann, head of 24plus.

For many years, Prof. Dirk Lohre and 24plus have been intensively

working together on different projects. The breadth of subjects is wide. The joint development of a program which trains logistics controllers marked the starting point of the cooperation in 2002. It was followed by EU-supported personnel development concepts and collaborative analyses of the Eastern-European logistics markets. Additionally, Prof. Lohre's institute was in charge of assessing 24plus' carbon footprint. In 2014, Prof. Lohre and his team



Der Praktiker sieht eine Stückguthalle – der Wissenschaftler ein Forschungsfeld.

The practitioner sees a LCL hall – the academic a research field.

conducted a project with the hub employees, which focused on organisation and motivation. Current studies surround the minimum wage law and the toll expansion. In the frame of the toll changes, Prof. Lohre and his team determined the toll costs within the individual distribution areas of 24plus. Consequently, the toll charges presented to the customers

are not made up out of thin air, but are founded on a scientific basis. Prof. Lohre's students also profited from the exchange. The annual masters' excursion to the central hub has become a tradition. Prior to the excursion, the future managers receive a practice-related task and then present the results to the 24plus management and other experts.

## Exclusive interview on the web

Despite being a busy man, Dirk Lohre was available for an exclusive expert interview, in which he sketches the developments of 2015, explains changes in the price structures, comments on the professional driver shortage and casts a glance at future technological developments such as autonomous vehicles. You can find the interview at → [www.24plus.de](http://www.24plus.de)

# THE GREEN LINE kommt mit Stückgut 4.0

Seit Juli 2014 ist Nellen & Quack – The Green Line Partner von 24plus. In knapp anderthalb Jahren haben sich die Neuen aus Gronau im Netzwerk einen Namen gemacht und viele neue Ideen hineingetragen. Die Mitgliedschaft bei 24plus ist dabei Teil eines größeren Plans, mit dem die Gronauer in diesem Jahr, dem 126. der Unternehmensgeschichte, die Fachwelt in Erstaunen versetzt haben. Anfang 2016 wird das Unternehmen mit einer Stückgutproduktionsgesellschaft komplett neue Wege gehen.

„Um zu verstehen, wo wir mit dem Konzept hinwollen, ist es hilfreich, wenn man weiß, wo wir herkommen“, erklärt Axel Wienandts, geschäftsführender Gesellschafter von Nellen & Quack. „Unsere Region an der deutsch-niederländischen Grenze war lange Zeit dominiert von der Textilindustrie. Wir lieferten alles, was die Textilindustrie brauchte: Fasern, Garne, Gewebe, Farben und Maschinen.“ Noch vor drei Jahrzehnten ratterten die Webstühle um die Wette. Seit den 1980er-Jahren verlagerte sich die Produktion aber immer schneller in Billiglohnländer in Fernost; eine Fabrik nach der anderen machte dicht. „Zum Glück haben wir die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt“, sagt Wienandts. „In Deutschland werden immer weniger Textilien hergestellt, aber Unmengen aus aller Welt beschafft und verkauft. Also haben wir uns auf das Importgeschäft, die Lagerhaltung und die Verzollung konzentriert.“ Mit Erfolg: The Green Line verfügt über eine eigene See- und Luftfracht- sowie Zollabteilung. Umfangreiche Logistikflächen – seit 2012 auch über ein modernes Multiuser-Logistikzentrum

mit 20.000 Palettenstellplätzen im benachbarten Ochtrup – runden das Angebot ab. Begünstigt wird das Geschäft durch ideale Standortfaktoren. Der Binnenhafen Hengelo, 25 Kilometer von Gronau und Ochtrup entfernt, ist ein Außenhafen von Rotterdam.

### Stückgut ist überall

„Neben unseren individuellen Geschäftsfeldern werden das Stückgut und generell Landverkehrstransporte für unser Unternehmen immer wichtiger. Dieser Anforderung unserer Kunden stellen wir uns“, sagt Uwe Brehm, der als Geschäftsführer für das operative Geschäft und dessen Entwicklung im Unternehmen verantwortlich ist. „Also brauchten wir eine Lösung, um die wachsenden Stückgutmengen professionell abzuwickeln.“ Der erste Schritt war die Mitgliedschaft bei 24plus – verbunden mit der Motivation, Direktverkehre aufzubauen. Zuvor war The Green Line Teil einer kleineren Kooperation. Und der zweite Schritt? Ist ein deutschlandweit einmaliges Kooperationsmodell namens EuregioCargo Hub oder kurz ECH.

## THE GREEN LINE Nellen & Quack International Logistics



Axel Wienandts, Uwe Brehm und Michael Ketteler (v.l.) auf dem Weg zur Stückgutspedition 4.0.

Axel Wienandts, Uwe Brehm and Michael Ketteler (f. l. t. r.) on their way to LCL forwarding 4.0.

### Wettbewerber werden Partner

„Wir haben festgestellt, dass wir vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie andere Unternehmen“, beschreibt Axel Wienandts die Ausgangslage. „Also haben wir mit mittelständischen Speditionen in der Region gesprochen.“ Auf offene Ohren stießen er und Uwe Brehm bei der SLK Kock GmbH in Schüttorf. Schnell wurde klar, dass sich die Spediteure nicht mit (O-Ton Brehm) „taktischem Geplänkel nach dem Motto: Ich lade bei dir bei und du bei mir“ begnügen wollten. Die größten Synergien versprach die gemeinsame Stückgutproduktion. Folgerichtig gründeten die Speditionen im März 2015 die ECH EuregioCargoHub GmbH. Das Gemeinschaftsunternehmen übernimmt als Produktionsgesellschaft die

gesamte operative Stückgutabwicklung für beide Speditionen, also den Nahverkehr, den Umschlag und die Stückgutlinienführung. Diese bleiben eigenständig und Mitglieder ihrer jeweiligen Kooperationsnetze. Brehm: „Das Outsourcing-Modell braucht natürlich einen prägnanten Namen. Wir nennen es Stückgut 4.0.“

Dreh- und Angelpunkt der Aktivitäten ist eine Stückgutanlage in Schüttorf am Schnittpunkt der Autobahnen A30 und A31. Mit dem Bau der Anlage mit 4.500 Quadratmetern Umschlagfläche und 50 Verladetoren wurde im April 2015 begonnen, bezugsfähig ist das Hub im neuen Jahr. ECH ist zunächst für die Muttergesellschaften tätig, bietet aber auch anderen Spediteuren ihre Dienste an. Dies kann von der Einspeisung einer Wechselbrücke bis zum vollständigen Outsourcing der Stückgutproduktion reichen.

„Einige 24plus-Kollegen haben zugesagt, Direktverkehre mit uns aufzusetzen“, freut sich Michael Ketteler, heute ECH-Geschäftsführer und zuvor Leiter Landverkehre bei The Green Line, über die positive Resonanz. „Angesichts der zu erwartenden Mengen aus unserem Einzugsgebiet ist das der richtige Weg.“ Auch lädt Ketteler die 24plus-Partner dazu ein, ECH als Gateway für internationale Verkehre zu nutzen: „Der englische Markenname The Green Line kommt nicht von ungefähr. Auf die britische Insel fahren wir mehrfach täglich.“



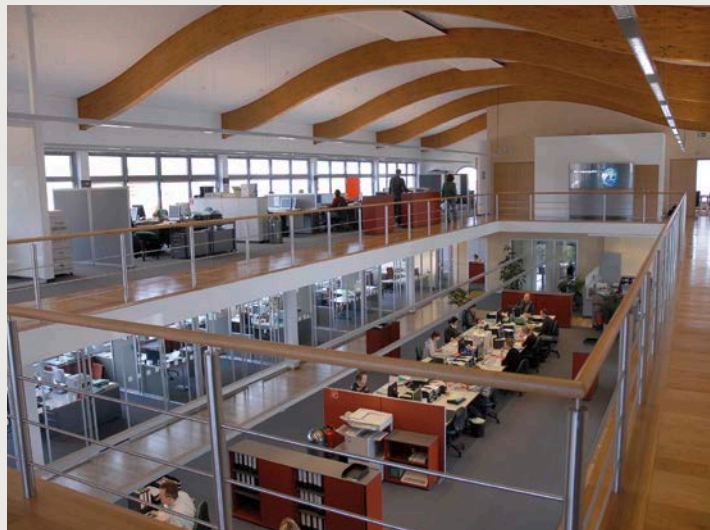
Der ECH-Neubau wächst: Im August 2015 ist die Fläche planiert; im Oktober stehen die Fertigteile.

The ECH construction is growing: in August the ground was graded; mid-October the concrete components were set.



# THE GREEN LINE arrives with LCL 4.0

Nellen & Quack – The Green Line has been partner of 24plus since July 2014. In less than a year and a half, the new arrivals from Gronau have made a name for themselves in the network and contributed many new ideas. The membership at 24plus is part of a larger plan with which the Gronauers, now in their 126th company year, have astonished the professional world. At the start of 2016, the company will explore entirely new avenues together with an LCL production company.



