

24plus

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

3



Wachablösung im Aufsichtsrat

Am 25. April wählte 24plus
ein neues Aufsichtsgremium

Changing of the guard on the supervisory board

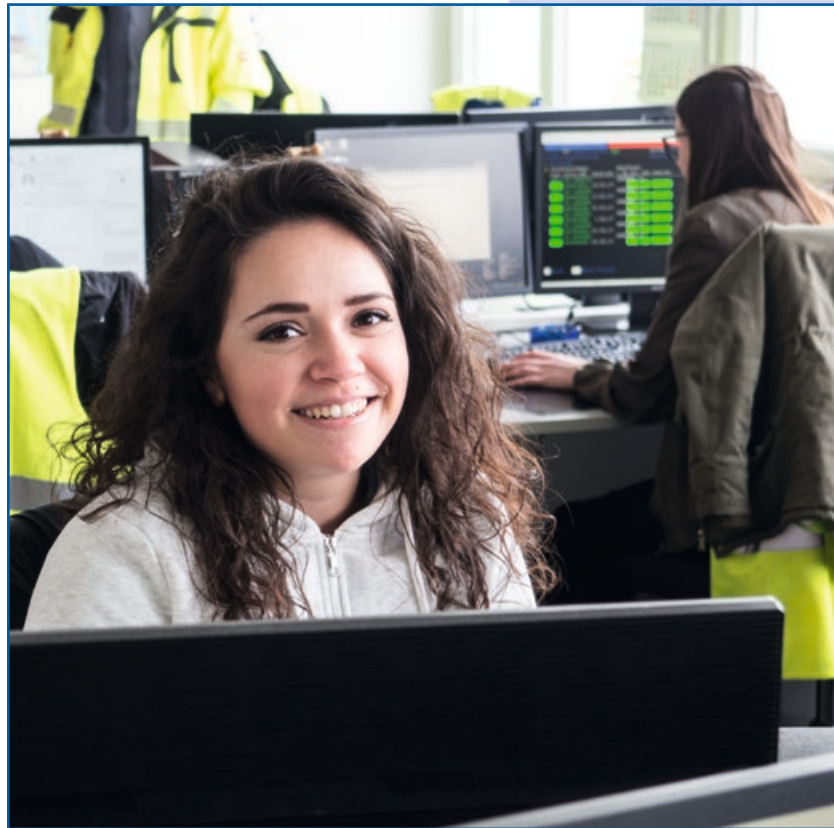
24plus elected a new supervisory
board on April 25

7



24plus auf der transport logistic Hier wird Zukunft gemacht

24plus at
transport logistic
Where the future begins



14



One-Stop-Shopping bei Lagermax

Ein Partner für zwölf Länder

One stop shopping at Lagermax

One partner for twelve countries

4

Netzwerk und Nische

Das Erfolgsrezept des 24plus-Partners Geis Transport und Logistik
liegt in der Spezialisierung

Network and niche

Specialisation is the recipe for success of 24plus partner
Geis Transport und Logistik



**transport
logistic**
9.-12. Mai 2017
Messe München
Besuchen Sie uns!
Halle A5, Stand 105/206



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

es ist wieder Messe! Vom 9. bis 12. Mai öffnet die transport logistic in München ihre Pforten. Selbstverständlich ist 24plus wieder unter den Ausstellern. Sie finden uns in der Halle A5 am Stand 105/206. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Das Leitmotiv der transport logistic 2017 sind zweifellos die Daten. Die Industrie 4.0 kommt mit großen Schritten voran. Aber je weiter die Entwicklung in der Robotik und bei den sich selbst steuernden Systemen voranschreitet, desto klarer wird auch: Die nächste Stufe der industriellen Revolution kann die versprochenen Produktivitätsgewinne nur freisetzen, wenn in der Wertschöpfungskette Informationstransparenz herrscht. Die Industrie hat ein vitales Interesse daran, dass ihr die Logistik immer mehr Daten in immer besserer Qualität bereitstellt.

Die 24plus-Partner sind auf ihre neuen Aufgaben in der Logistik 4.0 gut vorbereitet. Der Austausch strukturierter Datensätze und deren maschinelle Verarbeitung ist für uns nichts Neues. Damit haben wir seit über 20 Jahren Erfahrung. Mit den heutigen Systemen sind wir in der Lage, Kunden und Netzwerkpartner mit einer Vielzahl sendungsrelevanter Informationen zu versorgen. Wir können sogar ein bisschen in die Zukunft blicken und dem Empfänger vorhersagen, wann seine Sendung eintreffen wird.

Etwas weiter in die Zukunft schauen wir mit unserer Messeaktion. Wenn Sie sich bei uns abscannen lassen, schenken wir Ihnen ein 3D-Selfie. Für uns Logistiker ist der 3D-Druck kein Marketing-Gag, sondern ein mögliches Geschäftsmodell der Zukunft. Vielleicht drucken wir in wenigen Jahren in unseren Hallen Artikel für unsere Kunden aus. Diese Zukunftsmusik klingt gut, oder?

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

it's trade fair time! From May 9 to 12, transport logistic in Munich is opening its doors. Naturally, 24plus is among the exhibitors. You can find us in hall A5, booth 105/206. We are looking forward to your visit.

Without a doubt, data is the leitmotif of the transport logistic 2017. Industry 4.0 is advancing with giant steps. But the further the developments in robotics and self-governing systems are advancing, the more it becomes clear: The next step of the industrial revolution will only be able to yield its promised productivity gains if information transparency permeates the value chain. The industry has a vital interest in logistics allocating more and more data in ever-improving quality.

The 24plus partners are well-prepared for their new tasks in logistics 4.0. The exchange of structured data sets and their automated processing is nothing new for us. We have over 20 years of experience with that. With today's systems we are capable of providing customers and network partners with a multitude of shipment-relevant information. We can even cast small glimpses into the future and tell the customer when their shipment is going to arrive.

With our special trade fair event we are casting a wider glance into the future. If you let yourself be scanned at our booth, we will give you a 3D selfie. For us logisticians, 3D printing is not a marketing gimmick, but a possible business model of the future. In a few years, we might be printing goods in our halls for our customers. We like the sound of that!

Yours,

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Wachablösung im Aufsichtsrat / Changing of the guard on the supervisory board	3
Geis Transport und Logistik in Nürnberg: Netzwerk und Nische / Geis Transport und Logistik in Nuremberg: network and niche	4
Mit KLG auf die neue Seidenstraße / On the new Silk Road with KLG	6
24plus auf der transport logistic / 24plus at transport logistic	7
Rheinland neu aufgeteilt, Ticker / Redistributing the Rhineland, Ticker	10
Nordlichter! / Northern lights!	11
Olaf Bienek zieht im Interview Bilanz / Olaf Bienek takes stock in the interview	12
Lagermax: Ein Partner für zwölf Länder / Lagermax: one partner for twelve countries	14
Serie: Berufe in der Logistik / Series: logistics professions	16



IMPRESSUM / IMPRINT
Herausgeber / Publisher:
24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0)6621 9208-0, Fax: +49 (0)6621 9208-19
www.24plus.de
24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von 24plus logistics network. Erscheinungsweise: drei- bis viermal jährlich. / Published three to four times a year, 24plusPunkte is given free of charge to the customers, staff, partners and friends of 24plus logistics network.
Redaktion, Projektkoordination, Grafik / Editorial Office, Project coordination, Artwork: Wild & Pöllmann PR GmbH, Oberreichenbach, Germany
Druck / Printing: Osterchrist, 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: Jürgen Hinterleithner, Makebox, Lagermax

Wachablösung im Aufsichtsrat

Bei der Gesellschafterversammlung am 25. April 2017 wurde das neue Aufsichtsratsgremium für die nächste zweijährige Amtsperiode gewählt. Das Gremium besteht nun aus Uwe Müller (geschäftsführender Gesellschafter der Robert Müller GmbH, Saarlouis), Christoph Kleine (geschäftsführender Gesellschafter der Spedition Kleine GmbH & Co. KG, Grevenbroich), Herbert Weber (Geschäftsführer der Lagermax Internationale Spedition GmbH, Salzburg, Österreich) und Heinz Wolf (Geschäftsleitung Michael Wolf OHG, Straubing). Nach der Wahl bestimmten die Mitglieder des Aufsichtsrates Uwe Müller zu ihrem Sprecher. Olaf Bienek, seit 1998 Mitglied und seit 2001 Sprecher des Aufsichtsrates, trat nicht mehr zur Wiederwahl an (siehe Interview Seite 12).

Auf Beschluss der Gesellschafterversammlung wurde das Gremium von früher fünf auf nunmehr vier Aufsichtsratsmitglieder verkleinert. Der Aufsichtsrat ist das höchste Gremium zwischen den Gesellschafterversammlungen von 24plus. Er kontrolliert die Geschäftsführung und entscheidet über alle wesentlichen Geschäftsvorgänge. Seine derzeit größte Aufgabe besteht darin, neue Antworten auf die aktuelle Koopera-

tionssituation zu finden, um am Markt eine dominierende Rolle zu spielen.

Die Gesellschafter bedankten sich bei allen Mitgliedern des Aufsichtsrates für ihr Engagement in der abgelaufenen Amtsperiode und insbesondere bei den ausscheidenden Aufsichtsräten mit einem Applaus. Neben Olaf Bienek verzichteten Werner Schelter (Geis Transport und Logistik, Nürnberg), seit 2011 Aufsichtsratsmitglied, und Stefan Polster

(Robert Müller, Chemnitz), seit 2015 Aufsichtsratsmitglied, auf eine Wiederwahl. Einen Sonderapplaus der Gesellschafter erhielt Olaf Bienek, der sich über zehn Amtsperioden hinweg für 24plus engagierte. Bienek: „Im neuen Gremium sind starke Unternehmerpersönlichkeiten vertreten. Ich bin zuversichtlich, dass sie die richtigen Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft finden werden.“

Neben dem Aufsichtsrat wählten die Gesellschafter turnusgemäß zwei neue Rechnungsprüfer. Guido Söffker (Geschäftsführer der Schröder + Schierenberg GmbH, Porta Westfalica) und Uwe Brehm (Geschäftsführer der Nellen & Quack GmbH & Co. KG, Gronau), haben nun die Aufgabe, im Auftrag der Gesellschafterversammlung die Bücher der Stückgutkooperation 24plus zu prüfen.



