

# 24plus

# PUNKTE

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

3



### Grüne Karte für ein Fusionskonzept

24plus und ONLINE gehen den nächsten Schritt

### Green card for a fusion concept

24plus and ONLINE take the next step

4



### Von Göttingen in alle Welt

Der Partner hermann weber im Porträt

### From Göttingen into the world

Portrait of partner hermann weber



10

### Persönlicher Service in Konzernstrukturen

Kühne + Nagel Stadallendorf verbindet das Beste aus zwei Welten

### Personal service in group structures

Kühne + Nagel Stadallendorf combines the best of two worlds

12



### Neue Serie

Berufe in der Logistik

### New series

Logistics professions





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

am 21. April 2016 trafen die Gremien der Stückgutkooperationen 24plus logistics network und ONLINE Systemlogistik eine bedeutende Entscheidung. Beide Kooperationen arbeiten schon seit November 2014 im Rahmen einer strategischen Kooperation zusammen und werden nun einen weiteren Schritt aufeinander zugehen. Dieser besteht darin, bis Jahresende ein Konzept für eine mögliche Fusion zu erarbeiten. Dies haben beide Gremien ohne Gegenstimme beschlossen.

Natürlich wirft das zu erarbeitende Fusionskonzept Fragen auf. Vieles ist offen. Aber die Ziele stehen fest: Wir wollen mit dem Konzept alle unsere Gesellschafter und Partner darin unterstützen, nachhaltig zukunftsfähig zu bleiben. Daraus leitet sich die Herangehensweise ab. Bevor wir Konzepte entwickeln, werden wir in einer Analysephase ergründen, was unsere Partner von dem Zusammenschluss erwarten und was zu tun ist, um diese Erwartungen zu erfüllen. Das heißt: Alle Partner sind jetzt am Zug, Ideen und Vorstellungen einzubringen. Erst daraus leiten sich die gesellschaftsrechtlichen, organisatorischen und technischen Belange ab. Natürlich wird bei den Überlegungen das Design eines dualen Netzwerks eine Schlüsselrolle einnehmen. Diese Prüfungen nehmen wir aus einer Position der Stärke heraus und ohne Zeitdruck vor. Wir haben jetzt die Gelegenheit, das Stückgutgeschäft und darüber hinausgehende Leistungsangebote neu zu erfinden. Dies ist eine einmalige Chance!

Noch stehen wir am Anfang. Eine Blaupause gibt es nicht. Die Antworten, die wir Ihnen heute schon geben können, finden Sie gleich gegenüber auf Seite 3. Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre – bei diesem spannenden Thema und natürlich auch bei den anderen Beiträgen dieser Ausgabe.

Ihr

Peter Baumann  
Geschäftsführer  
24plus logistics network

Dear business partners,  
dear members of staff,

on April 21, 2016, the committees of the LCL cooperations 24plus logistics network and ONLINE Systemlogistik arrived at a significant decision. Both cooperations have been working together since November 2014 in the frame of a strategic cooperation and will now take the next step towards one another, namely the development of a fusion concept by the end of the year 2016. The two committees unanimously decided on this.

Naturally, such a fusion concept raises questions. Much is still unsolved. The goals, however, are clear: With this concept, we want to support all of our shareholders and partners in remaining sustainably viable for the future. This dictates the approach. During an analytical phase and before we develop concepts, we will determine what our partners expect from the fusion and what needs to be done to meet these expectations. That means: It is our partners' turn to propose ideas and suggestions. Only then will we be able to derive the company-law, organisational and technical matters. Of course, the design of a dual network will play a key role as part of the deliberations. We will conduct these assessments from a strong position and without time pressure. We now have the opportunity to reinvent general cargo business and other logistics service offers. This is a unique opportunity!

We are still at the beginning; there is no blueprint. The answers we can already provide today can be found on the next page. I hope you will find the piece on this exciting topic as well as all the other contributions of this issue to be enlightening.

Yours,

Peter Baumann  
Executive Officer  
24plus logistics network

Grüne Karte für ein Fusionskonzept / Green card for a fusion concep	3
Im Porträt: hermann weber / Portrait: hermann weber	4
Gödecke Logistik: Die Schweden schätzen den persönlichen Service / Gödecke Logistik: The Swedes value personal service	6
Mit ECU WORLDWIDE auf allen sieben Weltmeeren / With ECU WORLDWIDE on all the seven seas	7
Bayer u. Sohn ist 24plus-Partner des Jahres / Bayer u. Sohn is 24plus partner of the year	8
Regionalhub Norddeutschland in neuer Anlage / Regional hub Northern Germany in new facility	9
Kühne + Nagel Stadtallendorf: Persönlicher Service in Konzernstrukturen / Kühne + Nagel Stadtallendorf: Personal service in group structures	10
Neue Serie: Berufe in der Logistik / New series: logistics professions	12



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: Titelbild groß / Cover large:  
Wild & Pöllmann PR. Weitere / Other: istockphoto (Andrey Popov), hermann weber, Gusike Logistik.

# Grüne Karte für ein Fusionskonzept

24plus und ONLINE gehen mit dem Beschluss, ein Fusionskonzept zu erstellen, einen weiteren Schritt aufeinander zu. Hier die Eckpunkte:

## Der Beschluss

Die Gremien der Netzwerke 24plus und ONLINE haben den Geschäftsführungen den Auftrag erteilt, bis Ende 2016 ein Konzept für eine Fusion zu erarbeiten. Der Wunsch ist, die Zusammenarbeit zu intensivieren. Das Ergebnis ist offen.

## Die Vorgeschichte

24plus und ONLINE sind im November 2014 eine strategische „Kooperation der Kooperationen“ eingegangen.

## Das Ziel der strategischen Kooperation

Die Kooperationen stellen sich beim Ausscheiden von Partnern oder temporärer Überlastung Backup-Lösungen zur Verfügung und optimieren durch Co-Partnerschaften ihre Netze. Zentralseitig haben 24plus und ONLINE die operativen Prozesse und IT-gestützten Steuerungssysteme einander angeglichen und die Qualitätsmanagementsysteme angepasst. Auf Partnerebene sind neue Formen der Zusammenarbeit entstanden. Die strategische Kooperation hat damit ihre Ziele erreicht.

## Die Gründe für ein Fusionskonzept

In den anderthalb Jahren der strategischen Zusammenarbeit hat sich gezeigt, dass es umfangreiche Potenziale gibt, die Zukunftsfähigkeit

zu vergrößern. Solange die Gruppen ihre bisherigen Strukturen fortführen, stoßen die Verbesserungen allerdings an rechtliche, organisatorische und inhaltliche Grenzen.

## Das übergeordnete Ziel des Fusionskonzepts

Es geht darum, eine langfristig zukunftsfähige Plattform für alle Partner zu schaffen. Diese ist kein Selbstzweck. Vielmehr zielt die Plattform darauf ab, die Zukunftsfähigkeit der Partner zu verbessern.