Eine 126-jährige Historie, ein völlig neuer Weg in der Stückgutproduktion, umfassende Fremdsprachenkenntnisse und ein modernes, ergonomisches Bürokonzept mit funktionalen Arbeitsplätzen, optimalem Schallschutz, Headset-Telefonie und offenen Kommunikationswegen: The Green Line ist in vielerlei Hinsicht ein besonderes Speditionsunternehmen.

A 126 year-long company history, a completely new path in LCL production, extensive foreign language skills and a modern, ergonomical office concept with functional work spaces, optimal noise protection, headset telephones and open paths of communication: in many ways, The Green Line is a special forwarding company.

“In order to understand where we want to go with this concept, it is helpful to know where we come from”, explains Axel Wienandts, managing director of Nellen & Quack. “Our region on the Dutch-German border was long dominated by the textile industry. We delivered anything the textile industry needed: fibres, yarns, fabrics, dyes and machines.” Up until three decades ago, the looms rattled and roared. Since the 1980s, however, production was increasingly relocated to low-income countries in the Far East; one factory after another closed down. “Luckily, we saw the writing on the wall”, says Wienandts. “Fewer and fewer textiles are being produced in Germany, while gigantic volumes are procured from all over the world and sold here. Therefore, we concentrated on import business, warehousing and customs clearance.” With success: The Green Line has a self-owned sea and air freight department as well as a customs department at their disposal.

Extensive logistics areas complete the offer: since 2012, the company also utilises a modern, multi-user logistics centre with 20,000 pallet spaces in the neighbouring Ochtrup. The business profits from ideal location factors. The domestic harbour Hengelo, 25 kilometres from Gronau and Ochtrup, is an outer harbour of Rotterdam.

### LCL is everywhere

“In addition to our individual business sectors, LCL and overland transports in general are becoming increasingly more important for our company. We are meeting this customer demand”, says Uwe Brehm, managing director, who is responsible for the operative business and its development within the company. “Therefore, we needed a solution in order to professionally process the growing LCL volumes.” The first step was the membership at 24plus – with the aim of establishing direct routes. Previously, The Green Line had been

part of a smaller cooperation. And the second step? A Germany-wide, unique cooperation model called EuregioCargoHub or ECH for short.

### Competitors become partners

“We noticed that we were facing similar challenges as other companies”, Axel Wienandts describes the initial situation. “Therefore, we talked to medium-sized forwarders in the region.” He and Uwe Brehm found an open ear at the SLK Kock GmbH in Schüttorf. It quickly became clear that the forwarders would not content themselves with (quote Brehm) “tactical banter along the lines of: you load for me and I load for you”. The joint LCL production promised the greatest synergies. Consequently, the forwarders founded the ECH EuregioCargoHub GmbH in March 2015. The joint venture assumes the entire operative LCL processing for both forwarders in the form of a production company, which includes short-distance transport, handling and LCL routing. Both forwarding agencies remain independent and members of their respective cooperation nets. Brehm: “Of course, the

outsourcing model needed a succinct name. We call it LCL 4.0.”

The centrepiece of the activities is an LCL facility in Schüttorf at the intersection of the motor highways A30 und A31. The construction of the facility with 4,500 square metres of crossdocking area and 50 loading gates began in April 2015; the hub will be ready for use in 2016. Initially, ECH is going to operate for the parent companies, but will also offer its services to other forwarders. This can encompass anything from the feed-in of a swap trailer to the complete outsourcing of LCL production.

“Several 24plus colleagues have agreed to set up direct routes with us”, says Michael Ketteler, ECH managing director and former manager of overland traffic at The Green Line, who is happy about the positive feedback. “In light of the expected volumes from our region, this is the way to go.” Ketteler also invites the 24plus partners to use ECH as a gateway for international routes: “The English brand name The Green Line does not come out of nowhere. We approach the British island several times a day.”



# 24plus und ONLINE: Duales System in Prag

**Der langjährige Tschechien-Partner von 24plus, die Lagermax spedice a logistika s.r.o. in Prag, ist seit Juli 2015 auch Partner der Stückgutkooperation ONLINE Systemlogistik. Wie berichtet, sind 24plus und ONLINE im November 2014 eine strategische „Kooperation der Kooperationen“ eingegangen. Für Lagermax Prag bedeutet die Doppelmitgliedschaft vergrößerte Eingangsmengen und Synergieeffekte im Ausgang. Die beiden Netze verbessern die Systemstabilität.**

Als dualer Partner beider Netze fährt Lagermax Prag seit dem 15. Juli 2015 zusätzlich zum Zentralhub von 24plus in Hauneck täglich das Zentralhub Schlitz der ONLINE Systemlogistik an. Seither kann sich Tomas Zidek über hohe Eingangsmengen freuen. „Schon im August erhielten wir 160 Tonnen Stückgüter täglich aus dem Netz der ONLINE Systemlogistik zur Verteilung in Tschechien und haben dort 80 Tonnen beschafft“, erklärt der Leiter der Lagermax-Niederlassung Prag. Seither ging es weiter aufwärts, bis zur Vollausslastung des Hub-Verkehrs

von und nach Schlitz. Auch im Sendungsausgang hat sich die Wirtschaftlichkeit verbessert. Überhänge auf der Verbindung nach Hauneck ins Zentralhub von 24plus gehören der Vergangenheit an.

#### Blaupause für die IT-Integration

Ebenfalls reibungslos verlief die IT-Integration, obwohl einige Softwareanpassungen nötig waren. Dazu zählten neben der Konvertierung von Datenbankfeldern auch Anpassungen bei der Abwicklung von Abholaufträgen und Dreiecksgeschäften. Weitere Eingriffe in die Soft-

waresysteme von Lagermax Prag waren bei der Sendungsidentifizierung, der Zollabfertigung und im Statuswesen erforderlich. Trotz der vielen Aufgaben war die IT-Integration aber in nur sechs Wochen erledigt – ohne externe Programmierleistungen. Über die rasche IT-Integration sind die beiden Netzwerke 24plus und ONLINE besonders erfreut. Dank

der gesammelten Erfahrungen wird es zukünftig sehr einfach sein, bei Bedarf reine 24plus- oder ONLINE-Partner in das jeweils andere Netz zu integrieren. Die beiden Netze können sich daher gegenseitig unterstützen, wenn ein Partner temporär überlastet ist oder ganz ausscheidet. Folglich verbessern beide Stückgutkooperationen ihre Systemstabilität.



Trotz der doppelten Netzanbindung ist der tägliche Sattelzug von Lagermax Prag ins 24plus-Zentralhub Hauneck jeden Tag randvoll.

Despite the dual net connection, the daily truck from Lagermax Prague to the 24plus central hub in Hauneck is filled to capacity every day.

## 24plus and ONLINE: dual system in Prague

**24plus' long term partner for the Czech Republic, Lagermax spedice a logistika s.r.o. in Prague, has also been partner of the LCL cooperation ONLINE Systemlogistik since July 2015. As reported, 24plus and ONLINE entered into a strategic "cooperation of cooperations" in November 2014. For Lagermax Prague, the dual membership entails larger incoming volumes and synergy effects for outgoing goods. Both nets improve their system stability.**

Since July 15, 2015, the dual partner of both nets, Lagermax Prague, approaches the central hub Schlitz of ONLINE Systemlogistik in addition to 24plus' central hub on a daily basis. Ever since, Thomas Zidek has been pleased with high incoming volumes. "As early as August, we received 160 tonnes of LCL each day from the net of ONLINE Systemlogistik to be distributed in the Czech Republic and have procured 80 tonnes there as well", explains the head of the Lagermax branch office in Prague. Since then, the positive development has continued, up to the full capacity utilisation of the hub transports to

and from Schlitz. The efficiency of the outgoing goods section has also improved. Backlogs on the route to the 24plus central hub in Hauneck are a thing of the past.

#### Blueprint for IT integration

The IT integration went smoothly as well, even though a few software adjustments were necessary. Among these were the conversion of data base fields and adjustments to processing pick-up orders and triangular trade. Further changes to the software systems of Lagermax Prague were required for shipment identification, customs clearance

and status management. Despite the many tasks, the IT integration was finished within only six weeks – without external IT providers.

The two networks 24plus and ONLINE are particularly happy about the quick IT integration. Thanks to the experience collected here, it will be very easy to integrate pure 24plus or ONLINE partners into the net of the other in the future, should

the need arise. Both nets can thus support each other when a partner is temporarily working above capacity or leaves the cooperation. Thereby, both LCL cooperations improve their system stability.