Bilden den neuen Aufsichtsrat: Heinz Wolf (Michael Wolf OHG, Straubing), Uwe Müller (Robert Müller GmbH, Saarlouis), Christoph Kleine (Spedition Kleine GmbH & Co. KG, Grevenbroich) und Herbert Weber (Lagermax Internationale Spedition GmbH, Salzburg, Österreich).

The new supervisory board: Heinz Wolf (Michael Wolf OHG, Straubing), Uwe Müller (Robert Müller GmbH, Saarlouis), Christoph Kleine (Spedition Kleine GmbH & Co. KG, Grevenbroich) and Herbert Weber (Lagermax Internationale Spedition GmbH, Salzburg, Austria).

Changing of the guard on the supervisory board

The new supervisory board was elected for the next two-year term at the shareholder's meeting on April 25, 2017. The board now consist of Uwe Müller (managing partner of Robert Müller GmbH in Saarlouis), Christoph Kleine (managing partner of Spedition Kleine GmbH & Co. KG in Grevenbroich), Herbert Weber (managing director of Lagermax Internationale Spedition GmbH in Salzburg, Austria) and Heinz Wolf (manager of Michael Wolf OHG in Straubing). After the election, the members of the supervisory board appointed Uwe Müller

as spokesman. Olaf Bienek, member of the supervisory board since 1998 and its spokesman since 2001, did not run for re-election (see the interview on page 12).

As decided by the shareholder's meeting, the board's size was reduced from five to four members. The supervisory board is the highest committee between the shareholder's meetings of 24plus. It controls the management and makes decisions regarding all essential business activities. Right now his greatest task consists of finding new solutions to the state of cooperations in order to play

a dominant role in the market. The shareholders thanked all members of the supervisory board for their commitment in the previous term, particularly the departing supervisory board members – with applause. In addition to Olaf Bienek, Werner Schelter (Geis Transport und Logistik in Nuremberg), member since 2011, and Stefan Polster (Robert Müller in Chemnitz), member since 2015, chose not to run for re-election. Olaf Bienek, who devoted himself to the board for ten terms, earned special applause from the shareholders. Bienek: "The new board consists of

strong entrepreneurial personalities. I am confident that they will find the right solutions for the challenges that lie ahead."

In addition to the supervisory board, the shareholders also elected two financial auditors. Guido Söffker (managing director of Schröder + Schierenberg GmbH in Porta Westfalica) and Uwe Brehm (managing director of Nellen & Quack GmbH & Co. KG in Gronau) now have the task to conduct internal financial audits of the LCL cooperation 24plus by mandate of the shareholder's meeting.

Netzwerk und Nische

Das Erfolgsrezept des 24plus-Partners Geis
Transport und Logistik liegt in der Spezialisierung

Fabriken, Geschäfte, Märkte: In der Stückgutverteilung sind dies die üblichen Empfängeradressen. Auf den Rollkarten vieler Fahrer von Geis Transport und Logistik (GTL) stehen aber Pflege- und Altenheime, Krankenhäuser, Apotheken und Privatadressen. Das Unternehmen der Geis-Gruppe verteilt nordbayerweit für einen Gesundheitskonzern Flüssignahrung und Infusionslösungen für schwerstkranke Menschen. Was nachts als Ganzladung in Nürnberg ankommt, ist anderentags beim Empfänger. Kliniken erhalten die Produkte als Teilladung, Apotheken als Stückgut, an Privathaushalte liefern die Fahrer Pakete ab.

Als die Logistiker vor über zehn Jahren mit der Distribution der Healthcare-Produkte angingen, hatten sie Überzeugungsarbeit zu leisten. „Wir müssen nicht nur eine anspruchsvolle logistische Leistung erbringen“, erklärt GTL-Niederlassungsleiter Werner Schelter. „Es geht auch um Fragen der Hygiene. Aber das allerwichtigste ist, dass die Fahrer die nötige Sensibilität aufbringen.“ Daher wurden und werden alle Fahrer in der Healthcare-Distribution regelmäßig geschult. Zu den Schulungsinhalten gehört, beim Empfänger angemessen aufzutreten und Informationen absolut vertraulich zu behandeln. Gute Deutschkenntnisse sind eine Grundvoraussetzung, um in dem Segment arbeiten zu können. Weil die Zustellung auf den Palliativstationen und in den Haushalten Schwerstkranker psychisch belastend sein kann, steht es jedem Fahrer

frei, ob er in diesem Bereich arbeiten will oder lieber klassisches Stückgut ausfahren und einsammeln möchte. Bislang haben sich alle Fahrer für die Healthcare-Distribution entschieden. Sie kommen zwar mit den Schattenseiten des Lebens in Berührung, können aber im Job etwas tun, damit es anderen Menschen besser geht.

Regionale Spezialgeschäfte

Neben dem Bereich Healthcare setzen die Nürnberger Logistiker weitere Branchenschwerpunkte bei Weißer und Brauner Ware (also Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik), in der Automobillogistik und bei der Distribution zeitsensibler Güter. In der Spezialisierung liegt für Werner Schelter ein Schlüssel zum Erfolg: „Die Zeiten, in denen mittelständische Speditionen vom Standard-Stückgut leben konnten, sind vorbei. Die Kunden verlangen heute Branchenkenntnis und passgenaue Mehrwerteleistungen.“

Aus diesem Grund verbindet Geis Transport und Logistik in Nürnberg das eigene regionale Spezialgeschäft in Spedition und Kontraktlogistik mit den Aktivitäten im 24plus-Netz. So distribuiert GTL in Nordbayern zusätzlich zu den Medizinprodukten auch Haushaltsgeräte. Für die nötige Stoppdichte sorgen Stückgutsendungen aus dem 24plus-Netz. Im Geschäft mit Unterhaltungselektronik und Elektrogeräten wie Kaffeefullautomaten hat GTL mehrere große Marken unter Vertrag und übernimmt die Zwischenlagerung und die europaweite Distribution. Auch dabei spielt das Systemnetz von 24plus eine tragende Rolle. Ähnlich sieht es bei der Distribution zeitsensibler Produkte aus. In dem Metier nimmt es der Stückgutspediteur GTL sogar mit Kurier- und Expressdiensten auf und ist dank der Produktfamilie 24plus



Beladen mit Teilen für die Automobilindustrie fahren täglich zehn Züge von Nürnberg allein ins Nachbarland Tschechien ab.

Every day, ten trucks depart from Nuremberg to the neighbouring Czech Republic alone, loaded with parts for the automotive industry.

Speedtime ebenso schnell, kann aber oft wirtschaftlicher produzieren und günstiger anbieten. Die Serviceabteilung ist über das Datennetz von 24plus ständig im Bild, ob die Terminvorgaben eingehalten werden und telefoniert den wenigen Ausreißern umgehend hinterher.

Auch im Automotive-Bereich nutzt GTL neben eigenen Verkehren das 24plus-Netz. Für einen Hersteller von Fahrzeugsitzen beschafft der 24plus-Partner europaweit Material und Komponenten, konsolidiert die Waren in Nürnberg und führt sie just in time den Werken des Kunden zu. Jede Nacht machen sich zehn Lkw allein nach Tschechien auf den Weg, bei optimaler Auslastung der Verkehre. Jeden freien Platz auf der Ladefläche füllt die internationale Abteilung mit Sendungen, die direkt zugestellt oder an den unzähligen Standorten der Geis-Gruppe in Tschechien abgeladen werden. Weitere tägliche Verkehre führen ab Nürnberg nach

Bulgarien, Slowenien, Polen und in die Türkei.

Seit 2013 Teil der Geis-Gruppe

Nicht nur bei den Verbindungen in die CEE-Staaten profitiert der Standort von der Zugehörigkeit zur Geis-Gruppe. Diese zählt 6.200 Mitarbeiter, hat sich aber ihre mittelständischen Strukturen erhalten. Der Standort an der Ipsheimer Straße in Nürnberg war bis 2013 Teil des Logwin-Konzerns, kam erst Mitte 2013 zu Geis und ist seither um 20 Köpfe auf 140 Beschäftigte gewachsen. Werner Schelter berichtet von einer besonderen Unternehmenskultur innerhalb der Geis-Gruppe: „Wir tauschen uns intensiv und auf allen Ebenen aus, von den Mitarbeitern bis zum Management. Die Standorte haben große Entscheidungsspielräume und können sich auf ihre Stärken konzentrieren. Die Stärken von GTL lauten Branchenfokus und Netzwerk.“



Werner Schelter: „Kunden verlangen Branchenkenntnis.“
Werner Schelter:
"Customers demand industry knowledge."

Network and niche

24plus partner Geis Transport und Logistik's recipe for success lies in specialisation

Factories, businesses, markets: These are the usual recipients in LCL distribution. The delivery run sheets of many drivers of Geis Transport und Logistik (GTL), however, list care facilities and nursing homes, hospitals, pharmacies and private addresses. For a health care group, the company of the Geis group distributes liquid diet and infusion solutions for severely ill people in all of Northern Bavaria. What arrives as full load in Nuremberg at night is at the recipient's on the next day. Clinics receive the products as part load, pharmacies as LCL, while parcels are delivered to private households by the drivers.