## Vorgehensweise und Mitwirkung der Partner

In der bereits angelaufenen Analysephase werden die Anforderungen der Partner ermittelt und deren Ideen und Vorschläge aufgenommen. Daran schließt sich die eigentliche Konzeptentwicklung an. Dazu wird es Arbeitskreise geben, in denen die Partner direkt mitwirken.

## Die Aktionsfelder

Im Stückgutsegment liegen erhebliche Potenziale im Verteilerverkehr, in den Linienverkehren und in der Technik. Zudem gehen die meisten Partner der beiden Netzwerke auch Teil- und Komplettladungs- sowie Logistikgeschäften nach. Diese Aktivitäten werden ebenfalls im Zuge des Fusionskonzeptes analysiert. Ziel ist die Entwicklung eines neuen dualen Netzwerk-Designs.

# Green card for a fusion concept

With the decision to create a fusion concept, 24plus and ONLINE are taking the next step towards each other. Here are the basics:

## The decision

The committees of the networks 24plus and ONLINE have instructed the managements to design a fusion concept by the end of 2016. The desired goal is to intensify the cooperation. The result is still pending.

## The background

24plus and ONLINE entered into a strategic "cooperation of cooperations" in November 2014.

## The goal of the strategic cooperation

The cooperations provide each other with back-up solutions when a partner leaves the network or during temporary capacity overloads. Furthermore, they optimise their nets through co-partnerships. 24plus and ONLINE have harmonised their operative processes and IT-supported supply chain management systems as well their quality management systems. New forms of collaboration have emerged on the partner level. The strategic cooperation has thereby achieved its goals.

## The reasons for a fusion concept

The 18 months of the strategic cooperation have revealed that there are extensive potentials for increasing future viability. As long as the

groups uphold their current structures, however, the improvements are limited by legal, organisational and content-related boundaries.

## The overarching goal of the fusion concept

The goal is to create a platform for all partners that is sustainable in the long term. This is not an end in itself. The platform rather aims at improving the future viability of the partners.

## Approach and partner participation

In the analytical phase, which has already begun, the partners' requirements, ideas and suggestions were collected. This is followed by the actual concept development. This will include task forces and working groups in which the partners directly participate.

## The fields of action

Within the LCL sector, there are enormous potentials in distribution transport, routes and technology. Additionally, most partners of both networks pursue part and full load as well logistics business. These activities will also be analysed in the context of the fusion concept. The goal is to develop a new dual network design.

# hermann weber: Das 3C-Prinzip der erfolgreichen Logistik

**P**artner des Mittelstandes im Süden Niedersachsens: Die hermann weber GmbH aus Göttingen verbindet als Speditions- und Logistikunternehmen regionale Präsenz mit dem Dienstleistungsspektrum eines bundesweit tätigen Logistikers. Das Unternehmen gehört seit 1981 zur Firmengruppe reimer logistics mit Sitz in Bremen und positioniert sich als Full-Service-Anbieter in den Bereichen Consulting, Contract und Cargo. Vermarktet wird das Konzept unter der eingängigen Bezeichnung 3C.

Ob es um die regionale Versorgung von Kunden aus Industrie und Handel geht, die logistische Beratung oder die Steuerung weltweiter Lieferketten: Als Unternehmen der Firmengruppe reimer logistics bietet hermann weber den Kunden ein modulares Dienstleistungsangebot. Mit der Ausrichtung ergänzen die Göttinger den Transport um branchenspezifische Lösungen in der Kontraktlogistik. Der Vorteil des 3C-Prinzips: Die Kunden können die logistischen Dienstleistungen so kombinieren, dass sie der Bedarfssituation optimal entsprechen. Einige Kunden nehmen nur Teilleistungen wie die Logistikberatung in Anspruch, andere nutzen das Gesamtspektrum des Supply Chain Managements von der Beschaffung bis zur Distribution.

## Jeder Kunde ist anders

„Jeder Kunde ist anders. Mit 3C bieten wir auch kleinen und mittelständischen Unternehmen das Optimum an Effizienz und Qualität“, erläutert Niederlassungsleiter Udo Heepe das Dienstleistungskonzept. „In Verbindung mit den Stückguttransporten und Speedtime-Lösungen für zeitkritische Sendungen im 24plus-Netzwerk sind wir der Full-Service-Partner für Industrie und Handel im südlichen Niedersachsen.“

Die Kunden kommen aus allen Branchen und Produktionsbereichen. Ob hochwertige Sanitärprodukte, supereilige Druckerzeugnisse oder Maschinenbauteile auf den Weg gebracht werden müssen: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von hermann weber beantworten jede



Anfrage schnell und kompetent. Mit neuen Geschäftsfeldern – etwa der Reifenlogistik – erweitert der 24plus-Partner sein Dienstleistungsspektrum kontinuierlich.

Im Bereich „Contract“ kümmert sich hermann weber um Aufgaben, die der Fertigung oder Warenverteilung vor- und nachgelagert sind. Dazu gehört eine Vielzahl von Logistik-Services rund um den Betrieb eines Produktions- oder Lagerstandortes: von der just in time getakteten Versorgung der Produktionslinie über die Qualitätsprüfung, Warenveredelung und Konfektionierung bis hin zur Kommissionierung.

## Vorbereitet auf den digitalen Wandel

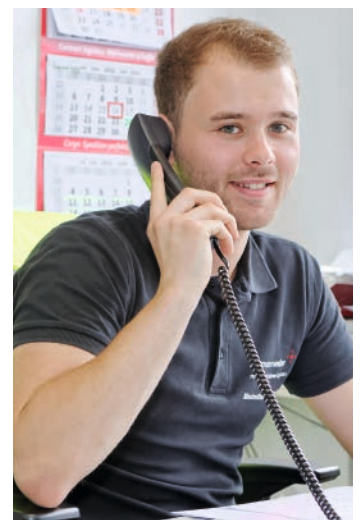
Investitionen in moderne Lager- und Fördertechnik und in smarte IT-Lösungen gehören bei hermann weber zum Programm. „Wir haben die Strukturen für den digitalen Wandel in der Logistik geschaffen“, so Heepe. Über die IT-Infrastruktur können Kunden jederzeit Aufträge einspeisen oder Informationen über Sendungen oder Lagerbestände abrufen. Auch die Kommunikation mit Lieferanten und die interne Kommunikation laufen bei hermann weber

weitgehend papierlos. Und dank der modernen IT ist gewährleistet, dass die Lieferketten durchgehend überwacht werden. Typisch Mittelstand: Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien sorgen für Dynamik in allen Arbeitsabläufen.

## Mehr Direktverkehre

„In Zukunft wollen wir zusätzliche Direktverkehre mit 24plus-Partnern etablieren“, sagt Heepe mit Blick auf den Stückgutverkehr. Bislang bestehen Verbindungen nach Lünen, Rotenburg (Wümme), Heiligenhaus, Porta Westfalica und Ludwigsburg. Mit einer hohen, regelmäßigen Abfahrtsdichte von Stückgutverkehren in die europäischen Metropolen ist 24plus für hermann weber ein starker Partner.