# Investition in die Zukunft

Der demografische Wandel vollzieht sich langsam. Dennoch wird der Fachkräftemangel immer deutlicher erkennbar, vor allem beim Nachwuchs. Der ist in Deutschland und anderen Industrienationen rar geworden. Die gute Nachricht: Die 24plus-Partner haben auch im aktuellen Ausbildungsjahrgang mehrere Hundert neue Azubis einstellen können und ihre Unternehmen damit zukunftsfest gemacht. Die jungen Menschen brennen nun darauf, sich im Job zu beweisen – und werden von ihren Kolleginnen und Kollegen umsichtig an ihre Aufgaben herangeführt. Gleichwohl wird sich der Nachwuchsmangel verschärfen. Neue Konzepte in der Personalarbeit sind gefragt.

# Investment in the future

The demographic change is slowly taking place. Nevertheless, the skilled worker shortage is becoming ever more recognizable, especially where young professionals are concerned. These have become scarce in Germany and other industrial nations. The good news: during the current year, the 24plus partners were able to employ several hundred new trainees and thereby make their companies fit for the future. The young people are eager to prove themselves on the job – and are being thoughtfully acquainted with their tasks by their colleagues. At the same time, the shortage of young professionals is going to intensify. New concepts in personnel work are in demand.

## Ausbildung bei den 24plus-Partnern

Die 24plus-Partner bilden im aktuellen Ausbildungsjahrgang hauptsächlich in zwölf Berufsbildern aus, des Weiteren werden Jahrespraktika angeboten. Mit 42 Prozent stellen die Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung den größten Anteil der Neueinstellungen, gefolgt von angehenden Berufskraftfahrern mit 20 Prozent – hier ist der Mangel am größten. Auf Fachkräfte für Lagerlogistik entfallen 17 Prozent der Neueinstellungen. Auch der akademisch gebildete Nachwuchs wird größer, bereits vier Prozent der Neueinstellungen sind dual Studierende.

## Training at the 24plus partners

In the current year, the 24plus partners are primarily offering training in 12 careers; year-long internships are also offered. With 42 per cent, forwarding and logistics service tradespeople comprise the largest share of new employments, followed by professional drivers with 20 per cent – here the shortage is the most severe. 17 per cent of the new employments are experts for warehouse logistics. The academically educated young blood is also increasing: four per cent of the new employed pursue dual study programs.

Schön,  
dass ihr da seid!  
Nice to see you!

Sieben „Samurai“ bei  
Wwe. Theodor  
Hövelmann.  
Seven „samurai“  
at Wwe. Theodor  
Hövelmann.



Schon am Anfang beste Kumpels: die Neuen bei KLG in Venlo.  
Best pals from the start: the new ones at KLG in Venlo.

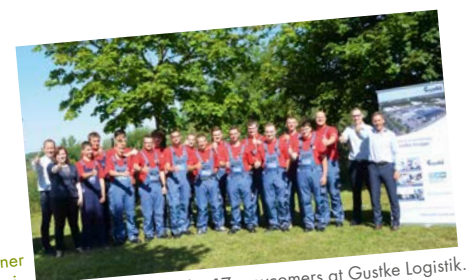


Danish Dynamite bei Alpi in Herning.  
Danish Dynamite at Alpi in Herning.

Lagermax  
in Salzburg  
heißt sieben neue  
Lehrlinge,  
wie es in  
Österreich noch offiziell heißt, willkommen.  
Lagermax in Salzburg welcomes seven new trainees.



Schicke Arbeitskleidung gab es für die 17  
Neuen bei Gustke Logistik. Damit ist der Partner  
aus Rostock einer der Ausbildungsstärksten bei  
24plus.  
Fashionable workwear for the 17 newcomers at Gustke Logistik.  
The partner from Rostock is among the 24plus partners with the most trainees.



Robert Müller in Chemnitz begrüßt  
drei neue Azubis.  
Robert Müller from Chemnitz  
welcomes three new trainees.



Kleine in Grevembroich liefert seit 1899 –  
und wird das dank der fünf Neuen auch in  
Zukunft tun!  
Kleine in Grevembroich delivers since  
1899 – and will continue to do so  
thanks to the five new employees.





Mit 31 neuen Azubis, darunter 15 Berufskraftfahrer, ist Oetjen aus Rotenburg der zweitgrößte Ausbildungsbetrieb unter den 24plus-Partnern.  
With 31 new trainees, among them 15 professional drivers, Oetjen from Rotenburg is the second-largest apprenticeship company of the 24plus partners.



Die drei Neuen bei Noerpel in Hamburg sind angehende Speditionskaufleute.

The three new ones at Noerpel in Hamburg are going to be forwarding merchants.



Schröder+Schierenberg aus Porta Westfalica begrüßt zehn neue Azubis.  
Schröder+Schierenberg from Porta Westfalica welcome ten new trainees.



Drei neue Berufskraftfahrer klemmen sich bei Ascherl-  
Noerpel in Hilden bald hinters Steuer.  
Three new professional drivers will soon be taking the wheel at Ascherl-  
Noerpel in Hilden.



Hoch hinaus wollen die  
Neueinsteiger bei Bayer  
u. Sohn in Trier.  
The newcomers at  
Bayer u. Sohn are reach-  
ing for the stars.



Eine intensive Betreuung durch ihre Ausbilder  
dürfen die beiden Neuen bei Hermann Weber in  
Göttingen erwarten.  
The two young professionals at Hermann Weber in  
Göttingen can expect intensive mentoring by their instructors.



Kühne + Nagel in Stadallendorf meldet zwei neue  
Speditionskaufleute.  
Kühne + Nagel from Stadallendorf report  
two new forwarding merchants.



Bei The Green Line in Gronau gab es zur Begrüßung der Neuen  
als Teambuildingmaßnahme eine Kanufahrt mit allen Azubis.  
At The Green Line in Gronau, the new ones were greeted with  
a canoe tour as a team-building measure for all trainees.



Vier Neueinsteiger meldet Lohmöller in Rheine.  
Lohmöller from Rheine reports four new employees.



Eischeid, Heiligenhaus, hat zwölf neue Mitstreiter an Bord, davon  
vier Fahrer.  
Eischeid from Heiligenhaus has 12 new colleagues  
on board, among them four drivers.

Das Bild zeigt nur einen  
kleinen Teil: 23 neue Azu-  
bis, davon sechs Fahrer,  
gibt es bei Kentner in Hei-  
denheim.  
The picture only shows a  
small part: 23 new trainees,  
six of which are drivers, are  
at Kentner in Heidenheim.

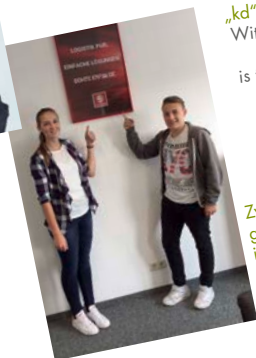


Mit 33 neuen Azubis und dual Studierenden ist Karl  
Dischinger in Ehrenkirchen der größte Ausbildungsbe-  
trieb unter allen 24plus-Partnern. Das Angebot ist breit,  
„kd“ bildet sogar Kaufleute für Dialogmarketing aus.  
With 33 new trainees and young people pursuing dual  
study programs, Karl Dischinger from Ehrenkirchen  
is the largest apprenticeship company among the 24plus  
partners. The offer is broad, „kd“ even trains in  
dialogue marketing.



Zwölf neue Azubis, die in sechs Berufen ausgebildet werden,  
gibt es bei Robert Müller in Saarlouis.  
At Robert Müller in Saarlouis, 12 new trainees  
are going to be trained in six jobs.

Einen Ausbilder zum Anfassen haben  
die vier Neuen bei Geis Transport und  
Logistik in Nürnberg.  
Shoulder to shoulder with the instructor  
at Geis Transport und Logistik in  
Nuremberg.



Zwei neue Gesichter  
gibt es bei VS-Logistics  
in Würzburg.  
Two new faces at VS-  
Logistics in Würzburg.



16 Neue, darunter eine Umschüle-  
rin und mehrere dual Studierende,  
gibt es bei Loxx in Wuppertal, dem  
24plus-Partner für Russland und  
die GUS.  
16 new ones, one of them a re-  
trainee and several young people  
pursuing dual study programs, are  
at Loxx in Wuppertal, the 24plus  
partner for Russia and the CIS.



# Jobs mit Perspektive

Die 24plus-Partner engagieren sich auch nach der Ausbildung auf vielfältige Weise für ihre Mitarbeiter. Wie eine Kurzumfrage unter den Partnern zeigt, ergreifen die 24plus-Partner auch auf sehr ungewöhnlichen Feldern die Initiative.