When the logisticians began with the distribution of health care products over ten years ago, they had to prove themselves. "We not only have to provide a sophisticated logistical service", explains GTL branch office manager Werner Schelter. "It is also about questions of hygiene. But the most important thing is that the drivers are equipped with the necessary sensitivity." That is why all drivers are regularly trained in health care distribution. Part of the training includes proper appearance at the recipient's and the strictly confidential treatment of information. A good command of German is a basic requirement for working in this field. Because the delivery to palliative care units and the households of severely ill persons can be psychologically demanding, every driver can choose whether or not they want to work in this sector or whether they would rather col-

lect and deliver conventional cargo. Until now, all drivers have decided in favour of health care distribution. While they come into contact with the dark side of life, they are also able to help people as part of their job.

Regional specialities

In addition to health care, the logisticians from Nuremberg have further core businesses in white and brown goods (household appliances and entertainment electronics), in automotive logistics and in the distribution of time-critical goods. For Werner Schelter, specialisation is one key for success: "The times in which medium-sized freight forwarders made their living off of standard LCL are over. Today, the customers demand more industry knowledge and tailored value-added services."

For this reason, Geis Transport und Logistik in Nuremberg combines their

own regional speciality in freight forwarding and contract logistics with the activities in the 24plus network. For instance, GTL distributes household appliances in addition to medical products in Northern Bavaria. The necessary stop density is ensured by LCL shipments from the 24plus network. GTL has several major brands under contract for entertainment electronics and electronic appliances such as coffee makers and assumes intermediate storage and Europe-wide distribution. Here, too, 24plus' system network plays an important role. Things are similar in the distribution of time-critical products. In this business area, LCL forwarder GTL can even keep up with courier and express service providers and is, thanks to the 24plus Speedtime product family, just as fast while often being able to produce more cost-efficiently and offer at a reduced rate. Via the data network of 24plus, the



service department is always up to date on whether schedules are being upheld and contacts the few deviators by phone immediately.

GTL utilises the 24plus net in addition to their own routes in the automotive sector as well. For a manufacturer of vehicle seats, the 24plus partner procures material and components in all of Europe, order picks the goods in Nuremberg and delivers them just-in-time to the facilities of the customer. Every night, ten trucks depart to the Czech Republic alone, at optimal capacity utilisation of the routes. The international department fills every vacant space on the cargo area with shipments that are either delivered directly or are loaded off at one of the countless locations of the Geis group in the Czech Republic. Further daily routes lead from Nuremberg to Bulgaria, Slovenia, Poland and Turkey.

Part of the Geis group since 2013

The location not only benefits from the affiliation with the Geis group where the routes to the CEE states are concerned. While the group has 6,200 employees, it has maintained the structures of a medium-sized company. The location on the Ipsheimer Straße in Nuremberg was part of the Logwin group until 2013, joined Geis as late as the middle of 2013 and has since grown by 20 heads to 140 employees. Werner Schelter reports a special corporate culture within the Geis group: "We exchange ideas on all levels, from employee to management." The locations have a large degree of leeway in decision-making and can focus on their strengths. GTL's strengths are industry focus and network."



Das junge Führungsteam von GTL (v. l.): Tim Schmitt (neuer Bereichsleiter Nationale Spedition), Ingo Klösel (Bereichsleiter Internationale Spedition), Christine Meyer (kommissarische Bereichsleiterin Nationale Spedition) und Markus Gundel (Abteilungsleiter Nationale Ausgangsverkehr).

The young management team of GTL (f. l. t. r.): Tim Schmitt (new division manager national forwarding), Ingo Klösel (new division manager international forwarding), Christine Meyer (interim division manager national forwarding) and Markus Gundel (department manager national departing transports).

Mit KLG auf die neue Seidenstraße

Seit einem Jahr wandelt der niederländische 24plus-Partner KLG Europe auf den Spuren Marco Polos. Mit Logistikern aus Belgien und den Niederlanden hat KLG Europe New Silkway Logistics gegründet. Stand April 2017 brachte das Gemeinschaftsunternehmen 80 Container pro Woche auf die Schiene. Ab Sommer 2017 soll ein wöchentlicher Ganzzug verkehren.



On the new Silk Road with KLG

Die Hauptvorteile der neuen Seidenstraße liegen bei der Transitzeit und den Kosten. Der Transport auf der Schiene ist schneller als die Schiffs-passage, die 9.000 Kilometer weite Bahnreise zwischen den Terminals Duisburg und Chongqing dauert nur 14 Tage. Der Versand per Luftfracht ist schneller, kostet aber ein Mehrfaches des Schienentransports.

Den Kunden bietet New Silkway Logistics Rundum-Service. Bei den Vor- und Nachläufen in Europa und China greift das Unternehmen auf eigene Ressourcen zurück, die Abwicklung in China übernimmt etwa die chinesische Tochtergesellschaft von KLG Europe. Während des Transports bietet New Silkway Logistics ständige Sendungsüberwachung an, sogar GDP-konforme Lösungen

für temperaturgeführte Pharmatransporte sind im Programm. Für diesen Zweck setzt New Silkway Logistics sensorgespickte 45-Fuß-Kühlcontainer mit eigener Energieversorgung ein. Für den Transport normaler Güter werden 45-Fuß-Highcube-Container, herkömmliche 40-Fuß-Container oder 20-Fuß-Trockengut-container eingesetzt.

Partner von Großkunden und Staatsbahnen

Genutzt wird die stählerne Seidenstraße von mehreren Großunternehmen, darunter HP. „Auf die Zusammenarbeit mit diesem Kunden geht auch die Idee der neuen Seidenstraße zurück“, erklärt KLG-Chef Kees Kuijken. Wegen der kurzen Transitzeit importierte der Computeriese

schon in der Vergangenheit Güter aus China über die Schiene nach Europa. Weil auf der Gegenrichtung die Mengen fehlten, war die Kosteneffizienz der Bahnverkehre verbesserungsbedürftig. Kuijken: „Mit unserem Konzept erhöhen wir die Mengen und verbessern die Rückbefrachtung.“

Weil die Bahnspur in Weißrussland, Russland und Kasachstan breiter ist als in Westeuropa und China, müssen die Container in Brest an der polnisch-weißrussischen Grenze und nochmals in Khorgos an der Grenze zwischen Kasachstan und China umgeladen werden. Als strategischer Partner der Staatsbahnen kommt New Silkway Logistics bei der

Aufgabe in den Genuss einer besonders zuverlässigen Abwicklung. Außerdem ist New Silkway Logistics mit eigenem Personal an den beiden Terminals vor Ort.

Einladung an die Partner

Kees Kuijken lädt alle 24plus-Partner ein, die neue Seidenstraße in ihre Logistikketten einzubinden, und verspricht eine erleichterte Abwicklung und Spitzenkonditionen. Besonders interessant ist das Angebot für die deutschen 24plus-Partner. Deutschland bezieht nicht nur viele Verbrauchsgüter aus China, ein Gutteil des deutschen Exportüberschusses geht auf den Handel mit China zurück.

For the past year, Dutch 24plus partner KLG Europe has been walking in the footsteps of Marco Polo. Together with logisticians from Belgium and the Netherlands, KLG Europe founded New Silkway Logistics. As of April 2017, the joint venture has put 80 containers per week on the rails. Starting summer 2017, a weekly block train is planned to run.

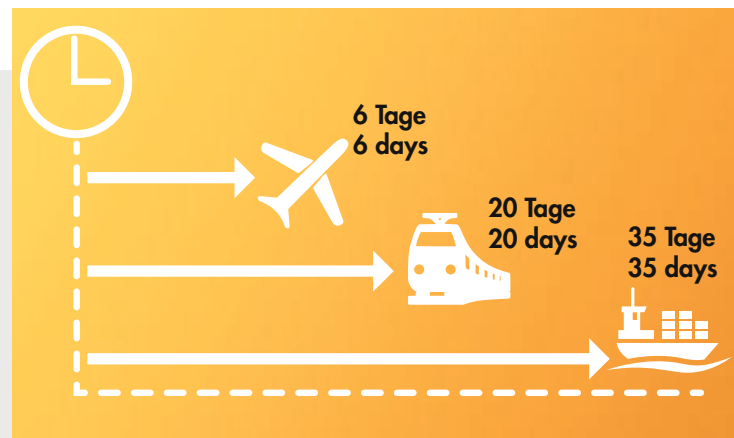
The main advantages of the new Silk Road lie in transit time and costs. Transport by rail is faster than transport by ship; the 9,000 kilometres between the terminals Duisburg and Chongqing only take 14 days. Shipping via air freight is faster but costs significantly more than rail transport.

New Silkway Logistics offers full service to its customers. The company utilises its own resources for pre- and post-carriage in Europe and China; processing in China, for instance, is assumed by the Chinese subsidiary of KLG Europe. During transport, New Silkway Logistics offers constant shipment tracking – even GDP-conform solutions for temperature-controlled pharma transports are part of the program. For this purpose, New Silkway Logistics makes use of sensor-

equipped 45-foot cooling containers with integrated power supply. For the transport of regular goods, 45-foot high-cube containers, regular 40-foot containers and 20-foot dry cargo containers are utilised.

Partner of major customers and national railways

The steel Silk Road is used by several major companies, among them HP. „The idea of the new Silk Road can be traced back to the collaboration with this customer“, explains Kees Kuijken, head of KLG. Because of the short transit time, the computer giant had already imported goods from China to Europe via railway in the past. Since the volumes were missing for the opposite direction, the cost-efficiency of the railway routes



needed improvement. Kuijken: „With our concept we are able to increase the volumes and improve the capacity utilisation on the way back.“

Because the railroad in Belarus, Russia and Kazakhstan is broader than in Western Europe and China, the containers have to be reloaded in Brest on the Polish-Belarusian border and again in Khorgos on the border between Kazakhstan and China. New Silkway Logistics benefits from particularly reliable processing as a strategic partner of the national railway operators. Additionally, New

Silkway Logistics has their own personnel present at both terminals.