Sehr viel Wert wird bei hermann weber auf Ausbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter gelegt. Die Ausbildungsquote innerhalb der Unternehmensgruppe, die 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, liegt bei zehn Prozent. „Es ist uns sehr wichtig, uns als moderner und attraktiver Arbeitgeber im Markt zu präsentieren“, sagt der gelernte Speditionskaufmann und Betriebswirt Heepe (VWA) und verweist



dabei auf den zunehmenden Fachkräftebedarf in den kaufmännischen und gewerblichen Bereichen. „Wir wollen nicht klagen, sondern etwas zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens tun.“ Entwicklungs- und Weiterbildungsangebote sind deshalb in der Unternehmensstrategie von hermann weber verankert. Jeder innerhalb der reimer logistics Gruppe hat die Möglichkeit, über den Tellerrand zu schauen und sich persönlich weiterzuentwickeln – auch in sportlicher Hinsicht. Dafür gibt es ein eigenes Firmen-Fitness-Programm.

# hermann weber: The 3C concept of successful logistics



product refinement and assembly up to order picking.

### Prepared for the digital change

Investments into modern warehousing and conveyor technology as well as smart IT solutions are part of the program at hermann weber. "We have implemented the structures for the digital change in logistics", says Heepe. Customers are able to input orders or request information on shipments or stock via the IT infrastructure at all times. Communicating with suppliers and internal communication are also mostly conducted electronically at hermann weber. Furthermore, modern IT ensures that supply chains are monitored constantly. As is typical for a medium-sized company, short decision paths and flat hierarchies allow for dynamic work flows.

### More direct routes

"In the future, we want to establish additional direct routes with 24plus partners", says Heepe with reference to LCL transport. Currently, there are connections to Lünen, Rotenburg (Wümme), Heiligenhaus, Porta Westfalica and Ludwigsburg. Due to their high and regular departure density of LCL transports to major European cities, 24plus is a strong partner for hermann weber.

At hermann weber, high value is placed on training and further qualification of employees. Ten per cent of the company group's 450 employees are trainees. "It is very important to us to present ourselves as a modern and attractive employer on the market", says Heepe, a trained specialist for freight forwarding and business economist, pointing to the increasing demand for skilled workers in the commercial and industrial sectors. "We don't want to complain, but rather do something for the future viability of our company." Therefore, qualification and further training offers are a core aspect of hermann weber's company strategy. Everyone who is part of the reimer logistics group has the opportunity to broaden one's own horizon and to improve – even physically. The company has its own fitness program.

Partner for medium-sized companies in the south of Lower Saxony: As a forwarding and logistics company, hermann weber GmbH from Göttingen combines regional presence with the service range of a Germany-wide active logistician. Since 1981, the company has been part of the reimer logistics group with headquarters in Bremen and positions itself as a full service provider in the areas of consulting, contract and cargo. The concept is marketed under the catchy name 3C.

Whether it is the regional supply of customers from industry and commerce, logistics consulting or control-

ling global supply chains: As a part of reimer logistics group, hermann weber provides its customers with a modular service spectrum. With this orientation, the company from Göttingen complements transportation with sector-specific solutions in contract logistics. The advantage of the 3C concept: The customers are able to optimally combine the logistics services according to their requirements. Some customers only make use of individual services such as logistics consulting while others utilise the entire spectrum of the supply chain management, from procurement to distribution.

### Every customer is different

"Every customer is different. With 3C, we also offer small and medium-sized companies an optimum of efficiency and quality", branch office manager Udo Heepe explains the service concept. "In combination with the LCL transports and Speed-time solutions for time-critical shipments in the 24plus network, we are the full service partners for industry and commerce in the south of Lower Saxony."

The customers stem from all sectors and manufacturing areas. Whether high-quality sanitary products, super-urgent print products or machine components need to be delivered: The employees of hermann weber quickly and competently respond to any request. Through new areas of business – such as tyre logistics – the 24plus partner continually expands its range of services.

In the sector "contract", hermann weber assumes tasks that precede and succeed the manufacturing or distribution of goods. This includes a multitude of logistics services connected to the activities of a manufacturing or warehousing location: from just-in-time scheduled supply of the production line to quality checks,



# Die Schweden schätzen den persönlichen Service

Gödecke Logistik in Malmö berichtet von sprunghaft wachsendem Neukundengeschäft

Das Stückgutgeschäft in Schweden wird von Konzernspeditionen dominiert. Doch der persönliche Service mittelständischer Anbieter kommt in Schweden zunehmend gut an – vorausgesetzt, dass sie bei der Leistungsfähigkeit des Netzwerks mit den Großen der Branche mithalten können. Klas Eriksson, etwa seit einem Jahr Geschäftsführer des 24plus-Partners Gödecke Logistik in Malmö, berichtet von einem sprunghaften Anstieg beim Neukundengeschäft: „Mit 24plus haben wir eine ideale Plattform, über die wir unseren schwedischen Kunden in Deutschland und Europa Spitzenservice anbieten können.“

Das Ergebnis: Acht von zehn der schwedischen Unternehmen, denen Gödecke Logistik ein Angebot unterbreiten darf, platzieren zumindest Testaufträge beim 24plus-Partner in Malmö. Den Erfolg führt Klas Eriksson zum Teil auf ein neues Vertriebskonzept zurück, das er noch zusammen mit seinem Vorgänger



Stefan Söderby ausgearbeitet hat und das jetzt die volle Wirkung entfaltet. Der Fokus der Vertriebsstrategie liegt auf Deutschland. Der andere Erfolgsfaktor ist die Leistungsfähigkeit des 24plus-Netzwerks. Die hohe Qualität sorgt dafür, dass viele der Neukunden nach der Testphase dauerhaft von Konzernspeditionen zum Mittelständler wechseln. Deshalb hat Eriksson viel Lob für seine Partner übrig. Einen davon, die Schröder + Schierenberg Spedition in Porta Westfalica, hebt Eriksson be-

sonders hervor: Das Depot ist für die Schweden die „Einflugschneise“ ins 24plus-Netz und sorgt dafür, dass Sendungen aus Schweden europaweit verteilt werden.

## Der Öresund ist keine Sprachbarriere

„Vor allem Kunden mit unbequemer Sendungsstruktur oder mit Sonderwünschen fühlen sich bei uns gut aufgehoben“, betont Eriksson. „Unsere Stärke ist die Kommunikation.“ Dies wird auch im Innenverhältnis

der 24plus-Gruppe spürbar. Alle im Team von Gödecke Logistik sprechen neben Schwedisch und Englisch auch Deutsch. Klas Eriksson etwa hatte schon in der Schule Deutsch gelernt und konnte seine Sprachkenntnisse während eines Auslandssemesters in Wien vervollkommen. „Unsere Muttergesellschaft Gödecke Logistik in Lübeck ist ein deutsches Unternehmen“, erklärt Eriksson. „Daher führen wir etwa 80 Prozent der Kommunikation im Unternehmen auf Deutsch.“

## The Swedes value personal service

Gödecke Logistik in Malmö reports rapidly growing new customer business

CL business in Sweden is dominated by group forwarders. But the personal services of medium-sized providers are increasingly well received in Sweden – provided that the performance of the network can keep up with the sector's major players. Klas Eriksson, who has been managing director of 24plus partner Gödecke Logistik in Malmö for about a year, reports a rapid growth in new customer business: “With 24plus, we have an ideal platform with which we can offer top quality service to our Swedish customers in Germany and Europe.”