**B**ei Geis Transport und Logistik in Nürnberg liegt ein Schwerpunkt auf der Gesundheitsvorsorge. So gibt es Gesundheitstage, bei denen sich die Beschäftigten Ernährungstipps holen und unter Anleitung sporteln können. Das Highlight ist aber der Physiotherapeut, den das Unternehmen engagiert hat. Der kommt jeden Montag ins Haus, massiert die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und gibt ihnen Tipps, wie sie ihre Arbeit rückenschonender gestalten. Das ist gut für die Kaufleute, die einer sitzenden Tätigkeit nachgehen. Die Mitarbeiter

im Lager, die mitunter schwer heben müssen, wie auch die Fahrer, die viel sitzen und vom Fahrzeug springen, können ihre Rückengesundheit ebenfalls verbessern. Die Kosten für die halbstündigen Sitzungen teilen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Weil beide profitieren: Wenn die Mitarbeiter chronische Erkrankungen des Bewegungsapparates vermeiden, sinken die Gesundheitskosten. Und nach so einer Massage steigt das Wohlbefinden!

**D**ie Spedition Wolf in Straubing organisiert für ausländische Beschäftigte guten und günstigen Wohnraum und bietet abends Sprachkurse an. Während die Fahrer der Wettbewerber oft radebrechend beim Kunden ankommen, sprechen die Kollegen bei Wolf schon nach kurzer Zeit gutes Deutsch.

**T**he Green Line in Gronau beteiligt sich am Projekt „TopFit Truck“. Der Truck der Lkw-Fahrerin Peggy ist eine mobile Muckibude. Großen Wert legen die Westfalen auch auf Fortbildung ihrer Kaufleute und schicken sie zu Fachseminaren.



**B**ei Karl Dischinger in Ehrenkirchen gibt es so viele Initiativen, dass die Auswahl schwerfällt. Der 24plus-Partner aus Südbaden schickt Nachwuchskräfte als Praktikanten zum Kunden. Im Gegenzug dürfen bei dem Austauschprogramm junge Mitarbeiter der Kunden das Speditionsgeschäft entdecken. Das Highlight sind die kd-Hochzeiten. Läuten für eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter die Hochzeitsglocken, kommen die Kollegen mit einem geschmückten Oldie-Lkw angebraust und stehen vor der Kirche Spalier!

**B**ei Wwe. Theodor Hövelmann in Rees gibt es eine gemeinsame Weihnachtsfeier für Kunden und Mitarbeiter. Auch die Familien sind eingeladen. Die Halle wird geräumt und festlich geschmückt, dann wird gegessen und getrunken – und von der Feier darf sich jede Familie einen Weihnachtsbaum nach Hause nehmen. So lernen sich alle besser kennen.

**S**portiv sind die Mitarbeiter der Spedition Kleine in Grevembroich. Die Teilnahme an Firmenläufen wie dem „Firmenpuls“ in Neuss ist Ehrensache. Laufen fördert das Wohlbefinden. Und: Schwitzen schweiß zusammen!

**G**ustke Logistik in Rostock bietet im hauseigenen Schulungszentrum Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter an, auch die Fahrschulung zählt dazu. Unter dem Motto „Fit@Work“ werden umfangreiche, teamfördernde und individuelle Gesundheitsaktionen angeboten. Ob Stand-up-Paddling, Firmenlauf oder Massagen: Gustke Logistik ist am Start!

**M**assagen bietet auch der Dänemark-Partner Alpi in Herning an. Dazu kommen ein Ausbildungsprogramm, eine Betriebskrankenkasse, Sport- und Freizeitaktivitäten

und ein Altersteilzeitprogramm, bei dem die Kolleginnen und Kollegen vor der Rente auf vier oder weniger Arbeitstage reduzieren können.

**B**ei Schröder + Schierenberg leitet Christina Söffker den Bereich Aus- und Weiterbildung und hat ebenfalls einiges im Programm: Auf der neuen Homepage ist ein Auszubildenden-Blog geplant, auf dem Azubis eigene Texte veröffentlichen können. Für deren Eltern gibt es ein Elternkaffeetrinken. Auch macht ein elfköpfiges Team aus allen Abteilungen bei Läufen mit – im schicken Firmendress!

**D**ie Lagermax-Gruppe bietet, wie es in Stellenanzeigen so schön heißt, die „umfangreichen Sozialleistungen eines Großunternehmens“. Diese reichen von einem Paten-System für Neueinsteiger über Leistungsprämien für gute Lehrlinge bis hin zu Gleitzeit, Bildungsurlaub und Auslandspraktika. Über die interne Kommunikationsplattform „Infomax“ können sich die Beschäftigten an allen Standorten austauschen. Es gibt sogar einen Firmensportclub mit verschiedenen Abteilungen. Und überall, auch in Wien, Prag und Budapest, stehen genügend kostenlose Mitarbeiterparkplätze zur Verfügung.

# Jobs with prospects

**The 24plus partners care for their employees in a variety of ways even after their training has been completed. According to a short survey among the partners, they take the initiative in very unusual areas.**

**A**t Geis Transport und Logistik in Nuremberg, one focus is on health protection. For example, there are health days during which the employees can receive dietary advice and dabble in sports under instruction. The highlight, however, is the physical therapist the company has employed. He comes in every Monday, massages the employees and offers advice on how they can protect their back while working. This is beneficial to those employees

who work while sitting down. The employees in the hall, who at times have to lift heavy weights, as well as the drivers, who sit a lot and jump from their vehicles, can also improve the health of their backs. Employer and employee share the expenses for the thirty-minute sessions. That is good for all: If the employees are able to prevent chronic affections to the musculoskeletal system, health expenses decrease. After all, a massage improves the well-being!

**S**pedition Wolf in Straubing organises good and inexpensive living space for foreign employees and also offers night-time language courses. While the drivers of the competition often arrive at the customer speaking broken German, the colleagues at Wolf need only a short time to become proficient in the language.

**T**he Green Line from Gronau takes part in the project "TopFit Truck". The truck of driver Peggy is a mobile gym. The Westphalians also put a high value on advanced training for their merchants and send them to expert seminars.

Baden sends young professionals to customers as interns. Conversely, young employees of the customers have the opportunity to discover the forwarding business as part of the exchange program. But the "kd" weddings are the highlight. Should the wedding bells toll for an employee, the colleagues arrive with a decorated vintage truck and form a guard of honour in front of the church!

**A**t Karl Dischinger in Ehrenkirchen, there are so many initiatives that the choice is difficult. The 24plus partner from Southern



**T**he employees of Spedition Kleine in Grevenbroich are physically active. Participating in company runs such as the "Company Pulse" in Neuss is a matter of honour. Running improves the well-being. And: sweat creates a bond!

**A**t Wwe. Theodor Hövelmann in Rees, there is a joint Christmas celebration for customers and employees. Their families are invited as well. The hall is cleared and festively decorated, with food and drink to follow – and every family can take home a tree. Thereby, people can get to know each other better.

ing and individual health events are offered. Stand-up-paddling, company run or massages: Gustke Logistik is ready!

**G**ustke Logistik in Rostock offers basic training and advanced training for their employees in their self-owned training centre, including driving lessons. Under the motto "Fit@Work", extensive team-build-

**A**t Schröder + Schierenberg, Christina Söffker manages the basic training and advanced training section and also has a lot in store: a trainee blog, on which the trainees can publish their own texts, is planned for the new homepage. Their parents are invited to have coffee together. A team consisting of eleven employees from all areas of business participates in runs – in the company's clothes!



**M**assages are also offered by the Denmark partner Alpi in Herning. Additionally, there are sports and leisure activities, a training program, a company health insurance fund as well as a partial retirement program, in which colleagues facing retirement can reduce their work days to four or fewer a week.

**T**he Lagermax group offers, as job advertisements like to put it, the "extensive social benefits of a large company". These range from a buddy system for newcomers to performance-based bonuses for good trainees up to flexitime, educational leave and internships abroad. Via the internal communication platform "Infomax", employees of all branch offices can stay in contact with each other. There is even a company sports club with different sections. And everywhere, even in Vienna, Prague, and Budapest, there are plenty of cost-free employee parking spots available.

# Zollangelegenheiten

Seit dem 1. Oktober 2015 übernimmt die Zollagentur Schaub in Fulda für alle über das Zentralhub laufenden Sendungen die Zollabfertigung. Dabei handelt es sich vorrangig um Sendungen in die Schweiz und aus der Schweiz. Auch bietet Schaub weitere Zolldienstleistungen an. In der Vergangenheit hatte Hunecke Logistik für 24plus die Zollabfertigung übernommen, was für den 24plus-Partner jedoch mit einigem Aufwand verbunden war.

Die Zollagentur Schaub verfügt über langjährige Erfahrung in der Abwicklung von Zollsendungen bei Stückgutkooperationen und bietet 24plus einen Nachtschichteinsatz an. Verbunden mit dem Wechsel der Zollagentur war die Einführung des neuen Zollavis von 24plus. Über das

IT-Tool erfolgt die Kommunikation zwischen allen Beteiligten. So können die Partner mit dem Avis-System über einen Upload der Zollagentur alle Zolldokumente wie die Handelsrechnung, die Ausfuhranmeldung mit maschinell lesbarer MRN-Nummer und EUR1 zur Verfügung stellen. Das Zentralhub übernimmt die Vor-Ort-Aufgaben wie die Dokumenten- und Sendungskontrolle oder die Meldung von Differenzen. Dank der Online-Schulungen via GoToMeeting lief die Zusammenarbeit reibungslos an. Der neue Zolldienstleister wird sich auch weiterhin stark in die Schulung einbringen, etwa im Hinblick auf den im Mai 2016 in Kraft tretenden Unions-Zollkodex. Das Verfahren soll einige Erleichterungen bieten – aber zuerst heißt es, sich einzuarbeiten.