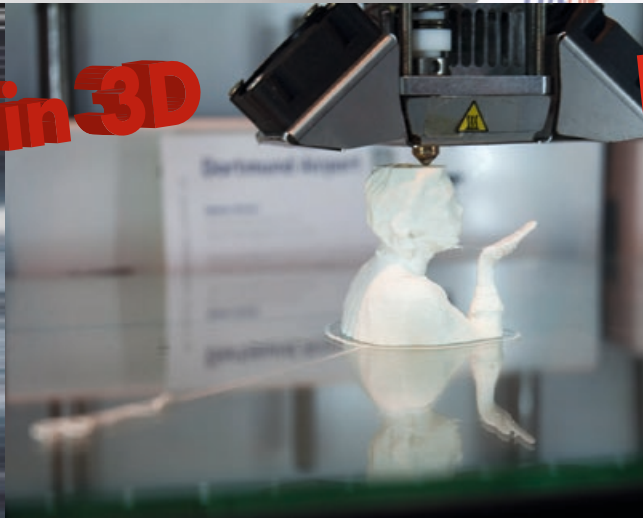
Invitation to the partners

Kees Kuijken invites all 24plus partners to integrate the new Silk Road into their logistics chains and promises facilitated processing and top-notch conditions. The offer is particularly interesting for the German 24plus partners. Germany not only imports consumables from China; a considerable amount of the German export surplus stems from the trade with China.

24plus auf der transport logistic: Hier wird Zukunft gemacht

24plus
logistics network

Selfie in 3D



transport logistic

9.-12. Mai 2017
Messe München
Besuchen Sie uns!
Halle A5, Stand 105/206

24plus at transport logistic: Where the future begins

Starke Leistung

24plus im Jahr 2016, das bedeutet:

7,3 Millionen Stückgutsendungen

1,7 Millionen Tonnen Stückgutvolumen

5.500 Mitarbeiter im Netzwerk

65 Systempartner, davon 33 Gesellschafter

Strong performance

24plus in the year 2016 in numbers:

7,3 million LCL shipments

1,7 million tonnes of LCL volume

5,500 employees in the network

65 system partners, 33 of them shareholders

Messehighlight: Ihr Selfie in 3D Trade fair highlight: your selfie in 3D

Der 3D-Druck wird die industrielle Produktion und damit die Logistik verändern. Zukunftsvision: In wenigen Jahren arbeiten 3D-Drucker bei uns Logistikern. Heute schon können unsere Messegäste ihr 3D-Selfie mit nach Hause nehmen.

3D printing is going to change industrial production and thereby logistics as well. The future: In a few years, we logisticians will be operating 3D printers. Today, our trade fair guests are already able to take home their 3D selfie.

Cloud-Computing Cloud computing

Schon seit dem Beginn unserer Kooperation im Jahr 1996 tauschen unsere Partner Sendungsdaten per DFÜ (EDIFACT) über ein Rechenzentrum aus. Heute liegen die Daten mehrfach geschützt und mehrfach redundant in einer Private Cloud.

Our partners have been exchanging shipment data via RDT (EDIFACT) through a computing centre ever since the founding of our cooperation in 1996. Today, the data is stored in private clouds where it is heavily protected and multi-redundant.

Industrie 4.0 braucht Logistik 4.0 Industry 4.0 needs logistics 4.0

Wenn die Logistik nicht Schritt hält, greift in der Industrie 4.0 der Roboterarm ins Leere. Als Logistiker sind wir es gewohnt, strukturierte Daten über Unternehmensgrenzen hinweg auszutauschen.

If logistics does not keep up, the robotic arms of industry 4.0 will be grasping at air. As logisticians we are used to exchanging structured data beyond company borders.

Lösungen für die letzte Meile Solutions for the last mile

Im Netzwerk von 24plus sind 1.800 Nahverkehrsfahrzeuge unserer Partner unterwegs. Wir bedienen täglich jedes Gewerbegebiet, jede Ladenzone und bald auch jede Wohnstraße in Europa.

1,800 short distance transport vehicles of our partners are underway in the network of 24plus. We service every industrial park, shopping street and – soon – also every residential street in Europe.

24plus auf der transport logistic: Hier wird Zukunft gemacht

Selfie in 3D



24plus-Produkte

24plus Standard: Stückgutverkehre mit hoher Zuverlässigkeit und effizienter Steuerung. 24-Stunden-Lieferservice, Distributions- und Beschaffungslogistik, Sendungsüberwachung.

24plus International: Europa mit System. Euro-nationale Verkehre mit direktem Systemanschluss.

24plus Prolog: Beschaffung mit System, deutschland- und europaweit.

24plus ExtraTime: Termingenaue Warenanlieferung auch am Abend bis 21 Uhr und an Samstagen zwischen 8 und 12 Uhr.

24plus EasyReturn: Produktrücknahme im Austausch bei Zustellung einer Sendung.

24plus Thermo: Das Beste gut geschützt vor Kälte. Frostfreier Transport bei jedem Wetter.

24plus CashService: Bar- und Schecknachnahme.

24plus SeaCargo: Individuelle Full-Service-Dienstleistung für Im- und Exportaufträge.

24plus Parcel: Die geschickte Lösung für Kleingut in Zusammenarbeit mit führenden Paketdienstleistern.

24plus products

24plus Standard: LCL services with high reliability and efficient control. 24 hour delivery service, distribution and procurement logistics. Consignment monitoring.

24plus International: The system for Europe: Euro-national routes with direct network integration.

24plus Prolog: Systematic procurement logistics for Germany and Europe.

24plus ExtraTime: Scheduled delivery until 9pm and between 8am and 12am on Saturdays.

24plus EasyReturn: Goods return upon shipment delivery.

24plus Thermo: Your best products well-protected from the cold. Frost-free transport under all weather conditions.

24plus CashService: Payment on delivery by cash and cheque.

24plus SeaCargo: Individual full services for your import and export orders.

24plus Parcel: The handy solution for small loads. Cooperation with leading parcel service providers.

Wissenschaft im Nahverkehr

24plus beteiligt sich regelmäßig an Forschungsprojekten. Aktuell wird anhand von Geodaten untersucht, wie ein Nahverkehrsgebiet zugeschnitten sein muss, damit die Partner ihre Vor- und Nachlaufkosten optimieren können.

Science in short distance transport

24plus regularly participates in research projects. On the basis of geodata, it is currently being researched how a short distance transport area has to be laid out so that the partner can optimise their pre- and post-carriage costs.

Zustellung zum Wunschtermin

Das datenbankgestützte 24plus-Avis macht es möglich, netzwerkweit mit dem Empfänger eine Zustellung zum Wunschtermin zu verabreden. Das 24plus-Avis zielt auf den stark wachsenden B2C-Markt, deckt aber auch Zoll-Avise und B2B-Avise ab.

Delivery on the desired date

The database-supported 24plus-Avis makes it possible to agree upon a delivery on the desired date with the recipient, network-wide. The 24plus-Avis targets the strongly growing B2C market, but also covers customs and B2B notifications.

Europa nach Fahrplan

18 Europapartner sind fest in das System integriert und über tägliche Verkehre zum Zentralhub in Hauneck an das 24plus-Netz angeschlossen. Viele europäische Systempartner fahren zudem Regionalhubs an oder unterhalten Direktverkehre zu 24plus-Partnern in Deutschland. In ihren Ländern übernehmen die europäischen Systempartner Hubfunktionen. Weitere Länder in Europa sowie in Vorderasien und im Nahen Osten werden über Gateverkehre der 24plus-Partner erschlossen.

Europe according to schedule

18 Europe partners are firmly integrated into the system and connected to the 24plus net via daily routes to the central hub in Hauneck. Many European system partners additionally approach regional hubs or maintain direct routes to 24plus partners in Germany. The European system partners assume hub functions in their respective countries. Further countries in Europe as well as in Western Asia and the Middle East are opened up via gate routes of the 24plus partners.

24plus at transport logistic: Where the future begins

80 zu 20 80 to 20

80 Prozent der Sendungen im 24plus-Netz werden im Hauptlauf auf Direktverkehren transportiert. Direktverkehre sind besonders wirtschaftlich. Die restlichen 20 Prozent der Sendungen durchqueren auf ihrem Weg ein Hub. Über die Hubverkehre hat jeder 24plus-Partner Zugang zum flächendeckenden Systemnetz. Schon mit einem Hub-Lkw zum Zentralhub erschließen sich die Partner ganz Europa.

80 per cent of the shipments in the 24plus net are transported in the main leg on direct routes. Direct routes are particularly economically viable. The remaining 20 per cent of the shipments run through a hub. Via hub transports, every 24plus partner has access to the comprehensive system network. With a single hub truck to the central hub, the partners are able to access all of Europe.

Messen und wissen Measuring and knowing

Sämtliche Sendungsdaten fließen bei 24plus in Echtzeit in Datenbank-Systeme ein. Über die Summe der Einzeldaten aus der Schnittstellenscannung hat 24plus frei definierbare Datenfilter gelegt. Jeder Partner verfügt damit über ein leistungsfähiges Management-Informationssystem mit vielfältigen statistischen Auswertungsfunktionen.

All shipment data at 24plus is fed into databank systems in real time. 24plus has placed freely definable data filters over the sum of the individual data from the interface scanning. Every partner thereby has a powerful management information system with diverse statistical evaluation functions at their disposal.

Carbon Footprint Carbon footprint

24plus stellt den Partnern im Inland seit Juni 2013 einen CO₂-Rechner nach DIN EN 16258 („Berechnung von Treibhausgasen in der Logistik“) zur Verfügung.

24plus has provided the inland partners with a CO₂ calculator according to DIN EN 16258 ("calculation of greenhouse gases in logistics") since June 2013.

transport
logistic

9.-12. Mai 2017
Messe München

Besuchen Sie uns!
Halle A5, Stand 105/206

24plus
logistics network

24plus
logistics network

24plus-Produkte

24plus Speedtime: Die Produktfamilie für zeitkritische, termingebundene Sendungen.