The result: Eight out of ten Swedish companies which Gödecke Logistik pitches to at least place test orders with the 24plus partner in Malmö. In part, Klas Eriksson attests this success to a new distribution concept, which he had worked on together with his predecessor Stefan Söderby and which is now unfold-



Klas Eriksson ist seit einem Jahr Geschäftsführer bei Gödecke in Malmö.

Klas Eriksson has been managing director at Gödecke in Malmö for a year.

ing its full potential. Germany is the focus of the distribution strategy. The other factor for success is the performance of the 24plus network. The high quality ensures that many of the new customers make the permanent

change from group forwarders to the medium-sized company. That is why Eriksson is full of praise for his partners. Eriksson particularly highlights Schröder + Schierenberg Spedition in Porta Westfalica: The depot is an

“entry lane” into the 24plus net and makes sure that shipments from Sweden are distributed Europe-wide.

## Øresund? No language barrier!

“Especially customers with inconvenient shipment structures or with special demands feel well taken care of at Gödecke”, emphasises Eriksson. “Communication is our strong suit.” This also becomes apparent within the 24plus group. The entire Gödecke Logistik team speaks German in addition to Swedish and English. Klas Eriksson, for instance, learned German at school and was able to perfect his language skills during a semester abroad in Vienna. “Our parent company Gödecke Logistik in Lübeck is a German company”, explains Eriksson. “That is why we conduct roughly 80 per cent of the communication in the company in German.”

# Jetzt mit ECU WORLDWIDE auf allen sieben Weltmeeren

Der Seefrachtpartner von 24plus hat seinen alten Namen ECU-LINE abgelegt und firmiert seit Mai 2016 als ECU WORLDWIDE. Die Namensänderung ist eine logische Folge der Unternehmensentwicklung. ECU WORLDWIDE hat die globale Präsenz stark ausgebaut und verfügt nach der erfolgreichen Integration von Partnerfirmen jetzt über mehr als 350 Servicestützpunkte.

ECU WORLDWIDE ist ein schiffsbuchender Verfrachter (Non-Vessel Operating Common Carrier, NVOCC). Das Unternehmen unterhält also keine eigenen Schiffe, son-

dern sichert sich die Kapazitäten bei Reedereien. Die Zusammenarbeit zwischen dem Seefrachtanbieter und 24plus begann im Jahr 2009. Damit war 24plus logistics network die erste europaweite Stückgutkooperation, die einen Seefrachtanbieter in ihren Reihen aufgenommen hat.

Für die „Landratten“ im 24plus-Netz bietet ECU WORLDWIDE ein vereinfachtes Abwicklungsverfahren an. Neben der Stückgutdistribution auf dem Seeweg sind auch eine weltweite Beschaffung und Tür-zu-Tür-Services möglich.



## With ECU WORLDWIDE on all the seven seas

24plus' sea freight partner has shed its old name ECU-LINE and has been operating under the legal name ECU WORLDWIDE since May 2016. The change of name is a logical consequence of the company's development. ECU WORLDWIDE has strongly increased its global presence and, after the successful integration of partner companies, now has more than 350 service locations at its disposal. ECU WORLDWIDE is a non-vessel operating common carrier (NVOCC). Therefore,

the company does not maintain its own fleet, but secures its capacities at shipping companies. The cooperation between the sea freight provider and 24plus began in 2009. Thereby, 24plus was the first Europe-wide LCL cooperation which had a sea freight provider in its ranks. For the "landlubbers" in the 24plus net, ECU WORLDWIDE offers a simplified processing system. In addition to seaborne LCL distribution, worldwide procurement and door to door services are available.

**Der Tag der Logistik** ist ein wichtiger Aktionstag: Logistiker aus Deutschland und zunehmend auch aus Europa machen auf sich aufmerksam und zeigen, was Logistik eigentlich ist und was sie für die Wirtschaft und das Leben der Menschen bedeutet. Zudem sind die Veranstaltungen beim Aktionstag ideale Gelegenheiten, um Schüler oder Hochschulabsolventen für eine Laufbahn in der Logistik zu interessieren. Wie schon in den Vorjahren öffnete 24plus beim diesjährigen Tag der Logistik am 21. April das Zentralhub in Hauneck für eine Führung im Live-Betrieb. Die Veranstaltung war natürlich wieder ausgebucht. Auch Partner wie Gustke Logistik in Rostock beteiligten sich mit großem Erfolg an der Aktion.



**The Day of Logistics** is an important promotional event: Logisticians from Germany and increasingly from Europe draw attention to themselves and show what logistics actually is and what it means for the economy and the lives of people. Additionally, the events during the Day of Logistics are ideal opportunities to spark interest in students or university graduates for a career in logistics. As in the previous years, 24plus opened the doors of the central hub in Hauneck for a guided tour during live operation on this year's Day of Logistics on April 21. Naturally, the event was fully booked. Partners such as Gustke Logistik from Rostock participated in the event with great success.

**Swiftmax** ist der Name eines neuen Express-Service, den der 24plus-Partner Lagermax mit Hauptsitz in Salzburg anbietet. Mit dem Kleintransporter erreichen Sendungen aus Österreich, Deutschland und den Benelux-Ländern ihr Ziel in der Türkei innerhalb von 36 bis 48 Stunden. Natürlich wird auch die Gegenrichtung von der Türkei nach Westeuropa bedient. Der rasant schnelle Service ist auch offen für 24plus-Partner, die ihren Kunden damit eine Alternative zur Luftfracht anbieten können.



**Swiftmax** is the name of a new express service offered by 24plus partner Lagermax with headquarters in Salzburg. Per van, shipments from Austria, Germany and the Benelux states reach their destination in Turkey within 36 to 48 hours. Of course, the opposite direction from Turkey to Western Europe is also operated. The rapidly fast service is also available to 24plus partners who can thereby offer their customers an alternative to air freight.

**Nellen & Quack – The Green Line** aus Gronau ist seit dem 21. April 2016 nicht nur Systempartner, sondern auch Gesellschafter von 24plus. Zum Systemnetzwerk stieß das Unternehmen im Jahr 2014. „Wir freuen uns sehr darüber, dass unser Partner nun auch in die unternehmerische Verantwortung geht und sich damit klar und langfristig zu 24plus bekennt“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. Mit „The Green Line“ sind jetzt 34 Gesellschafter bei 24plus engagiert.



**Nellen & Quack – The Green Line** from Gronau is not only a system partner, but also became shareholder of 24plus on April 21, 2016. The company joined the system network in 2014. "We are very happy that our partner is now also assuming entrepreneurial responsibility and is thereby clearly committing to 24plus in the long term", explains Peter Baumann, managing director of 24plus. With "The Green Line", 34 shareholders are now active at 24plus.