## Customs matters

As of October 1, 2015, the customs agency Schaub from Fulda is assuming customs clearance for all shipments that run through the central hub. This primarily concerns shipments to and from Switzerland. Schaub also offers additional customs services. In the past, Hunecke Logistik had assumed customs clearance for 24plus, but it involved a lot of effort for the 24plus partner.

The customs agency Schaub has many years of experience in processing customs shipments of LCL cooperations and offers night-shift service to 24plus. The introduction of 24plus new customs advice was connected to changing the customs agency. The communication between all parties involved is conducted via

this IT tool. With this advice system, the partners can thereby provide all customs documents – such as commercial invoice, export declaration with electronically readable MRN number and EUR1 – to the customs agency via upload. The central hub assumes the on-site tasks such as checking documents and shipments or reporting deviations.

Thanks to online training via GoToMeeting, the collaboration began smoothly. The new customs service provider will continue to be closely involved in the training, for instance in light of the "Union Customs Code", which comes into effect in May 2016. The procedure is supposed to offer several facilitations – but the first objective is to become acquainted with it.

**Sabrina Kurz** ist seit Anfang August 2015 neue Auszubildende in der Systemzentrale. Die 18-jährige Fachabiturientin stammt aus Bad Hersfeld und lernt Kauffrau für Büromanagement. Schon in den ersten Wochen übernahm sie spannende Aufgaben und prüfte beispielsweise, ob die Mautpräsentation von 24plus auch für Nicht-Logistiker verständlich ist. Sie hat sich prima eingewöhnt: „Die Ausbildung macht Spaß, ich habe die richtige Wahl getroffen.“



**Sabrina Kurz** As of the beginning of August 2015, Sabrina Kurz is the new trainee at the system headquarters. The 18-year old with a vocational diploma comes from Bad Hersfeld and is training to become an office administrator. She was able to assume exciting tasks within the first few weeks. For example, she checked whether the toll presentation of 24plus is intelligible to non-logisticians. She has settled in well: "The training is fun, I have made the right choice."

**RSG jetzt LGI** Die Reutlinger Speditionen GmbH ist am 1. August 2015 mit ihrer Muttergesellschaft Logistics Group International (LGI) verschmolzen. Neu ist nur der Firmenname LGI. An Qualität und Leistung hat sich nichts verändert – und auch das Team ist dasselbe.

**RSG is now LGI** On August 1, 2015, the Reutlinger Speditionen GmbH merged with its parent company Logistics Group International (LGI). Only the company name LGI is new. There are no changes in quality and performance – and the team also remains the same.

**In Amt und Würden** als Honorarkonsul der Republik Rumänien in den Niederlanden ist seit dem 5. Juni 2015 Kees Kuijken, Geschäftsführer des 24plus-Partners KLG Europe in Venlo. Seit der Gründung der KLG Europe Logistics SRL in Rumänien im Jahr 2006 engagiert sich Kuijken für die Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden EU-Staaten. Auch bei seinen neuen konsularischen Aufgaben genießen Wirtschaftsfragen einen hohen Stellenwert. Darüber hinaus setzt sich Konsul Kuijken für einen verstärkten Austausch in den Bereichen Kultur, Wissenschaft und Tourismus ein.



**In exalted position** As of June 5, 2015, Kees Kuijken, head of 24plus partner KLG Europe in Venlo, has assumed the exalted position of honorary consul of the republic of Romania in the Netherlands. Since the founding of KLG Europe Logistics SRL in Romania in 2006, Kuijken has been dedicated to intensifying the economic relations between the two EU member states. Economic questions are also of high importance for his new consular tasks. Moreover, consul Kees Kuijken is also dedicated to a stronger exchange in the areas of culture, science and tourism.

**Konlog** in Berlin hat am 31. August 2015 den Betrieb eingestellt. Seither werden alle Zustellungen und Abholungen von Stückgütern in der Hauptstadt im Netz von 24plus von den „Fixen Kunzendorfern“ vorgenommen.

**Konlog** As of August 31, 2015, Konlog from Berlin has ceased operations. Since then, all deliveries and pick-ups of LCL in the capital are performed by the "quick Kunzendorfers" in the net of 24plus.

# Mautausweitung lässt Stückgutpreise steigen

Seit der Einführung der Lkw-Maut in Deutschland vor zehn Jahren gab es immer wieder Anpassungen. Im Jahr 2015 hat der Staat das Mautsystem aber grundlegend verändert – mit weitreichenden Folgen: Die Stückgutkosten steigen.

## Die Rechtslage

In einem ersten Schritt passte der Staat am Jahresanfang die Mautsätze an und splittete die Maut in eine Infrastrukturabgabe, die sich nach der Zahl der Achsen richtet, und eine Umwelt-Abgabe, die von der Schadstoffkategorie des Fahrzeugs abhängt (siehe Übersicht). Zum 1. Juli 2015 wurde die Mautpflicht auf Bundesstraßen von früher 1.200 Kilometer auf 2.300 Kilometer ausgedehnt. Noch gravierender war die Stufe der Mautausweitung zum 1. Oktober 2015. Seither sind auch Fahrzeuge von 7,5 bis 11,99 Tonnen mautpflichtig.

## Die Studie

Der Mautsatz hängt von Schadstoffklasse und Achszahl ab. Die letztlich zu bezahlende Maut richtet sich nach der Entfernung. Beim Stückguttransport werden aber Sendungen



verschiedener Kunden auf einem Fahrzeug gebündelt. Dies betrifft die Abholung, den Hauptlauf und die Zustellung. Eine direkte Umrechnung der Mautkosten auf Einzelsendungen oder Kunden ist daher nicht möglich. Um praxisgerechte und anwendbare Informationen über die Kostenauswirkungen der Maut zu erhalten, nahm 24plus zusammen mit anderen großen Stückgutnetzen an einer großen Studie teil. Auftraggeber der Untersuchung war der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSLVL). Die betriebs- und verkehrswissen-

schaftliche Bearbeitung übernahm das Steinbeis-Beratungszentrum Forwarding and Logistics Center (FORLOGIC) unter der Leitung von Prof. Dr. Dirk Lohre. Diese Studie kommt zu folgenden Schlüssen:

### 1. Die Maut ist nicht mehr nur eine Fernverkehrsmaut

Je nach Tourenverlauf und Flottenstruktur sind seit dem 1. Oktober 2015 bis zu 80 Prozent des Streckenanteils einer Tour im Nahverkehr mautpflichtig. Über kurze Distanzen beförderte Sendungen mit hohem Nahverkehrsanteil werden stärker belastet als Sendungen, die über weitere Entfernungen transportiert werden.

### 2. Der Großteil des Nahverkehrsfuhrparks ist mautpflichtig

Um Bündelungseffekte zu erzielen, setzen Stückgutspeditionen im Nahverkehr bevorzugt 11,99-Tonner ein. Dies gilt auch für die 24plus-Partner. Über 70 Prozent ihres Nahverkehrsfuhrparks sind seit dem 1. Oktober 2015 mautpflichtig.

### 3. Die Maut steigt

Basierend auf dem aktuellen Durchschnittsfuhrpark steigt die Mautbelastung in Stückgutverkehren je nach Region zwischen 25 und 62 Prozent.

### 4. Die Stückgutkosten steigen

Umgerechnet auf die gesamten Stückgutkosten bedeutet die erhöhte Mautbelastung eine Kostensteigerung zwischen 1,95 und 2,6 Prozent. Die höheren Verwaltungskosten sind in dieser Rechnung noch nicht enthalten.

### 5. Sekundäre Mautkosten

Mit der Maut ist es nicht getan. Die höheren Mautkosten müssen vorfinanziert werden. Der Verwaltungsaufwand nimmt zu. Der dickste Brocken ist die Mautabrechnung der Nahverkehrsdienstleister.

### 6. Ausreißer nach oben und unten

Nicht alle Regionen und 24plus-Partner sind im gleichen Umfang von der Ausweitung der Maut betroffen. Beispiel Bundesstraße: Im Gebiet des einen 24plus-Partners sind nach dem 1. Juli 2015 nur wenige Kilometer zusätzlich mautpflichtig geworden, für den anderen 24plus-Partner ist seither der Hauptzubringer zum Autobahnnetz mautpflichtig. Beispiel Abholung im Nahverkehr: Die 24plus-Partner in Ballungsgebieten erreichen ihre Kernkunden hauptsächlich über mautpflichtige Strecken, während andere 24plus-Partner im ländlichen Raum vorrangig auf mautfreien Kreisstraßen unterwegs sind. Die Wissenschaftler von FORLOGIC haben daher ein elektronisches Tool entwickelt, das individuelle Tourenverläufe sowie Sendungs- und Flottenstrukturen berücksichtigt.