Speedtime 8: Bundesweite Zustellung bis 8 Uhr am Folgetag.

Speedtime 10: Bundesweite Zustellung bis 10 Uhr am Folgetag.

Speedtime 12: Bundesweite Zustellung bis 12 Uhr am Folgetag.

Speedtime NextDay: Bundesweite Zustellung am Folgetag.

Speedtime FixDay: Europaweite Zustellung am gewünschten Tag.

Speedtime Europe: Das Spitzenprodukt für die europaweite Zustellung Ihrer zeitkritischen Sendungen.

Speedtime International NextDay: 24-Stunden-Zustellung in vielen Ländern Europas – ohne Sonderfahrt.

24plus products

24plus Speedtime: The product family for time-critical and scheduled shipments.

Speedtime 8: Germany-wide delivery until 8am on the following day.

Speedtime 10: Germany-wide delivery until 10am on the following day.

Speedtime 12: Germany-wide delivery until 12am on the following day.

Speedtime NextDay: Germany-wide delivery on the following day.

Speedtime FixDay: Europe-wide delivery on the desired day.

Speedtime Europe: The top product for Europe-wide delivery of your time-critical shipments.

Speedtime International nextDay: Delivery to many European countries within 24 hours and without costly extra tours.



24plus
logistics network

EXTRATIME

Rheinland neu aufgeteilt

Mit dem Ausscheiden von Ascherl-Noerpel in Hilden Ende 2016 hat 24plus die Nahverkehrsgebiete im Rheinland und im Bergischen Land neu aufgeteilt. Zwei Partner profitieren von einer optimierten Verkehrsführung.

Das linksrheinische Abhol- und Zustellgebiet übernimmt das Depot Eschweiler der Spedition Ziegler GmbH. Das Unternehmen ist seit dem Jahr 2002 24plus-Partner und betreut mit großem Erfolg eine Vielzahl an Kunden im Raum Düsseldorf und Köln-Bonn. Außerdem fungiert der Standort Eschweiler inner-

halb der Ziegler-Gruppe als Drehkreuz für Verkehre nach Westeuropa und für Seefrachtsendungen. „Unser Aktionsraum war daher in der Vergangenheit schon deutlich größer als unser 24plus-Nahverkehrsgebiet“, erklärt Niederlassungsleiter Jochen Korth. „Mit zusätzlichen Sendungen aus dem 24plus-Netz optimieren wir unsere Nahverkehre.“

Rechts des Rheins ist die Niederlassung Wuppertal der GEFCO Deutschland GmbH aktiv. GEFCO ist seit 2009 Frankreich-Partner von 24plus. Die Häuser Mainz und Wuppertal fungieren für 24plus als Frankreich-Hubs auf deutschem Boden und gelten nach der Logik als internationale Partner. Seit Anfang 2017 ist die Niederlassung Wuppertal auch nationaler 24plus-Partner mit eigenem Nahverkehrsgebiet. „Wir haben mit der Neuausrichtung jetzt die Möglichkeit, unsere Abhol- und Zustellfahrten stärker zu bündeln“, erklärt Jens Höhl, Niederlassungsleiter bei GEFCO in Wuppertal.

Jens Höhl erwartet Bündelungseffekte im Nahverkehr.

Jens Höhl expects bundling effects in short distance transport.



Redistributing the Rhineland

When Ascherl-Noerpel from Hilden left the cooperation in late 2016, 24plus redistributed the short distance transport areas in the Rhineland and the Land of Berg. Two partners benefit from the optimised routing: Spedition Ziegler GmbH's location in Eschweiler assumes the pick-up and distribution area on the Western bank of the Rhine. The company has been 24plus partner since 2002 and services a multitude of customers in greater Düsseldorf and the Cologne/Bonn metropolitan region with great success. Within the Ziegler group, the location in Eschweiler also

functions as a hub for transports to Western Europe and for sea freight shipments. "In the past, our area of activity had thereby already been much larger than our 24plus short distance transport area", explains branch office manager Jochen Korth. "We are optimising our short distance transports with additional shipments from the 24plus net."

The Eastern bank of the Rhine is assumed by the Wuppertal branch office of GEFCO Deutschland GmbH. GEFCO has been 24plus partner for France since 2009. For 24plus, the locations in Mainz and Wuppertal serve as hubs to France on German ground and are therefore considered to be international partners. Since early 2017, the branch office in Wuppertal has also been a national 24plus partner with its own short distance transport area. "Thanks to the redistribution, we now have the possibility to bundle our pick-up and delivery transports more efficiently", explains Jens Höhl, branch office manager at GEFCO in Wuppertal.



Imke Leidenfrost ist die neue Qualitätsmanagementbeauftragte der 24plus hub logistics und eine alte Bekannte: Sechs Jahre lang arbeitete sie in der Nachtschicht im Zentralhub, erst als Scannerin, dann als Gruppenleiterin in der Entladung. Im Rahmen einer Umschulung absolvierte die 29-Jährige danach eine Ausbildung zur Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung und kehrte für ein Praktikum zu ihrem alten Arbeitgeber zurück. Geschäftsführer Steffen Renner erkannte ihr Talent und engagierte die junge Frau vom Fleck weg. Jetzt arbeitet sie sich in ihr neues Metier ein und wird bei ihrem schnellen Aufstieg von den Qualitätsmanagern der Verkehrsgesellschaft unterstützt.



Imke Leidenfrost is the new quality manager of 24plus hub logistics as well as a known quantity: She worked the night shift in the central hub for six years, first as a scanner, then as group leader in unloading. Afterwards, the 29-year-old completed her training as management assistant for freight forwarding and logistics services and then returned to her old employer for an internship. Managing director Steffen Renner recognised her talent and immediately hired the young woman. Currently, she is familiarising herself with her new tasks and is supported by the quality managers of the transport company in her swift ascent.

Antonia ist ein fröhliches Baby und lernt jeden Tag etwas Neues! Die Tochter von Claudia Lehmann, Europakoordinatorin in der Systemzentrale, kam im Oktober 2016 zur Welt. Die glückliche Mutter will in diesem Herbst wieder in den Job zurückkehren.

Antonia is a cheerful baby and learns something new every day! The daughter of Claudia Lehmann, Europe manager at the system headquarters, was born in October 2016. The happy mother wants to return to work this autumn.



Das Seminarangebot der vereinten 24plus-ONLINE-Academy kommt bei den Partnern beider Kooperationen gut an. Auch die Europapartner buchen die Seminare gerne. Das Angebot umfasst Präsenzseminare und Live-Online-Trainings zu Themen wie Schadenmanagement, AEO, Vertrieb, Führung oder betriebliches Gesundheitswesen. Derzeit stellt die Academy den Seminarplan für das zweite Halbjahr auf. Mehr Infos auf dem 24plus-Portal.



The seminar offer of the joined 24plus-ONLINE-Academy is well-received by the partners of both cooperations. The Europe partners also readily book the seminars. The offer comprises attendance seminars and live online trainings on issues such as claims management, AEO, sales, management or corporate health care. Currently, the academy is putting together the seminar plan for the second half-year period. Additional information can be found on the 24plus portal.

Nordlichter!

In Schleswig-Holstein verstärkte sich 24plus Anfang 2017 um zwei Partner, die an die Stelle der Sander Spedition in Itzehoe traten. Die 17111 TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK GmbH & Co. KG in Osterröndfeld hat für 24plus vorwiegend die Stückgutverteilung sowie die Beschaffungslogistik in Schleswig-Holstein übernommen. Die Friedrich A. Kruse jun. Internationale Spedition e.K. in Brunsbüttel speist schwerpunktmäßig in das Stückgutssystem von 24plus ein. Bei beiden Partnern handelt es sich um leistungsfähige und qualifizierte mittelständische Speditions- und Logistikunternehmen, die über das Stückgut hinaus interessanten Geschäften nachgehen.

17111 TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK verdankt den außergewöhnlichen Firmennamen (gesprochen übrigens Eins-Einundsiebzig-Elf) der alten Telefonnummer am früheren Standort Flensburg. Als diese vorne eine Eins dazubekam und die Kunden sich verwählten, schrieben die findi-

gen Spediteure die Telefonnummer groß auf ihre Fahrzeuge. Ein einprägsames Logo war geboren, später wurde die Nummer Teil der Firmierung. 17111 beschäftigt in der Gruppe 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und 40 Auszubildende und ist als Komplettanbieter in Spedition und Logistik aktiv. Zum Angebot gehören Stückgut, Teil- und Komplettpartien, Express und Nachtexpress ebenso wie Schwer- und Großraumtransporte. Besonders leistungsfähig ist das Unternehmen in der Lagerlogistik. 17111 verfügt über 36.000 Quadratmeter Lagerflächen mit 44.000 Palettenstellplätzen. Die Warenbewegung im Lager erfolgt hochtechnisiert, sogar ein Horizontalkarussell ist im Einsatz. In der Kontraktlogistik bietet das Unternehmen viele Mehrwertdienste, für E-Commerce-Anbieter erstellt 17111 sogar Webshops und übernimmt die vollständige kaufmännische Abwicklung einschließlich Zahlungsmanagement.

Mehr Infos: www.17111.com

At the beginning of 2017, 24plus grew by two partners in Schleswig-Holstein, who took the place of Sander Spedition from Itzehoe. 17111 TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK GmbH & Co. KG from Osterröndfeld has primarily assumed LCL distribution as well as procurement logistics for 24plus in Schleswig-Holstein. Friedrich A. Kruse jun. Internationale Spedition e.K. from Brunsbüttel primarily feeds shipments into 24plus/LCL system. Both partners are efficient and qualified medium-sized freight forwarding and logistics companies who are active in interesting business areas beyond LCL.