# Bayer u. Sohn ist 24plus-Partner des Jahres

Beim 24plus Quality Award, dem Wettbewerb um den besten 24plus-Partner, belegt die Bayer u. Sohn Speditions GmbH aus Trier den ersten Rang. Die Robert Müller GmbH aus Chemnitz schnitt im Auditzyklus 2015 am zweitbesten ab, gefolgt von der Wwe. Theodor Hövelmann GmbH & Co. KG aus Rees am Niederrhein. Die Auszeichnung fand auf der Gesellschafterversammlung der Stückgutkooperation am 20. April 2016 statt.

Wie 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann in seiner Laudatio auf die Award-Gewinner erklärte, war das Stückgutgeschäft im Jahr 2015 abermals geprägt von starken Mengenschwankungen und von einem Mangel an Transportkapazitäten, vor allem im Nahverkehr. Dabei mache sich der Fahrermangel als Folge des demografischen Wandels bemerkbar. „Alle Partner und vor allem die drei Preisträger haben in diesem schwierigen Marktumfeld eine achtbare Qualität erzielt“, führte Baumann aus. „Allerdings tun sie



Siegerehrung (v.l.): Gregor Roes (Hövelmann), Stefan Polster (Robert Müller), Oender Yagici (Bayer u. Sohn) mit 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann und Ludger Rumker (Leiter QM bei 24plus).

Award ceremony (f.l.t.r.): Gregor Roes (Hövelmann), Stefan Polster (Robert Müller), Oender Yagici (Bayer u. Sohn) with 24plus managing director Peter Baumann and Ludger Rumker (head of QM at 24plus).

das zu stark gestiegenen Qualitätskosten.“ Die höheren Aufwendungen müssten sich in besseren Marktpreisen widerspiegeln. Anderenfalls sei das Qualitätsniveau nicht zu halten.

Der Gewinner Bayer u. Sohn aus Trier rangierte trotz seiner Randlage schon in den Vorjahren im Qualitätswettbewerb stets auf den oberen Plätzen. Für 24plus übernimmt die

mittelständische Spedition nicht nur die Stückgutaktivitäten im westlichen Teil von Rheinland-Pfalz, sie ist für das Stückgutnetz auch in Luxemburg tätig.

## Überwachungsaudit und Neuerhebung Carbon Footprint

Bereits abgeschlossen sind die jährlichen Überwachungsaudits nach

der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001:2008. Vom 7. bis 15. Juni 2016 wurden sechs Betriebe auditiert. Neben fünf langjährigen Mitgliedern untersuchten die Auditoren des TÜV Hessen mit Emons Allgäu in Kempten erstmals einen Neuzugang. Die Überwachungsaudits fielen wie erwartet positiv aus. Ebenfalls Anfang Juni 2016 fand bei den Partnern die Neuerhebung des Carbon Footprint nach DIN 16258 statt. Die Auswertung durch das Beratungsunternehmen Forlogic wird im September 2016 vorliegen. 2015 reduzierte 24plus die Treibhausgasemissionen um 7,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. „Es wird schwer, wieder Einsparungen in dieser Größenordnung zu erreichen“, erklärt Ludger Rumker, Leiter des Qualitätsmanagements von 24plus. „Die Verbesserungspotenziale in der Stückgutzustellung sind weitgehend ausgereizt.“ Dennoch erwartet Rumker von den Partnern durch Optimierungen in anderen Bereichen eine abermalige Steigerung der Umwelteffizienz.

# Bayer u. Sohn is 24plus partner of the year

At the 24plus Best Quality Award, the competition for best 24plus partner, Bayer u. Sohn Speditions GmbH from Trier came in first. The Robert Müller GmbH from Chemnitz took second place in the audit cycle 2015, followed by Wwe. Theodor Hövelmann GmbH & Co. KG from Rees on the Lower Rhine. The award ceremony took place at the partners' meeting of the LCL cooperation on April 20, 2016.

As Peter Baumann, managing director of 24plus, explained in his laudation of the award winners, LCL business in 2015 was again shaped by strong volume fluctuations as well as by a shortage in transport capacities, particularly in short distance transport. In this regard, the skilled driver shortage as consequence of the demographic change can be felt. „All partners, and our three awardees in particular, have achieved respectable quality despite these difficult market conditions“, explained



So sehen Sieger aus: Bayer u. Sohn in Trier.

What winners look like: Bayer u. Sohn from Trier.

Baumann. „However, they are doing this at strongly increased quality costs.“ The higher costs have to be reflected in better market prices. Otherwise, the level of quality cannot be maintained.

Despite its peripheral location, winner Bayer u. Sohn from Trier had already placed in the top tier of the quality competition in the previous years. The medium-sized forwarding

agency not only assumes LCL activities in the western part of Rhineland-Palatinate for 24plus, it also services Luxembourg for the LCL net.

## Monitoring audit and new Carbon Footprint assessment

The yearly monitoring audits according to quality management norm ISO 9001:2008 have already been completed. Six companies were audited

between June 7 and 15, 2016. In addition to five long term members, the auditors of TÜV Hessen (Technical Inspection Association Hesse) investigated a new member for the first time: Emons Allgäu from Kempten. As expected, the results of the monitoring audits were positive. At the beginning of June 2016, the new assessment of the Carbon Footprint according to DIN 16258 was also conducted at the partners.

The evaluation by the consulting company Forlogic will be available in September 2016. In 2015, 24plus reduced its greenhouse gas emissions by 7.5 per cent in comparison to the previous year. „It is going to be tough to achieve reductions of this magnitude again“, explains Ludger Rumker, head of 24plus quality management. „The improvement potentials in LCL delivery are mostly exhausted.“ Still, Rumker expects the partners to again increase eco-efficiency by means of optimisations in other areas.



# Von Garbsen nach Garbsen

Regionalhub Norddeutschland in neuer Anlage

Seit dem 4. April 2016 sparen sich die Fahrerinnen und Fahrer auf der Nordhubstrecke jeden Tag ein paar Minuten Fahrzeit. Das neue Regionalhub in der Dieselstraße in Garbsen liegt ein bisschen näher an der Autobahn. Das ist aber der geringste Vorteil: Die neue Anlage ist mit knapp 4.000 Quadratmetern Umschlagfläche doppelt so groß wie die frühere Halle und hat 18 Tore. Auch dies ist im Vergleich zum alten Regionalhub eine Verdopplung.