### Auswirkungen im Innenverhältnis

Im Innenverhältnis von 24plus hat der Versandspediteur die Rolle des Kunden und beauftragt den Empfangsspediteur als Dienstleister mit der Zustellung. Je nach Region ist der zustellende Partner mehr oder weniger stark von der Mautausweitung betroffen. Daher entwickelt 24plus auch im Innenverhältnis ein System, das eine gerechte Zuordnung der Mautkosten erlaubt.

Mautsätze seit 1. Oktober 2015		Toll rates since October 1, 2015		
Kategorie	Achszahl	Infrastruktur Angaben in Euro-Cent / km	Luftverschmutzung Angaben in Euro-Cent / km	Mautsatz Angaben in Euro-Cent
Category	Axles	Infrastructure Expressed in Euro Cent / km	Pollution Expressed in Euro Cent / km	Toll rate / km Expressed in Euro Cent / km
A	bis / to 2	8,1	0	8,1
	bis / to 3	11,3		11,3
	bis / to 4	11,7		11,7
	ab / from 5	13,5		13,5
B	bis / to 2	8,1	2,1	10,2
	bis / to 3	11,3		13,4
	bis / to 4	11,7		13,8
	ab / from 5	13,5		15,6
C	bis / to 2	8,1	3,2	11,3
	bis / to 3	11,3		14,5
	bis / to 4	11,7		14,9
	ab / from 5	13,5		16,7
D	bis / to 2	8,1	6,3	14,4
	bis / to 3	11,3		17,6
	bis / to 4	11,7		18,0
	ab / from 5	13,5		19,8
E	bis / to 2	8,1	7,3	15,4
	bis / to 3	11,3		18,6
	bis / to 4	11,7		19,0
	ab / from 5	13,5		20,8
F	bis / to 2	8,1	8,3	16,4
	bis / to 3	11,3		19,6
	bis / to 4	11,7		20,0
	ab / from 5	13,5		21,8

# Toll expansion leads to increase in LCL prices

There have continually been adjustments to the truck toll in Germany, which was first introduced ten years ago. In the year 2015, however, the government has fundamentally changed the toll system – with extensive consequences: LCL costs are rising.

## The legal situation

In a first step, the government adjusted the toll charges at the beginning of the year and split the toll into an infrastructure fee, dependent on the number of axles, and an environmental fee, which is dependent on the emissions class of the vehicle (see overview). As of July 1, 2015, the federal road area which is subject to tolls was extended from 1,200 kilometres to 2,300 kilometres. The toll extension which came into effect on October 1, 2015, was even more

significant. Since then, vehicles between 7,5 and 11,99 tonnes are also subject to tolls.

## The study

The toll charges depend on the emissions class and the number of axles. The toll which ultimately has to be paid depends on the distance travelled. In LCL transports, however, shipments of different customers are bundled on the same vehicle. This concerns pick-up, main leg and delivery. A direct conversion of toll costs

to individual shipments or customers is therefore not possible. In order to receive practice-oriented and applicable information on the cost effects of the toll, 24plus, along with other large LCL nets, took part in an extensive study. The German Forwarding and Logistics Association (DSLIV) ordered the study. The economic and transport related work was assumed by the Steinbeis Consulting Center Forwarding and Logistics Center (FORLOGIC) under the management of Prof. Dr. Dirk Lohre. This study arrived at the following conclusions:

### 1. The toll no longer exclusively applies to long distance transports.

Depending on routeing and fleet structure, up to 80 per cent of road covered in a tour in short distance transport are subject to tolls. Shipments which are mainly moved via short distance transports are more strongly affected than shipments which are transported over longer distances.

### 2. The majority of vehicles in the short distance fleets are subject to tolls.

In order to achieve bundling effects, LCL forwarders prefer to utilise 11.99 tonne trucks for short distance trans-

port. This also applies to the 24plus partners. As of October 1, 2015, over 70 per cent of their short distance fleet are subject to tolls.

### 3. Tolls are increasing

Based on the current average fleet, the toll costs for LCL transports increase by between 25 and 62 per cent, depending on the region.

### 4. LCL costs are rising

Converted to the total LCL costs, the increased toll costs entail an increase between 1.95 and 2.6 per cent. This calculation does not yet include increased administrative costs.

### 5. Secondary toll costs

The toll is not the end of it. The higher toll costs have to be financed ahead of time. The administrative effort increases. The biggest item is the toll accounting of short distance service providers.

### 6. Outliers in both directions

Not all regions and 24plus partners are affected to the same extent by the toll extension. Take federal roads, for example: in the area of one 24plus partner, only a few additional kilometres became subject to the toll after July 1, 2015; for another 24plus partner, the main connection to the Autobahn net is now subject to tolls. Or pick-up in short distance transport: the 24plus partners in urban agglomerations reach their core customers primarily via routes that are subject to tolls, while other 24plus partners in the rural regions are primarily underway on toll-free district roads. The researchers of FORLOGIC have therefore developed an electronic tool which considers individual routeings as well as shipments and fleet structures.

### Internal effects

At 24plus, the dispatch forwarder has the role of the customer and charges the receiving forwarder as service provider with the delivery. Depending on the region, the delivering partner is more or less strongly affected by the toll extension. Therefore, 24plus is also developing a system for internal use, which allows for a just allocation of toll costs.



## Autobahnen, Schnellstraßen, Tunnel, Brücken – überall in Europa fallen Nutzungsgebühren an. Hier eine Übersicht.

## Motorways, highways, tunnels, bridges – toll charges apply all over Europe. An overview.

Belgien	Zeitbasiert (Eurovignette), ab dem 1. April 2016 streckenbezogene Maut, gestaffelt nach Fahrzeuggewicht (ab 3,5 Tonnen) und Schadstoffklasse	Belgium	Time-based (Eurovignette), distance-based toll as of April 1, 2016, classed according to vehicle weight (3.5 tonnes or more) and emissions class
Bulgarien	Zeitbasiert (Vignette)	Bulgaria	Time-based (vignette)
Dänemark	Zeitbasiert (Eurovignette)	Denmark	Time-based (Eurovignette)
Deutschland	Streckenbezogen auf Autobahnen und vierspurigen Bundesstraßen, gestaffelt nach Zahl der Achsen und Schadstoffklasse	Germany	Distance-based on motorways and four-lane federal roads, classed according to number of axles and emissions class
Frankreich	Streckenbezogen (privates Autobahnnetz)	France	distance-based (private motorway net)
Großbritannien	Zeitbasiert, gestaffelt nach Fahrzeugart, Achsen und Fahrzeuggewicht, zusätzlich City-Maut in London	Great Britain	Time-based, classed according to vehicle type, number of axles and vehicle weight, additional city toll in London
Italien	Streckenbasiert (privates Autobahnnetz)	Italy	Distance-based (private motorway net)
Lettland	Zeitbasiert (ab 3,5 Tonnen)	Latvia	Time-based (3.5 tonnes or more)
Luxemburg	Zeitbasiert (Eurovignette)	Luxembourg	Time-based (Eurovignette)
Niederlande	Zeitbasiert (Eurovignette)	The Netherlands	Time-based (Eurovignette)
Österreich	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen) auf Autobahnen und Schnellstraßen, Sondermaut für Tunnel und Pässe	Austria	Distance-based (3.5 tonnes or more) on motorways and highways, special tolls for tunnels and passes
Polen	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Poland	Distance-based (3.5 tonnes or more)
Portugal	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Portugal	Distance-based (3.5 tonnes or more)
Rumänien	Zeitbasiert (elektronische Vignette)	Romania	Time-based (electronic vignette)
Schweden	Zeitbasiert (Eurovignette)	Sweden	Time-based (Eurovignette)
Schweiz	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen), gestaffelt nach Fahrzeuggewicht und Schadstoffklasse	Switzerland	Distance-based (3.5 tonnes or more), classed according to vehicle weight and emissions class
Slowakei	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Slovakia	Distance-based (3.5 tonnes or more)
Spanien	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Spain	Distance-based (3.5 tonnes or more)
Tschechien	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Czech Republic	Distance-based (3.5 tonnes or more)
Ungarn	Streckenbezogen (ab 3,5 Tonnen)	Hungary	Distance-based (3.5 tonnes or more)

Quellen: UTA, DKV, Angaben ohne Gewähr

Sources: UTA, DKV, errors and omissions excepted

# Mehr als Verkauf!

**Severino Landolfi, Vertriebsleiter beim 24plus-Partner Spedition Wolf in Straubing, beging am 1. August 2015 sein 40-jähriges Betriebsjubiläum. Im Interview lässt er seinen ersten Arbeitstag Revue passieren und erklärt, wie Vertrieb in einer Spedition funktioniert und wie der ideale Kundenmix einer Spedition Stabilität verleiht. Auch Persönliches lässt er nicht aus. Die hier abgedruckte Version des Interviews ist eine Kurzfassung. Die Aufzeichnung des gesamten Gesprächs finden Sie auf [www.24plus.de](http://www.24plus.de).**

**Herr Landolfi, erinnern Sie sich noch an Ihren ersten Arbeitstag bei der Spedition Wolf?**

**Severino Landolfi:** Ich habe den 1. August 1975 noch sehr deutlich vor Augen. Ich war der allererste Azubi der Spedition Wolf. Der gesamte Bürobetrieb spielte sich in zwei Zimmerchen auf 40 Quadratmetern ab. Es war alles übersichtlich und alle meinten es gut mit mir. Trotzdem war der erste Arbeitstag Reizüberflutung pur. Und die ersten acht Stunden zogen sich lang hin. Diese Ratlosigkeit und die Ermüdung am Nachmittag sehe ich übrigens auch in den Augen unserer Frischlinge. Ich weiß aber, dass sich die neuen Azubis bald schon eingewöhnt haben.