17111 TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK's (spoken one-seventy-one-eleven) extraordinary company name stems from the company's old phone number at the previous location in Flensburg. When a 1 was added to the beginning of the number and customers started to misdial, the clever logisticians printed the phone number on their vehicles in large characters. A memorable logo was born; later on, the number became part of the company's legal name. 17111 has a workforce of 250

employees and 40 trainees and is a holistic provider in freight forwarding and logistics. Their offer includes LCL, part and full load, express and night express as well as heavy and oversized cargo transports. The company is especially efficient in warehouse logistics. 17111 has over 36,000 square metres of storage area with 44,000 pallet spaces. To a large degree, stock transactions in the warehouse are technology-supported; even a horizontal carousel is in operation. In contract logistics, the company offers many value-added services. For E-commerce providers, 17111 even creates web shops and assumes full commercial processing including payment management.

More information: www.17111.com

The range of services provided by Friedrich A. Kruse jun. Internationale Spedition e. K. also reaches far beyond that of a traditional freight forwarder: The medium-sized logistics group with 320 employees offers comprehensive logistics services, ranging from customs clearance to assembly service. The traditional company focuses its business on the paper industry, the chemical industry



Auch das Leistungsspektrum der Friedrich A. Kruse jun. Internationale Spedition e.K. reicht weit über das einer klassischen Spedition hinaus: Die mittelständische Logistikgruppe mit 320 Mitarbeitern bietet umfangreiche Dienstleistungen rund um die Logistik, von der Zollabfertigung bis zum Montageservice. Branchenschwerpunkte setzt das Traditionsunternehmen in der Papierindustrie, der chemischen Industrie und – typisch für den Norden – in der Windenergie. In dem Metier ist die F.A. Kruse jun. Energy Services + Logistics GmbH aktiv und bietet einen Komplettservice, der bis zum Einhüllen zwischengelagerter Anlagenkomponenten mit speziel-

len Folien reicht. Die Leistung wird nicht nur von Anlagenbauern in der Windenergie nachgefragt, auch Baugerüste und ganze Brücken- und Kraftwerksbaustellen lassen sich einhausen. Beeindruckend ist die Größe des Lagerbereichs. Hier stehen drei vollautomatische Hochregallager mit 38.000 gefahrtauglichen Palettenstellplätzen, 35.000 Quadratmeter Block- und 110.000 Quadratmeter Freilagerfläche zur Verfügung. Im Containerdepot werden jährlich 35.000 Container umgeschlagen. Aber auch der Speditionsbereich wartet mit beachtlichen Zahlen auf: Die Jahresfahrleistung beträgt 7,5 Millionen Kilometer.

Mehr Infos: www.spedition-kruse.de



Northern lights!

and – as is typical for the North – the wind power sector. In this business area, F. A. Kruse jun. Energy Services + Logistics GmbH offers a holistic service that even includes wrapping intermediately stored facility components with special foils. This service is not only sought after by plant manufacturers from the wind power sector; scaffolds and entire bridge and power plant construction sites can be encased. The size of the storage area is impressive. It features three fully

automated high-rack warehouses with 38,000 Hazmat-suitable pallet spaces, 35,000 square metres of block storage area and 110,000 square metres of outdoor storage area. In the container depot, 35,000 containers are cross-docked per year. But the freight forwarding sector also boasts impressive numbers: the annual mileage amounts to 7,5 million kilometres.

More information: www.spedition-kruse.de

Vom Sprechknochen zum Smartphone

Olaf Bienek, über zehn Amtsperioden und 19 Jahre Mitglied des Aufsichtsrats von 24plus und seit 2001 dessen Sprecher, zieht zum Ende der Amtszeit Bilanz

24plusPunkte: Herr Bienek, bei der Aufsichtsratswahl im April sind Sie nicht mehr angetreten. Warum?

Olaf Bienek: Als ich 1998 in den Beirat von 24plus gewählt wurde, wie das Gremium damals noch hieß, war ich mit 37 Jahren neben Jörn Lembke und Michael G. König der Youngster. Heute bin ich 56. Mein großes Thema innerhalb der Kundendorf-Gruppe ist der Generationenwechsel, die Übergabe an meinen Sohn Dustin. Die rechtzeitige Übergabe an gut vorbereitete Nachfolger halte ich im Übrigen für die wichtigste Aufgabe im Mittelstand. Auch im Aufsichtsrat von 24plus ist es Zeit, dass andere in die Verantwortung gehen. Unternehmerpersönlichkeiten gibt es im Partnerkreis zum Glück genug.

Die Entwicklung von 24plus vergleichen Sie gern mit einer zeitlich parallel laufenden Entwicklung ...

Bienek: Ja, mit der Entwicklung vom Sprechknochen zum Smartphone. 1996 war die Zeit der kiloschweren Mobiltelefone bereits vorbei. Trotzdem hatte das Handy etwas Faszinierendes, obwohl man damit nur telefonieren konnte und sonst nichts. Heute haben wir alle Smartphones und erledigen damit selbstverständlich tausend Dinge. Ähnlich ist es mit 24plus. Als wir 1996 starteten, waren wir Relationsspediteure mit ein paar Linien pro Haus. Nun konnten wir auf einmal durch unsere Hubverkehre den Kunden Flächendeckung in Deutschland anbieten. Wir waren überrascht über unsere plötzliche Stärke, das hat uns euphorisiert! Dabei war das, um im Vergleich zum Handy zu bleiben, nichts anderes als nur mobil zu telefonieren.

Vermissen Sie die Anfangseuphorie?

Bienek: Nicht, wenn ich sehe, was wir dazugewonnen haben. Wie beim Mobiltelefon kamen bei 24plus jede Menge Funktionen dazu, alles wurde schneller, weniger störanfällig, smarter. Das eigene Hub in Hauneck zum Jahrtausendwechsel, ebenfalls im Jahr 2000 die Doppelstockverladung und der erste



Europapartner, die Regionalhubs im Jahr 2002, die weitere Europäisierung, die Schaffung von Mehrwertdiensten und Terminprodukten – das waren wichtige Entwicklungsschritte der Nullerjahre. Heute nehmen wir als 24plus-Partner unsere Produktwelt und die Netzwerkprozesse als normal wahr. Diese Dinge sind aber keine Selbstverständlichkeit, sie sind Ergebnis einer Aufbauleistung.

Welche Entwicklungen sehen Sie heute?

Bienek: Gegenwärtig haben wir es mit anderen Anforderungen zu tun. Die Kunden verlangen von uns mehr Ökologie und Nachhaltigkeit, dafür müssen wir Lösungen finden. Und wir müssen uns mit der Marktgegebenheit auseinandersetzen, dass immer weniger mittelständische Speditionen in der Lage sind, sich erfolgreich im Stückgutmarkt zu bewegen. Das führt zum Glück meist nicht in

die Insolvenz, sondern dazu, dass die Firma verkauft wird – oft dann, wenn die Übergabe an die nächste Generation nicht funktioniert. So entstehen immer größere Unternehmenseinheiten mit entsprechenden Auswirkungen in den Netzen.

Welche Möglichkeiten sehen Sie für 24plus?

Bienek: Die Kooperation der Kooperationen ist der richtige Ansatz. In der Zusammenarbeit mit anderen Netzen braucht es die Bereitschaft, die eigenen Dinge zu hinterfragen, und die Offenheit, Dinge von anderen anzunehmen. Als offene Kooperation mit einem sehr liberalen Regelwerk ist 24plus hier in einer guten Position gegenüber anderen Netzen.

Neben der Offenheit: Was zeichnet 24plus aus?

Bienek: Zunächst die IT-Kompetenz. Die Kunden verlangen von uns

immer mehr Auskunfts- und Prognose-Systeme, gerade in neuen Märkten wie B2C. Aber das reicht nicht. Wer den Fehlerspeicher eines Autos auslesen kann, ist noch kein guter Automechaniker. Ebenso wenig wird man ein guter Spediteur allein auf Basis von Daten. Man braucht Fachwissen bei den logistischen Prozessen. Auch die Kompetenz spiegelt sich in den einheitlichen Prozessen in unserem Netz wider. Und speziell bei 24plus sehe ich eine dritte, ganz wesentliche Komponente.

Welche?

Bienek: Menschen, die zusammenarbeiten und füreinander berechenbare Partner sein wollen. Das Systemnetz kann bei aller Produktvielfalt nicht alle Sonderwünsche von Kunden abbilden. Die Bereitschaft, für unsere 24plus-Partner Mehrleistungen zu erbringen, versetzt jeden von uns in die Lage, über das Repertoire von 24plus hinausgehende kundenindividuelle Angebote zu schaffen. Die Sonderleistung gibt häufig den Ausschlag darüber, ob ein Spediteur neue Kunden gewinnt und Bestandskunden hält – und welche Preise er durchsetzen kann. Aber jeder muss wissen: Sonderleistungen sind nur möglich, wenn die Mengen bei der Standardleistung stimmen.

Für welche Dinge mussten Sie im Aufsichtsrat die meiste Zeit aufwenden – und worauf sollte sich Ihr Nachfolger einstellen?

Bienek: Jeder macht das anders. Ich habe die meiste Zeit für Marktanalysen aufgewendet und damit, äußere Einflüsse mit internen Anforderungen abzugleichen. Der Aufsichtsrat sollte ein Ohr im Markt und eins bei den Partnern haben. 24plus ist im grünen Bereich, wie man es ein bisschen flapsig ausdrückt. Es kostet aber viel Energie, das Netz – insbesondere bei der Flächendeckung für ganz Europa – im grünen Bereich zu halten. Dafür wünsche ich dem neuen Aufsichtsrat eine glückliche Hand.

Herr Bienek, wir danken für das Gespräch und 19 Jahre Engagement!

From brick to smartphone

At the end of his tenure after 19 years and ten terms as a member of 24plus's supervisory board and 16 years as its spokesman, Olaf Bienek takes stock

24plusPunkte: Mr. Bienek, you chose not run in the supervisory board election in April. Why?