Hubbetreiber ist nach wie vor Ritter Logistik mit Hauptsitz in Langenhagen. Tagsüber nutzt der Spediteur die Anlage als Umschlagzentrum für einen Baumarktkunden, nachts docken 23 norddeutsche Partner und mit Gödecke Logistik aus Schweden sowie KLG Niederlande und KLG Rumänien drei internationale Partner aus dem 24plus-Netz an und tauschen Stückgutendungen aus. Mit dem Umzug reagierte der Regionalhubbetreiber Ritter Logistik auf doppeltes Mengenwachstum, sowohl bei den Mengen in der Bau-



marktlogistik als auch bei den Sendungsmengen im Stückgutssystem. Wurden vor drei Jahren noch rund 1.000 Packstücke im Regionalhub Norddeutschland umgeschlagen, sind es im Tagesdurchschnitt 1.300 Packstücke und an Spitzentagen sogar deutlich mehr. „In der alten Anlage kamen wir bei mehr als 260 Tonnen in Bedrängnis“, erklärt Andreas Ritter, Geschäftsführer der Ritter Logistik GmbH. „In der neuen

Anlage haben wir dagegen noch Reserven für weiteres Wachstum.“ Damit sieht sich der Regionalhubbetreiber auch gewappnet für stark schwankende Sendungsmengen. Eine Besonderheit des Regionalhubbetriebs ist, dass dort auch sperrige Sendungen bis sechs Meter Länge umgeschlagen werden können. Die Steuerungssysteme im Regionalhub Norddeutschland sind hochprofessionell. Wie im Zentralhub Hauneck

und im Regionalhub Süddeutschland kommt in Garbsen der 24plus-Hubmanager zum Einsatz. Die Software steuert sämtliche Abläufe, von der optimalen Torbelegung bis hin zur Freigabe der Abfahrt. Andere IT-Systeme ermöglichen es, im Hub Überhänge frühzeitig zu erkennen.

## Gegenstück im Süden

Das südliche Pendant zum Regionalhub Norddeutschland steht in Ludwigsburg. Hier docken seit dem Jahr 2011 allnächtlich die süddeutschen 24plus-Partner an. Hubbetreiber ist die Kunzendorf Spedition. Deren Anlage ist mit 2.700 Quadratmetern Umschlagfläche und 27 Toren für den zusätzlichen nächtlichen Stückgutumschlag ausreichend dimensioniert. Die Tagesmenge im Süden liegt im Durchschnitt bei knapp 1.000 Packstücken mit einem Gesamtgewicht von 160 Tonnen.

# From Garbsen to Garbsen

Regional hub Northern Germany in new facility

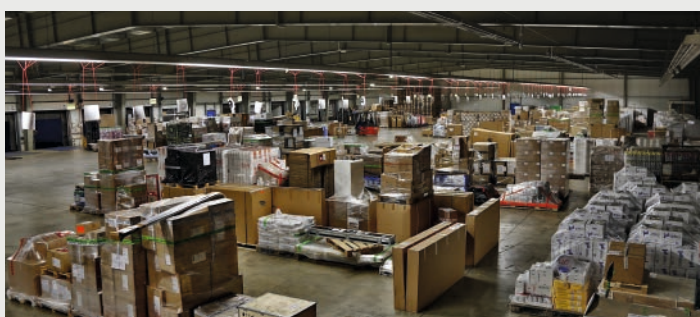
As of April 4, 2016, drivers on the Northern hub route are saving a few minutes of time every day. The new regional hub in the Dieselstraße in Garbsen is located slightly closer to the motorway. That, however, is the least of its advantages: The new facility with its almost 4,000 square metres of cross-docking area is twice the size of the former hall and is equipped with 18 gates, twice the number of the old regional hub.

Ritter Logistik with headquarters in Langenhagen remains the hub operator. During the day, the forwarder uses the facility as a cross-docking centre for a building supply store. At night, 23 partners from Northern Germany and three international partners from the 24plus net, Gödecke Logistik from Sweden, KLG Niederlande and KLG Rumänien, approach the hub and exchange LCL shipments. With the move, the regional hub operator Ritter Logistik reacted to volume growth, both in the

volumes of building supply logistics as well as in the shipment volumes in the LCL system. Three years ago, 1,000 packages were processed in the regional hub Northern Germany; today, the daily average amounts to 1,300 packages, significantly more on peak days. “In the old facility, we approached dangerous territory when we reached 260 tonnes”, explains Andreas Ritter, managing director of Ritter Logistik GmbH. “In the new facility, however, we have breathing room for further growth.” Thereby, the regional hub operator sees itself as prepared for strongly

fluctuating shipment volumes. One particularity of the regional hub operation is that bulky shipments with up to six metres in length can be processed.

The management systems in the regional hub Northern Germany are highly professional. As in the central hub in Hauneck and in the regional hub Southern Germany, the 24plus hubmanager is used in Garbsen. The software controls all operations, from optimal gate occupancy up to departure clearance. Other IT systems make it possible to recognise backlogs early on.



## Southern counterpart

The southern counterpart to the regional hub Northern Germany is located in Ludwigsburg. The 24plus partners from Southern Germany have been approaching the hub every night since 2011. The Kunzendorf Spedition is the hub operator. Their facility with its 2,700 square metres of cross-docking area and 27 gates is sufficiently equipped for additional night-time LCL cross-docking. The daily volume in the south amounts to an average of roughly 1,000 packages with a total weight of 160 tonnes.

# Persönlicher Service in Konzernstrukturen

Kühne + Nagel Stadtallendorf verbindet das Beste aus zwei Welten

Bei Kühne + Nagel in Stadtallendorf geht es familiär zu. Beim Redaktionsbesuch am 13. Mai 2016 kommen die 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einem gemeinsamen Mittagessen im Besprechungsraum zusammen. Es gibt Nudeln mit Gulasch, deftige Hausmannskost. Die Fleischtopfe sind voll, es ist genug für alle da. Auch Rüdiger Nell, der inzwischen pensionierte Niederlassungsleiter, ist dabei, nimmt sich einen Teller und lässt sich über aktuelle Entwicklungen und Neuerungen unterrichten.

Gibt es einen besonderen Anlass für das Zusammentreffen, ein Geburtstag oder ein Betriebsjubiläum? Der Standortverantwortliche Sebastian Melches verneint: „Mehrere Male im Jahr laden wir unser Team zu einem gemeinsamen Essen ein. Wir nutzen diese Gelegenheit und die Zeit, um uns abseits der Arbeit persönlich besser kennenzulernen.“ Die Stimmung ist gut, der Austausch reger. Nach einer Weile verabschieden sich die Mitarbeiter und kehren an ihre Arbeitsplätze zurück. Es gibt viel zu tun.

Mit 45 Beschäftigten im Büro, im Lager und im Fuhrpark ist die Niederlassung Stadtallendorf einer der kleineren Standorte – sowohl im Netz von Kühne + Nagel als auch bei 24plus. „Dennoch stellen wir einiges auf die Beine“, erklärt Sebastian Melches. Der 39-Jährige trägt seit April 2015 die Verantwortung am Standort und wurde von Rüdiger Nell, der Ende 2015 in den Ruhestand ging, ein Dreivierteljahr lang einge-



Der Standortverantwortliche Sebastian Melches (l.) und Speditionsleiter Martin Kubitschko (r.) schicken den Hubzug gleich zweimal pro Nacht auf die Reise.

Branch office manager Sebastian Melches (l.) and head of forwarding Martin Kubitschko (r.) send the truck on its journey twice per night.

arbeitet. „Mein aktueller Jobtitel als Leiter Landverkehre kommt daher, dass wir eine reine Landverkehrsniederlassung sind“, erklärt Melches, der seine Berufsausbildung noch bei der Spedition Pracht absolviert hatte. Der Voreigentümer hatte die Niederlassung in den Anfangstagen von 24plus in das Systemnetz eingebracht. Zwischenzeitlich sind mit Stadtallendorf, Eching und Lichtenfels drei Niederlassungen von Kühne + Nagel bei 24plus organisiert.