**Wie sieht ein Arbeitstag heute als Vertriebsleiter aus – und was ist Ihr Erfolgsrezept?**

**Severino Landolfi:** Vertrieb ist etwas anderes als Verkauf. Es geht darum, sich über die Bestandskundenbindung und die gezielte Neukundenakquisition einen idealen Kundenmix zu schaffen, mit dem das Unternehmen nachhaltig profitabel wachsen kann. Das Erfolgsrezept gibt es dabei nicht. Es gibt aber eine gewisse Haltung, ohne die ein Erfolg nicht möglich ist. Ein erfolgreiches Speditionsunternehmen nimmt jeden Kunden ernst, egal, ob er nur eine Palette einliefert oder ein Großkonzern ist, der seine Beschaffungs- und Distributionslogistik und die Lagerhaltung an uns vergibt. Auch ist es notwendig, die Kundenwünsche zu erkennen, noch bevor der Kunde diese Wünsche selbst erkennt oder äußert. Und ein Speditionsunternehmen ist dann erfolgreich, wenn es sich ständig an sein Umfeld anpasst.



**Anpassung an äußere Gegebenheiten: Was heißt das konkret?**

**Landolfi:** Betrachten wir einen großen und langjährigen Kunden. Wir glauben, diesen Kunden zu kennen. Aber die Wahrheit ist, dass sich die Logistik des Kunden ständig verändert. Lieferanten wechseln, Bestellzyklen, Bestellmengen, die Größe der Einzelsendungen variieren. Auf einmal hat der Kunde kaum mehr meterlange Großsendungen, sondern verschickt palettierte Einzelteile zur Montage. Oder er verschickt keine Einzelteile mehr, sondern montiert ab Werk. Im Vertrieb stehe ich vor der Aufgabe, mit dem Kunden zu kommunizieren, damit wir im Team die beste Lösung für seine Anforderungen finden. Nur im Team können wir dem Kunden beim Sparen helfen. Jeder Kunde hat seine individuellen Anforderungen. Aber sparen will jeder!

**Sie heben die Teamleistung hervor. Warum ist das Team so wichtig?**

**Landolfi:** Die Anforderungen sind komplex. Überall gibt es Besonderheiten, sei es bei der IT-Anbindung, in der Lagerlogistik und auch bei der Transportlogistik. Und überall kann man sparen. Sogar bei etwas vordergründig Simplem wie bei der Palettierung der Ware gibt es Möglichkeiten, wie der Kunde deutlich Geld sparen kann. Um diese Einsparungsmöglichkeiten zu realisieren, müssen wir im Team der Spedition Wolf zusammenarbeiten und auch den Kunden als Teammitglied verstehen.

**Was Severino Landolfi von Logistikausschreibungen hält? Wie er eine schwere Erkrankung überstand und welchen Rückhalt er dabei von seinem Umfeld erhielt? Lesen Sie mehr auf [www.24plus.de](http://www.24plus.de)!**

# More than sales!

**Severino Landolfi, sales manager at 24plus partner Spedition Wolf in Straubing, celebrated his 40-year company anniversary on August 1, 2015. In the interview, he reflects back on his first day of work and explains how sales work within a forwarding agency and how the ideal mix of customers lends stability to a forwarder. He also shares personal stories. The interview printed here is a short version. You can find the entire conversation at [www.24plus.de](http://www.24plus.de).**

**Mr. Landolfi, do you remember your first day of work at Spedition Wolf?**

**Severino Landolfi:** I still see the first of August, 1975, clearly before my inner eye. I was the first trainee of Spedition Wolf. All the office activities took place in two small rooms on 40 square metres. Everything was small-scale and everyone was nice to me. Still, the first day of work was a sensory overload. And the first eight hours dragged on for a long time. By the by, I can see this cluelessness and tiredness in the afternoon in the eyes of our newbies as well. However, I know that the new trainees will soon get used to it.

**What does a day of work as sales manager look like – and what is your recipe for success?**

**Severino Landolfi:** Sales is not the same as selling. It is about creating an ideal mix of customers through retaining regular customers and systematically acquiring new customers with which the company can grow profitably and sustainably. There is no recipe for success. There is, however, a certain mindset without which success is impossible. A successful forwarding company takes every customer seriously, no matter whether they only deliver a single pallet or whether they are a large



Mitte der 70er-Jahre gab es noch keine Selfies.

Rechts im Bild: Severino Landolfi als Berufsschüler.

In the mid-seventies, there were no selfies. On the right: Severino Landolfi as a vocational school student.

group which outsources its procurement and distribution logistics and warehousing to us. It is also necessary to recognize the customers' desires even before the customer knows or expresses these themselves. And a forwarding company is successful only if it constantly adapts to its surroundings.

**What does Severino Landolfi think about calls for tenders in logistics? How did he brave a serious illness and what support did he receive from his environment? Read more at [www.24plus.de](http://www.24plus.de)!**

## Mit Bravour bestanden

**Alexandra Wolf hat in der Systemzentrale eine verantwortungsvolle Aufgabe: Schon mit 24 Jahren hat sie es zur Finanzchefin gebracht. Über ihre Bücher gehen monatlich Millionen summen. Doch damit nicht genug: Neben ihrem herausfordernden Job absolvierte sie an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (VWA) in Fulda ein Wirtschaftsstudium. Seit der im August 2015 mit Bravour bestandenen Prüfung darf sich Alexandra Wolf „Diplom-Betriebswirtin (VWA)“ nennen.**

Endlich ein freies Wochenende! Drei Jahre lang fuhr Alexandra Wolf am Samstag von Bad Hersfeld nach Fulda zur VWA. Am Vorabend feiern? Ging nicht, die Kurse begannen morgens um acht Uhr. Auch dienstags und donnerstags nahm die junge Frau nach der Arbeit die B27 unter die Räder, um sich abends mehrere Stunden lang in den Wirtschaftswissenschaften weiterzubilden. Der Entschluss dazu fiel während der Prüfungsphase der Berufsausbildung. „Ich war mittendrin im Lernen. Es hat sich angeboten, einfach weiterzumachen“, berichtet Alexandra Wolf. „Hätte ich pausiert, hätte ich das Lernen neu lernen müssen.“ Deshalb überlegt sie sich nun, ob sie auf ihr Diplom in einem einjährigen Zusatzstudium den international anerkannten Bachelor draufsatteln will.

Das Zeug dazu hat die junge Frau. Für die Diplomarbeit gab es eine

glatte Eins. Alexandra Wolf untersuchte dafür die Bearbeitung von Eingangsrechnungen bei 24plus und stellte das Verfahren auf eine vollelektronische Abwicklung um. Davon profitieren beide Seiten: Die Studentin bearbeitete ein interessantes Thema, ihr Arbeitgeber kam zu einer guten Lösung. Generell war das berufs begleitende Studium von gegenseitigem Geben und Nehmen geprägt. Alexandra Wolf brachte neue Erkenntnisse mit ins Büro, während 24plus dafür sorgte, dass ihr Zeit für die Lernphasen blieb – und die Studiengebühren trug die Firma ebenfalls.



Finally, a weekend off! Every Saturday for three years, Alexandra Wolf drove from Bad Hersfeld to VWA in Fulda. Partying the night before? No chance, the courses began at eight in the morning. On Tuesdays and

Thursdays, the young woman also travelled down the B27 in order to educate herself in economics for several hours during the evening. This decision was made during the exam phase of her vocational training. „I was in the midst of studying. The opportunity to keep going presented itself“, reports Alexandra Wolf. „Had I taken a break, I would have needed to learn to study all

over again.“ That is why she is now considering whether to upgrade her diploma to the internationally recognized bachelor in a one-year study program.