Olaf Bienek: When I was voted into 24plus' advisory board in 1998, as this board was then called, I was the youngster next to Jörn Lembke and Michael G. König at 37 years of age. Today, I am 56. My big topic within the Kunzendorf group is the generational change, the handover to my son Dustin. Incidentally, I think that a timely handover to well-prepared

You like to compare the development of 24plus to a chronologically parallel development ...

Bienek: Yes, to the development from brick to smartphone. In 1996, the time of heavy mobile phones was already over. Still, the mobile phone had something fascinating, even though you could only use it for phone calls and nothing else. Today, we have smart phones and naturally use them to take care of a thousand things. 24plus is similar in this re-

Sticking to the mobile phone analogy: It was like making mobile calls.

Do you miss the original euphoria?

Bienek: Not when I see how far we have come. As with the mobile phone, 24plus acquired all sorts of additional functions, everything became faster, less prone to faults, smarter. The self-owned hub in Hauneck at the change of the millennium, double stock loading in the same year and the first Europe partner, the regional hubs in 2002, the further Europeanisation, the creation of value-added services and scheduled products – these were important developmental steps of the millennial years. Today, we as 24plus partners perceive our product world and the network processes as normal. However, these things are not a matter of course, but rather the result of hard work.

Which developments do you see today?

Bienek: Currently, we are dealing with other challenges. The customers are demanding more ecology and sustainability; for this, we have to find solutions. And we have to deal with the market situation of fewer and fewer medium-sized freight forwarders being able to be successful in the LCL sector. Fortunately, this mostly does not lead to insolvency, but to the company being sold – oftentimes when the handover to the next generation does not work. This results in the creation of ever-bigger companies with corresponding effects on the nets.

Which possibilities do you see for 24plus?

Bienek: The cooperation of cooperations is the right approach. The cooperation with other nets necessitates the willingness to question oneself as well as the readiness to embrace what others have to say. As an open cooperation with very liberal rules, 24plus is well-situated in comparison to other networks.

In addition to openness: What characterizes 24plus in your eyes?

Bienek: First, IT competence. More and more, the customers are demanding information and forecast systems, especially in new markets such as B2C. But that is not enough. Being able to read the data logger of a car does not make me a good mechanic. Similarly, you cannot become a capable freight forwarder solely on the basis of data. You need know-how where logistical processes are concerned. This competence is mirrored in the standardised processes of our network. And I see a third, very important component.

Namely?

Bienek: People who want to work together and be reliable partners for one another. Despite the broad range of accurately defined products, it is impossible for the system network to cater to all special needs that customers may have. The willingness to provide value-added services for our 24plus partners enables each of us to create tailored offers beyond 24plus' range of services. The added service often makes the difference in making a freight forwarder win a new customer or keep an old one – and also has an influence on pricing. But everyone has to understand: Special services are only possible if the volumes for the standard services are sufficient.

Which things did you spend the most time on in the supervisory board – and what should your successor expect?

Bienek: Everyone has a different approach. I spent the most time analysing the market and weighing external influences against internal requirements. The supervisory board should keep one ear to the market and one to the partners. To put it uncouthly: Everything is hunky-dory at 24plus. But it requires a lot of energy to keep the net that way, especially where Europe-coverage is concerned. That is where I wish the new supervisory board a lucky hand.

Mr. Bienek, we thank you for the interview and 19 years of commitment!



successors is the most important task for medium-sized companies. This also concerns the 24plus supervisory board – it is time for others to take up responsibility. Fortunately, there are plenty of entrepreneurial personalities within the circle of partners.

gard. When we started in 1996, we were forwarders with a few routes per company. All of a sudden, we were able to offer Germany-wide coverage to the customer by means of our hub routes. Our sudden strength surprised us, had a euphoric effect!

One-Stop-Shopping bei Lagermax

Strategische Partnerschaft: Für 24plus deckt Lagermax zwölf Länder ab



Mit 53 Standorten, einer Präsenz in zwölf Ländern, 3.300 Beschäftigten und einem Umsatz von 445 Millionen Euro im Jahr 2016 gehört die mittelständische Lagermax-Gruppe zu den größten und leistungsfähigsten Partnern im 24plus-Netz. Neben der Unternehmenszentrale in Salzburg und der Niederlassung Wien sind die Standorte Prag und Budapest an das Zentralhub angeschlossene Knotenpunkte und Direktverkehrssterne im Kooperationsnetz. Zudem deckt Lagermax für 24plus via Salzburg die CEE-Staaten, Spanien, Italien und die Türkei ab.

„Wir sind der klassische One-Stop-Shopper“, beschreibt Geschäftsführer Herbert Weber die strategische Positionierung der Lagermax-Gruppe. „Für den einen Kunden bringen wir drei Paletten von Salzburg nach Wien, für den anderen transportieren wir 500 Ladungen von Sofia nach Düsseldorf.“ Aber nicht nur im speditionellen Bereich mit den Kerndienstleistungen Stückgut, Teilladung, Komplettladung, Luft- und Seefracht und Projektspedition nimmt sich Lagermax Aufgaben aller Größe an. „Wir versuchen, den Kunden Mehrwertlösungen zu bieten“, erklärt Weber das Geschäftsmodell des Unternehmens. „Im nächsten Schritt entwickeln wir aus der individuellen Kundenlösung eine Branchenlösung oder eine Lösung für eine Region.“

Von der Kundenanforderung zum Produkt

Diesem Masterplan folgend entwickelte sich Lagermax aus einem Gebietsspediteur für die Automobilindustrie zum größten Autotransporteur in Österreich, Ungarn, Rumänien, der Slowakei, Kroatien, Bulgarien und Serbien. Ein bedeutender Teil des Gruppenumsatzes geht auf dieses Geschäftsfeld zurück. Und nicht nur das: Im After-Sales-Geschäft ist Lagermax ebenfalls aktiv und versorgt über Lagermax AED (Alltime Express Distribution) Autowerkstätten mit Ersatzteilen. Der Tag- und Nachtexpress wiederum ist für Unternehmen anderer Branchen interessant. So bietet Lagermax Fertigungsunternehmen an, über Nacht Teile bis in den Kofferraum



des Monteurs zu liefern. Wenn der morgens ausrückt, ist alles Nötige an Bord. Tagsüber haben die Kurier von AED ebenfalls gut zu tun und liefern beispielsweise Ersatzteile für defekte Zapfanlagen in Wirtshäuser und Clubs, damit schon am gleichen Abend das Bier wieder sprudelt und der Rubel rollt.

Nächstes Beispiel für die Spezialisierung: In der Handelslogistik beliefert Lagermax als Spediteur Märkte mit Waren aller Art, hat als Kontraktlogistiker große Marken unter Vertrag und ist über Fashionet ein europaweit aktiver Mode- und Textillogistiker. Neuerdings stellen die Logistiker von Lagermax in Lebensmittelmärkten sogar Tiefkühltruhen auf und nehmen Altgeräte und Verpackungsmüll wieder mit. Das alles passiert, wenn in den Geschäften kein Betrieb ist, also in der Nacht oder am Sonntag.

Sieben Niederlassungen in Kroatien

Bei der regionalen Erweiterung des Lagermax-Netzwerks geben ebenfalls die Anforderungen der Kunden die Entwicklung vor. Als ein Kunde den Spediteur mit der Distribution in Kroatien beauftragte, installierte Lagermax dort ein engmaschiges Niederlassungsnetz. Die mutige Investition in mittlerweile sieben Standorte zahlte sich aus: Durch die Netzwerkdichte bietet der Spe-



Herbert Weber: „Wir nehmen eine paneuropäische Perspektive ein.“

Herbert Weber: "We assume a pan-European perspective."

ditteur in Kroatien kurze Laufzeiten und kann durch kurze Nachläufe günstig anbieten. Damit stellt das Kroatien-Netz von Lagermax ein attraktives Angebot für andere Kunden aus Industrie und Handel dar – und eine Plattform für andere Speditionen. Dies gilt insbesondere für die 24plus-Partner.

Komplettangebot für 24plus-Partner

Auch den Speditionen im 24plus-Netz bietet Lagermax das praktische One-Stop-Shopping an. Schon mit einem Stückgutverkehr zum Südosteuropahub Salzburg decken die Partner zwölf Länder ab, der Aktionsraum von Lagermax reicht von Österreich bis in die Türkei und neu-

erdings auch in den Iran. Schon vor 40 Jahren, als der Schah von Persien noch auf seinem Thron saß, hatte Lagermax Geschäftsbeziehungen in den Mittleren Osten. Seit dem Ende der Handelsanktionen unterhält Lagermax eine Linie in den Iran.

Nicht allein wegen der Verbindungen ist Lagermax ein Aktivposten im 24plus-Netz. „Wir nehmen viele Impulse aus dem Netzwerk auf“, erklärt Herbert Weber, der bei 24plus als Mitglied des Aufsichtsrates wirkt (vgl. Beitrag auf Seite 3). „Im Gegenzug wollen wir unsere Ideen ins Netzwerk hineinbringen. Dabei nehmen wir eine paneuropäische Perspektive ein: Als Österreicher sind wir es gewohnt, international zu denken, weil unser Land als Markt viel zu klein ist, als dass wir aus dem Inland heraus existieren könnten. Und wir erhoffen uns, dass wir mit unseren Partnern über das Stückgutgeschäft hinaus zukünftig enger kooperieren werden.“ Einen starken Impuls für die Weiterentwicklung erwartet sich Herbert Weber vom geplanten Zusammenschluss der Kooperationen 24plus und ONLINE Systemlogistik. Lagermax Prag war der duale Partner beider Netze und der Prototyp für die Integration der Prozesse. Weber: „Für mich ist diese Konstellation eine große Chance, neue Kooperationsformen für die Zukunft zu entwickeln.“

One stop shopping at Lagermax

Strategic partnership: Lagermax covers twelve countries for 24plus



With its 53 locations in twelve countries, 3,300 employees and a turnover of 445 million Euro in 2016, the medium-sized Lagermax group is among the largest and most efficient partners within the 24plus net. In addition to the headquarters in Salzburg and the branch office in Vienna, the locations in Prague and Budapest are nodes and direct route hubs in the cooperation network which are connected to the central hub. Furthermore, Lagermax covers the CEE states as well as Spain, Italy and Turkey for 24plus via Salzburg.