Neben einem umfangreichen Landverkehrsportfolio bietet die Niederlassung Stadtallendorf ihren Kunden einen logistischen Komplett-service an: Wünschen sie Luft- und Seefrachtdienste, zieht Sebastian Melches Kollegen von spezialisierten Niederlassungen des Konzerns

hinzu. „Das ist einer der zahlreichen Vorteile, die uns der Konzernhintergrund bietet“, erklärt Melches. Ein weiterer Vorteil: Seine Niederlassung kann alle Kunden in der Region bedienen – kleine in eigener Regie, große bei Bedarf mit Unterstützung im Konzernverbund.

## Mit Prolog Retouren abwickeln

Dank der Ausrichtung hat die Niederlassung gut zu tun. Mittelhessen ist Sitz zahlreicher Industriebetriebe. Die Stückgutmengen sind beträchtlich, dadurch herrscht aber ein heftiger Preiskampf, gerade bei palettiertem Ware. Die Gegenstrategie: Die Niederlassung Stadtallendorf sucht sich Geschäfte in der Nische, etwa Kunden mit Langgut. Auch optimiert die Niederlassung ihre

Auslastung und achtet darauf, dass sich Sendungsaus- und -eingang die Waage halten. Durch die Kundenstruktur wäre das Depot ausgangslastig, doch mit einem Kniff sorgt die Niederlassung für zusätzliche Eingangsmengen. Seit vielen Jahren holt die Niederlassung für einen Großkunden aus der Heizungstechnik über das 24plus-Netz Altgeräte und überzähliges Montagematerial zurück. Gesteuert werden die Aufträge über 24plus Prolog. Das Beschaffungslogistik-Tool von 24plus lässt sich einfach für die Abwicklung von Retouren zweckentfremden. „Immer mehr Unternehmen nehmen im Zuge der Produktverantwortung Altgeräte zurück“, erklärt Sebastian Melches und rät anderen 24plus-Partnern, sich nach Kunden mit diesen Anforderungen umzusehen: „Der Markt ist interessant.“

## Bestens vernetzt

Als Knotenpunkt zweier Netze verfügt KN Stadtallendorf über eine ideale Anbindung. Das nur 80 Kilometer entfernte Zentralhub von 24plus bedient eine Zugmaschine im Pendelverkehr gleich zweimal in der Nacht. Zu fünf 24plus-Partnern führen Direktverkehre. Das internationale Stückgut fließt ins Konzernnetz, aber das Regelwerk lässt Ausnahmen zu. Langgut nach Belgien etwa wickelt KN Stadtallendorf über den neuen 24plus-Partner Ziegler in Welkenraedt ab, der sich auf diese Sendungen eingestellt hat. Überaus zufrieden ist Sebastian Melches auch mit der Leistung der deutschen 24plus-Partner beim Versand von Photovoltaik-Anlagen. 25 Anlagen für Einfamilienhäuser machen sich in Stadtallendorf täglich auf den Weg und treffen dank der Terminprodukte aus der Speedtime-Familie zeitgleich mit den Montagetrupps auf den Baustellen ein. Auch im 4.500 Quadratmeter großen Lager finden sich Photovoltaik-Module und, ein anderes Spezialgeschäft, Filterpapier. Mit einer weiteren Sonderlösung, einem Zolllager, hat die Niederlassung erst 2016 begonnen. „Wir halten die Fahne von Kühne + Nagel in der Region hoch“, zieht Sebastian Melches sein Fazit. „Wenn wir wachsen, dann in Nischen. Damit unterscheiden wir uns kaum vom Mittelstand.“

# Personal service in group structures

Kühne + Nagel Stadtallendorf combines the best of two worlds

Things are familial at Kühne + Nagel in Stadtallendorf. During our visit on May 13, 2016, the 45 employees come together for a joint lunch in the conference room. Goulash with pasta is on the menu, hearty traditional fare. The pots are filled to the brim, there is plenty for everyone. Rüdiger Nell, the retired branch office manager, is also there, takes a plate and is told about current developments and innovations.

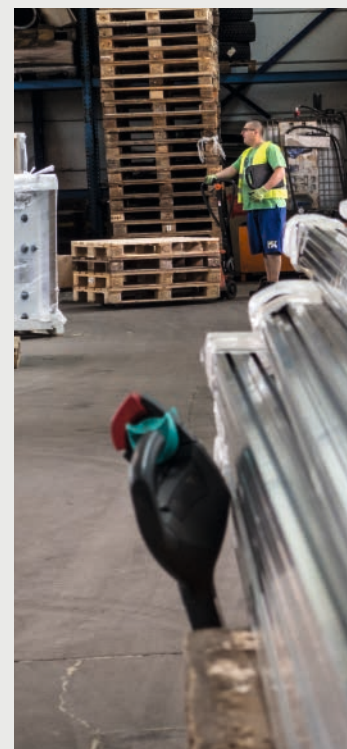
Is there a special occasion for the get-together, a birthday or a company anniversary? Branch office manager Sebastian Melches says no: "Several times a year we invite our team to a joint lunch. We use this opportunity to get better acquainted with each other outside of work." The atmosphere is good and the communication is inspired. After a while, the employees say their goodbyes and return to their workplaces. There is a lot to do.

With 45 employees in the office, the warehouse and the fleet, the branch office in Stadtallendorf is one of the smaller locations – in the net of Kühne + Nagel as well as at 24plus. "Nevertheless, we achieve quite a bit", explains Sebastian Melches. Since April 2015, the 39 year-old has been responsible for the location. Prior to this, he was instructed for nine months by Rüdiger Nell, who retired at the end of 2016. "My current job description as head of overland transport stems from us being a pure overland transport branch office", explains Melches, who had undergone his job training at Spedition Pracht. The previous owner had brought the branch office into the system net in the early days of 24plus. Currently, three branch offices of Kühne + Nagel are part of 24plus: Stadtallendorf, Eching and Lichtenfels.



In der 2.500 Quadratmeter großen Umschlaghalle finden sich Stückgüter aller Art, darunter viel Langgut.

The 2,500 square metres large cross-docking hall houses LCL of all kinds, including a lot of overlong goods.



In addition to a comprehensive range of overland transports, the branch office Stadtallendorf offers its customers holistic logistical services: if they desire air and sea freight services, Sebastian Melches contacts colleagues of specialised branch offices of KN. "This is one of the many advantages which being part of a group entails", explains Melches. Another advantage: his branch office can service all customers in the region – small ones on his own, larger ones with the support of the group if necessary.