The young woman certainly has the skills. Her diploma thesis was awarded the highest grade. Alexandra Wolf analysed the processing of incoming invoices at 24plus and adjusted it to fully-electronic processing. Both sides profit: the student worked on an interesting topic and her employer benefited from a good solution. In general, the dual study program was characterised by mutual giving and taking: Alexandra Wolf brought new insights into the office, while 24plus made sure that she had enough time to study – and paid for her tuition fees as well.

## Das Lernen geht weiter

Im kommenden Jahr bietet die 24plus academy den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Partner interessante Präsenzseminare zu Fachthemen in Spedition und Logistik an. Dank eines Rahmenvertrags mit ausgewählten Bildungsträgern können die 24plus-Partner die Seminare zu Sonderkonditionen in Anspruch nehmen. Schulungen vor Ort sind aber nur ein Teil des Gesamtpaketes. Immer stärker entwickelt sich der Bereich der Online-Schulungen zu 24plus-Themen. „Dank der internet-basierten und interaktiven Konferenz- und Schulungstechnik braucht dabei niemand zu reisen“, sagt Cornelia Nieves, die in der Systemzentrale den Weiterbildungsbereich betreut. „Bei den GoToMeeting-Schulungen genügt ein Log-in, damit die Lerninhalte bequem auf den Bildschirm kommen.“

Ganz anders als die Online-Schulungen ist der Azubi Exchange@e von 24plus angelegt. Dabei geht es ums Knüpfen von Kontakten und das Sammeln von Erfahrungen. In einem rund dreiwöchigen Schnupperpraktikum tauchen Auszubildende des zweiten oder dritten Lehrjahrs ganz tief in den Betrieb bei einem Europapart-

ner von 24plus ein. Für den Azubi Exchange@e 2016 sucht Cornelia Nieves noch neue Teilnehmer und unterstützt die Partner gern bei der Organisation.

Die Seminarübersicht für 2016 und viele weitere Informationen finden die Partner im 24plus-Portal unter der Rubrik Academy.

# 24plus academy

## The learning continues

In the coming year, the 24plus academy will offer interesting classroom seminars on expert subjects in forwarding and logistics to the employees of the partners. Thanks to a frame contract with selected education providers, the 24plus partners can book the seminars at special rates. However, on-site training is only part of the package. The sector of online training on 24plus subjects is strongly developing. „Thanks to internet-based and interactive conference and training technology, no one has to travel“, says Cornelia Nieves, who manages the advanced training section at the system headquarters. „One login suffices to comfortably access the learning content of the GoToMeetings on your screen.“

24plus' Azubi Exchange@e, on the other hand, is completely different than the online seminars. It is about making contacts and experiences. Within the frame of a three-week internship, trainees in their second or third year delve into the day-to-day business of one of 24plus' Europe partners.

Cornelia Nieves is looking for new participants in the Azubi Exchange@e and will gladly assist the partners in organisational matters.

The seminar overview for 2016 and further information about advanced trainings are accessible to the partners on the 24plus portal under the header Academy.

## Ein Loblied auf zwei Weltumrundungen!

Sie gibt den Takt an, ist zugleich ein Zugpferd und eine Führungskraft. Ihren Dienst versieht sie geräuschlos – und sie läuft und läuft und läuft. Das ist gut so, denn ohne sie läuft nichts. Wer damit gemeint ist? Die Unterflurkette im Zentralhub! Wobei: Eigentlich sind es drei Ketten, in die 90 Hubwagen eingeklinkt werden, die dann in die Beladezonen zockeln. Auf diese Weise werden allnächtlich im Zentralhub bis zu 1.000 Tonnen Stückgüter transportiert. Weil die Ketten den weiten Weg in der Halle übernehmen, bleiben die Laufwege der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Beladezonen kurz.

Die ersten zwei Kettenkreise gingen am 3. Januar 2000 in Betrieb und haben nach 15 Jahren stolze 40.000 Betriebsstunden auf dem Buckel. Dies entspricht einer Laufleistung von 65.000 Kilometern. Zusammen mit der dritten Kette, die mit der Hub-Erweiterung im September 2008 den Betrieb aufnahm, kommt die Anlage auf zwei Erdumrundungen – und das ohne größeren Ausfall. Einerseits liegt dies daran, dass 24plus mit dem Hersteller Egemin auf das richtige Pferd gesetzt hat. „Andererseits liegt das an der Wartung“, erklärt Steffen Renner, Geschäftsführer der 24plus hub logistics.

### Jeden Freitag ist Kettentag

Nureinmal im Jahr rückt der Hersteller Egemin zum „großen Kundendienst“

im Zentralhub an. Dabei erhält die Kette eine Tiefenreinigung, wird vermessen und neu gespannt. Die übrigen Wartungsarbeiten erledigt das Team der 24plus hub logistics selbst. „Freitag ist Kettentag“, berichtet Lars Hergert, mit Patrick Barschke einer der „Kettenbeauftragten“ im Team von Felix Yildiz. Der Kollege kümmert sich im Zentralhub um die Technik und betreut neben den drei Ketten 90 Hubwagen, 16 E-Stapler (die Fahrer bildet er gleich mit aus), zwei E-Ameisen, 104 Tore und noch einiges andere mehr.

Bevor die Kette um 21.30 Uhr anläuft, wird sie zwei Stunden lang von Holzsplittern und störenden Dingen befreit. Außerdem wird Schmieröl nachgefüllt. Davon braucht die Kette 200 Liter im Jahr. Eingesetzt wird ein



biologisch abbaubares Spezialöl. Zusätzlich zur wöchentlichen Reinigung erhält die Kette alle zwei Monate eine Wartung, bei der tieferliegende Teile gesäubert, die Sensoren kontrolliert und alle Schmierstoffbehälter und -kanäle gereinigt werden.

Dass die Transportkette so lange hält, ist nach den Prüfberichten des Herstellers Egemin dem pfleglichen Umgang mit dem System und der sachkundigen Wartung durch das Team der 24plus hub logistics zu verdanken. Sogar kleinere Pannen beheben die Mitarbeiter im Hub selbst. Zum Stillstand kommt es meist, wenn sich Holz- oder Metallteile verkanten oder ein Sicherheitssensor ausfällt. „Die Kette haben wir immer in maximal einer halben Stunde wieder zum Laufen gebracht“, erklärt Hergert.



Patrick Barschke und Lars Hergert kümmern sich um die Kette.

Patrick Barschke and Lars Hergert take care of the chain.

„Länger darf sie nicht stehen. Sonst müssten im Hub alle rennen, aber die Umschlagleistung würden wir trotzdem nicht schaffen.“

## Praise for two tours around the world!

I set the pace, am also a workhorse and a leading force. I go about my business quietly – and run, run, run. Without me, things would come to a standstill. Who am I? The underfloor chain conveyor at the central hub! Although: there are actually three chains, into which 90 lift trucks are latched and which then move to the loading zones. In this way, up to 1,000 tonnes of LCL are transported through the central hub every night. Because the chains assume the long way in the hall, the walking paths of the employees in the loading zones stay short.

The first two chain circles went into operation on January 3, 2000, and after 15 years have 40,000 operating hours under their belt. This corresponds to a mileage of 65,000 kilometres. Together with the third chain, which was put into operation with the hub expansion in September 2008, the facility has been around the world twice – without major malfunctions. On the one hand, this is because 24plus bet on the right horse with manufacturer Egemin. „On the other hand, it is because of maintenance“, explains

Steffen Renner, managing director of 24plus hub logistics.

### Every Friday is chain day

Only once a year, manufacturer Egemin visits the central hub for the „grand check-up“. The chain receives a thorough cleaning, is measured and newly tautened. The remaining maintenance is conducted by the team of 24plus hub logistics. „Friday is chain day“, reports Lars Hergert, who is, along with Patrick Barschke, one of the „chain officers“ in the team of Felix Yildiz. The colleague

is responsible for technology at the central hub and, in addition to the three chains, also looks after 90 lift trucks, 16 electronic fork lifts (he also trains the drivers), two E-pallet trucks, 104 gates and much more. Before the chain starts running at 09:30 PM, it is freed of wood splinters and other obstructing objects for two hours. The lubricating oil is also refilled, of which the chain requires 200 litres per year. A bio-degradable special oil is used. In addition to the weekly cleaning, the chain is maintained every two months, during which hard to access parts are cleaned, the sensors are checked and all lubricating substance containers and channels are cleaned.

According to the inspection reports of manufacturer Egemin, the fact that the transport chain is so durable has to do with the careful treatment of the system and the professional maintenance on part of the team of 24plus hub logistics. Even smaller malfunctions are taken care of by the employees of the hub them-

selves. A standstill usually happens when wooden or metal parts get wedged or if a security sensor fails. „We have always been able to put the chain back into operation within thirty minutes“, explains Hergert. „It must not remain inactive for longer than that. Otherwise, everyone in the hub would have to run, but we would still not match its handling performance.“