"We are the classic one stop shopper", says managing director Herbert Weber with regard to the strategic positioning of the Lagermax group. "We ship three pallets from Salzburg to Vienna for one customer while transporting 500 loads from Sofia to Düsseldorf for another." Lagermax not only tackles tasks of all magnitudes when it comes to freight forwarding and its core services LCL, part and full load, air and sea freight and project forwarding. "We try to offer value-added solutions to our customers", says Weber with regard to the company's business model. "In a next step and on the basis of the individual customer solution, we develop solutions for the industry or for a region."

From customer demand to product

Based on this master plan, Lagermax evolved from an area contract freight forwarder for the automotive industry into the largest automobile shipper in Austria, Hungary, Romania, Slovakia, Croatia, Bulgaria and Serbia. A significant amount of the group's turnover stems from this business segment. Lagermax is also active in after-sales business and supplies garages with spare parts via Lagermax AED (Alltime Express Distribution). The day and night express

service is also interesting for companies from other sectors. One of Lagermax' services for manufacturing companies is the overnight delivery of parts directly into the trunk of the assembler, who can then depart the next morning with everything that he needs already on board. The couriers of AED are also busy during the day and deliver spare parts for faulty beer dispensing equipment to taverns or clubs, so that both beer and money continue to flow on the same day.

Another example for specialisation: In trade logistics, Lagermax supplies markets with goods of all kinds as a freight forwarder, has contracts with major brands as a contract logistician and is active in all of Europe as a fashion and textile logistician via Fashionet. As of late, Lagermax' logisticians even install deep freezers in supermarkets and pick up old equipment and packaging waste. This is all done while the stores are closed, meaning late at night or on Sundays.

Seven branch offices in Croatia

The customers' demands also dictate the developments when it comes to the regional expansion of the Lagermax network. When one customer placed an order for distribution in Croatia, Lagermax installed a dense network of branch offices there. The bold investment in what are now seven locations paid off: Thanks to the network density, the freight forwarder offers short running times in Croatia and is cost-efficient through short post-carriages. Thereby, the Croatia net constitutes an attractive offer for other customers from industry and commerce as well as a platform for other freight forwarders, particularly the 24plus partners.

Holistic offer for 24plus partners

Lagermax' useful one stop shopping offer is also available to the freight forwarders in the 24plus net. A single LCL transport to the South-Eastern

Europe hub in Salzburg suffices to cover twelve countries; Lagermax' are of activity ranges from Austria to Turkey and, as of late, to Iran. 40 years ago, when the Shah of Persia still sat on the throne, Lagermax already had business relations to the Middle East. Since the end of the trade sanctions, Lagermax has maintained one route to Iran.

Lagermax is an important asset of the 24plus net, not only because of its connections. "We incorporate many impulses from the network", explains Herbert Weber, who is active as a member of the 24plus supervisory board (see page 3). "In return, we want to contribute our own ideas to the network. For this, we assume a pan-European perspective: As Austrians, we are used to thinking internationally, since our country is much too small a market for us to exist solely on the basis of domestic activities. In the future, we hope to collaborate more closely with our partners beyond LCL business." Herbert Weber expects a strong impulse for further development from the planned cooperation of cooperations 24plus and ONLINE Systemlogistik. Lagermax Prag was the first dual partner of both networks and the prototype for the integration of processes. Weber: "For me, this constellation is a great opportunity to develop new forms of cooperation for the future."



Schon mit einem Stückgutverkehr zum Südosteuropahub Salzburg decken die 24plus-Partner zwölf Länder ab.

One LCL transport to the Southeastern Europe hub suffices for the 24plus partners to cover twelve countries.

Der Informationslogistiker

Für die Serie „Jobs in der Logistik“ besuchen wir die IT-Abteilung der Spedition Wolf in Straubing. Dort erklärt uns Oliver Klimmer (41), welche Bedeutung die Informationstechnologie als Innovationstreiber in der Logistik hat.

Netzjargon, schwarze Riesenbrille, Geek-Humor? Fehlanzeige: Oliver Klimmer sieht nicht aus wie ein Nerd und spricht auch nicht so. Aber sein IT-Sachverstand wird nicht nur von den Kollegen der Spedition Wolf geschätzt. Auch bei IT-Projekten der Systemzentrale von 24plus ist sein Rat gefragt, zum Beispiel bei der Entwicklung der Anfang 2017 in Betrieb gegangenen Empfängerdatenbank. „Die Datenbank erleichtert die Zusammenarbeit immens“, erklärt der IT-Experte Klimmer. In der Praxis kommt es häufig vor, dass die Absender von Stückgutsendungen und die Empfänger den Speditoren genaue Vorgaben über die Zustellung machen. Wenn nun der Absender eine Zustellung am nächsten Tag erwartet, der Empfänger aber vorab über die Ankunft der Ware im Empfangsdepot informiert werden will und sich dann für eine spätere Zustellung entscheidet, sind Missverständnisse vorprogrammiert.

Früher tauschten die 24plus-Partner Informationen über Avis- und Zeifensentervorgaben per Rundschreiben und

damit unstrukturiert aus. Nun tragen die Empfangspartner die Wünsche der Empfänger in die Datenbank ein. „Wir haben 24plus beim Design der Datenbank mit unserem Praxiswissen unterstützt“, sagt Klimmer. „So ist eine einfache Lösung aus der Praxis für die Praxis entstanden.“

Vereinfachung als Ziel

Auch bei seinem derzeitigen Optimierungsprojekt in der Spedition Wolf geht es Oliver Klimmer um Vereinfachung. Der IT-Experte hat vor

einiger Zeit einen softwaregestützten Leitstand für die abendliche Stückgutabfertigung „gebaut“. Bei der Weiterentwicklung geht es nun darum, aus der Informationsfülle der Speditorensoftware ausschließlich die für die Disposition relevanten Informationen herauszufiltern.

Konzentration aufs Wesentliche und schrittweise Verbesserung sind für Oliver Klimmer nicht nur die richtigen Ansätze für Optimierungsprojekte, sondern auch der Schlüssel für den richtigen Umgang mit der Zukunftsvision Industrie 4.0. „Viele befürchten, dass sich damit alles schlagartig verändern wird“, erklärt Klimmer. „Am Ende aber wird der technologische Umbruch das Ergebnis vieler

kleiner Optimierungsschritte sein.“ Nach Ansicht des IT-Fachmanns wird der in Systemen organisierte logistische Mittelstand die Veränderungen in der Industrie ohne Verwerfungen mitgehen können. Oliver Klimmer: „Vernetzung über Unternehmensgrenzen hinaus, Cloud-Computing, dezentrale Entscheidungsprozesse, Informationstransparenz – diese Bausteine der Industrie 4.0 nutzen wir 24plus-Partner heute schon ganz selbstverständlich.“

Bisher vorgestellte Berufsbilder

Ausgabe 2/2016: Berufskraftfahrer im Fernverkehr.

Ausgabe 3/2016: Nahverkehrsdisponent.



Schon seine Ausbildung zum Speditionskaufmann hat Oliver Klimmer bei der Spedition Wolf gemacht. Seit dem Wechsel in die IT-Abteilung vor über 20 Jahren kann er sein Faible für Computer hauptberuflich ausleben.

Since Oliver Klimmer started his vocational training as management assistant for freight forwarding, he is employed by Spedition Wolf. He has been able to put his passion for computers to good use in his profession ever since he joined the IT department 20 years ago.

The IT logistician

For our series “logistics professions”, we visited the IT department of Spedition Wolf in Straubing. Oliver Klimmer (41) explained the significance of information technology as an innovative force in logistics.

Netspeak, black horn-rimmed glasses, geek humour? Not even close: Oliver Klimmer neither looks like a nerd nor talks like one. But his IT know-how is not only highly regarded by the colleagues at Spedition Wolf. His advice is also valuable for IT projects of the 24plus system headquarters, for instance when it comes to the development of the recipient database, which was implemented in early 2017. “The database strongly facilitates the cooperation”, explains IT expert Klimmer. In practice, it is often the case that the shipping and receiving parties of LCL shipments

provide detailed specifications for the delivery. If the shipping party expects the delivery to take place on the next day while the recipient requests to be informed about the arrival of the goods in their incoming goods department in advance and then decides on a later delivery, misunderstandings are inevitable.

In the past, 24plus partners exchanged information about notification and time frame requirements via circular E-mail and thereby in an unstructured fashion. Today, the receiving partners enter the specifications of the recipient into the database.

“We supported 24plus in the design of the database with our practical know-how”, says Klimmer. “This way, we created a simple solution for and from practice.”

Simplification is the goal

Oliver Klimmer’s current optimisation project at Spedition Wolf is also about simplification. A while ago, the IT expert created a software-based control panel for LCL processing in the evening. The further development of the project is now about distilling the information that is relevant for the dispatch from the mass of information in the forwarding software. For Oliver Klimmer, focussing on the essentials and step-by-step improvements are not only the right approaches to optimisation projects, but also the key for appropriately engaging with industry 4.0 as the vision of the future.

“Many people are afraid that this will abruptly change everything”, explains Klimmer. “Ultimately, however, the technological paradigm shift will be the result of many small steps in optimisation.” In the eyes of the IT expert, medium-sized logisticians who are organised in systems will be able to meet the challenges of the industry without distortions. Oliver Klimmer: “Connections beyond company borders, cloud computing, decentralised decision making, information transparency – 24plus partners already utilise these cornerstones of industry 4.0 as a matter of course.”

Previously featured professions

Issue 2/2016: professional long distance driver

Issue 3/2016: short distance transport dispatcher