### Processing returns with Prolog

Thanks to its orientation, the branch office is busy. Central Hesse is home to numerous industrial companies. The LCL volumes are significant, which leads to a fierce

price competition, especially when it comes to palletised goods. The counterstrategy: The branch office Stadtallendorf looks into niche businesses, for instance customers with overlong goods. The branch office also optimises its capacity utilisation and makes sure that outgoing and incoming shipment volumes are balanced. Because of its customer structure, the depot should be heavy on outgoing goods, but the branch office assures additional incoming shipment volumes with a trick. For many years, KN Stadtallendorf has been procuring waste electronic equipment and surplus fitting material for a major customer from the heating technology sector through the 24plus net. The orders are managed via 24plus Prolog. The 24plus procurement logistics tool can easily be used for returns processing. "More and more companies are taking back waste electronic equipment as part of product responsibility", explains Sebastian Melches and advises other 24plus partners to look for customers with such demands: "The market is interesting."

### Well connected

As a node of two nets, KN Stadtallendorf has an ideal connection

at its disposal. A shuttle truck approaches 24plus' central hub, which is only 80 kilometres away, twice per night. There are direct routes to five 24plus partners. The international LCL flows into the group net, but the regulations allow for exceptions. Overlong goods to Belgium, for instance, are assumed by the new 24plus partner Ziegler from Welkenraedt, who has adapted to these shipments. Sebastian Melches is also very content with the performance of the German 24plus partner when it comes to the shipping of photo-voltaic systems. 25 systems for single-family homes depart Stadtallendorf on a daily basis and, thanks to the scheduled products from the Speed-time family, arrive at the construction site at the same time as the assembly crews.

The 4,500 square metres large warehouse is home to these photo-voltaic modules, as well as to another special business: filter paper. The branch office started another special solution in the form of a customs warehouse in 2016. "We fly the Kühne + Nagel flag in the region", Sebastian Melches concludes. "If we grow, we grow in niches. Thereby, we barely differ from medium-sized companies."



Gulasch mit Nudeln – auch am Arbeitsplatz!

Goulash and pasta – even in the workplace.

# Viel mehr als Fahren!

In einer neuen Serie wollen wir Berufsbilder und Jobrollen in der Logistik vorstellen. Den Anfang machen wir mit dem „sichtbarsten“ Job, dem des Berufskraftfahrers. Samuel Blenk, Fahrer beim 24plus-Partner Gustke Logistik aus Rostock, berichtet von seinen Erfahrungen im Fernverkehr.

Zur Spedition kam Samuel Blenk, 27 Jahre, über Umwege. Das Lkw-Fahren hatte er im land- und forstwirtschaftlichen Betrieb seiner Eltern gelernt. Dort transportierte er nicht

nur Langholz, sondern pflügte mit Holzernemaschinen durch den Wald. Rangieren bereitete ihm also keine Mühe, als er vor anderthalb Jahren bei Gustke Logistik einstieg.



Samuel Blenk schätzt an seinem Beruf den großen Freiheitsgrad.

Samuel Blenk schätzt an seinem Beruf den großen Freiheitsgrad.

Bei allem anderen musste er dazulernen. „Der Beruf ist körperlich und geistig herausfordernd“, erklärt Samuel Blenk, „man muss bei allem hellwach sein.“

Sein Fahrzeug ist eine hochkomplexe und hochmoderne Maschine. Ein Spurhalteassistent, ein Abstandhalter, ein leistungsfähiges Navi und ein GPS-gestützter Tempomat unterstützen den Fahrer bei seiner Arbeit, aber diese Geräte gilt es erst einmal versiert zu bedienen. Vor allem sein professionelles Navi möchte Samuel Blenk nicht missen. Es kann deutlich mehr als ein Gerät in einem Pkw. Das Navi berechnet beispielsweise voraus, ob Blenk die Tour rechtzeitig schafft, und weist ihm den Weg zu Parkplätzen, wo er seine Pausen machen kann. Der GPS-gestützte Tempomat ist ebenfalls ein gutes Hilfsmittel, gerade auf unbekanntem Strecken.

Das Fahren macht aber nur einen Bruchteil der eigentlichen Arbeit aus. Dazu kommen das Laden und Entladen, die Ladungssicherung, das Arbeiten mit der Scanner-Technologie – und die Kommunikation mit der

Disposition und den Kunden. Zwar unterstützen die Disponenten den Fahrer mit vielen Informationen und sind dank moderner Datentechnik fast schon unsichtbare Beifahrer. Dennoch gibt es immer wieder neue Situationen, auf die sich die Fahrer einstellen müssen. Fast täglich fährt Blenk neue Abladestationen an, muss sich auf fremdem Terrain zurechtfinden, lernt neue Menschen und neue Gepflogenheiten kennen.

## Gute Organisation – auch privat

Was Samuel Blenk gefällt, ist der Freiheitsgrad bei der Arbeit. „Ich treffe draußen mehr Entscheidungen als die Kollegen in der Disposition.“ Die Kehrseite der Medaille: Der Kraftfahrer ist von Sonntagmorgen um vier Uhr bis Donnerstag spät abends unterwegs, mitunter auch am Freitag. In der Zeit muss er alles selbst organisieren: die Pausen, die Strecken, die Verpflegung, die Übernachtung. Aber nicht nur die Arbeit muss wohlorganisiert sein. „Das Privatleben konzentriert sich ganz aufs Wochenende“, erklärt Samuel Blenk. „Auch dafür braucht man einen Plan.“

# Much more than driving!

In a new series, we want to present careers and professions in logistics. We begin with the most “visible” job, that of the professional driver. Samuel Blenk, driver at 24plus partner Gustke Logistik from Rostock, talks about his experiences in long distance transport.

Samuel Blenk, 27, came to the forwarding agency via detours. He had learned to drive a truck in the agricultural and forestry business of his parents. There, he not only transported logs, but also ploughed through the forest with timber harvesting machines. Therefore, he had no troubles with manoeuvring when he joined Gustke Logistik one and a half years ago. He had to learn the ropes in other areas, however. “The job is a challenge for both – body and mind”, explains Samuel Blenk, “you always have to be alert.”

His vehicle is a highly complex and highly modern machine. A lane departure warning system, an autonomous cruise control system, a powerful satnav and GPS assisted speed control support the driver in

his work; however, successfully operating these devices is not as easy as it seems. In particular, Samuel Blenk does not want to do without his professional satnav system. It is capable of much more than a device in a regular car. For example, it calculates in advance whether Blenk will arrive on time, and shows him the way to parking areas where he can take his breaks. The GPS assisted speed control is also a helpful tool, especially on unknown routes.

The actual driving, however, is only a small part of his work. It also includes loading and unloading, load securing, working with scanner technology – and communicating with dispatch and customers. While the dispatchers who support the driver with information are almost invisible



front passengers thanks to modern data technology, there are still often new situations to which the drivers have to adapt. Blenk approaches new unloading stations almost every day, has to navigate through unknown terrain and encounters new people and customs.

## Well organised – professionally and in private

Samuel Blenk enjoys the degree of freedom in his work. “I make more

decisions out there than the colleagues in dispatch.” The flipside: The professional driver is underway from 04:00 AM on Sunday until late at night on Thursday, sometimes even Friday. During this time, he has to organise everything himself: breaks, routes, meals, sleeping. But work is not the only thing that has to be well organised. “My private life is completely focused on the weekend”, explains Samuel Blenk. “You need a plan for that as well.”