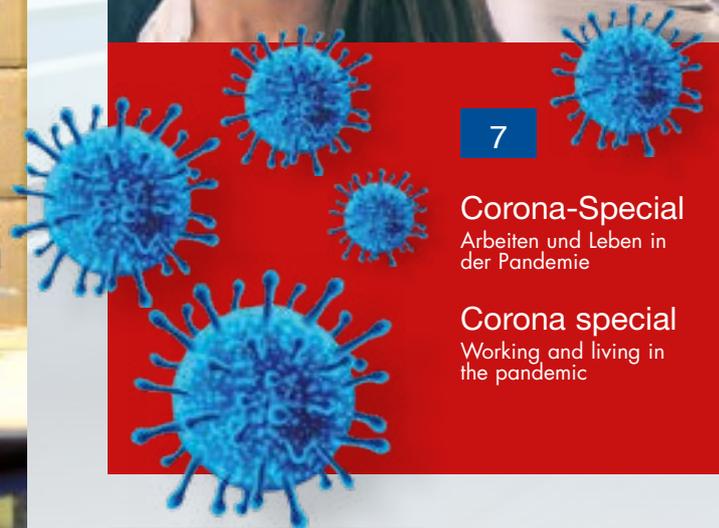


24plus PUNKTE

2/2020

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



16 Bei karldischer gehen Tradition und Innovation zusammen
Tradition and innovation go together at karldischer

7

Corona-Special
Arbeiten und Leben in der Pandemie

Corona special
Working and living in the pandemic

18

100 Jahre Lagermax!
Zukunftsstudie zum Jubiläum

100 years of Lagermax!
Future Study for the anniversary



24plus
logistics network

Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

Dear business partners,
dear colleagues,



seit über einem halben Jahr hält COVID-19 die Menschheit fest im Griff. Die Pandemie und die Abwehrmaßnahmen, die gegen die Ausbreitung der Krankheit getroffen werden, wirken sich auf sämtliche Lebensbereiche aus. Die Kernfrage ist, ob und wie es gelingt, die Menschen vor Ansteckung zu schützen und zugleich die Wirtschaft am Laufen zu halten.

Natürlich ist COVID-19 auch für 24plus das dominierende Thema. Dieses behandeln wir in dieser Ausgabe der 24plusPunkte in einem achtseitigen Corona-Special in der Hefmitte. Neben den Ergebnissen einer Partnerumfrage finden Sie dort einen Debattenbeitrag. Darin versuchen wir, anhand von Fakten unseren Standpunkt zu definieren und stellen diesen zur Diskussion. Ich lade Sie herzlich dazu ein, auf den Profiseiten von 24plus bei Xing oder LinkedIn in diese Debatte einzusteigen!

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Einschnitte durch COVID-19 in die Geschäftstätigkeit tief sind. Zugleich beweisen unsere Partner, dass sie dazu in der Lage sind, unter den Bedingungen der Pandemie erfolgreich zu wirtschaften. Die Partner widmen sich intensiv ihrer Weiterentwicklung. Das wichtigste Handlungsfeld dabei sind Prozessoptimierungen. Bessere Prozesse und einfachere Strukturen erwarten die Partner auch von ihrem Stückgutnetzwerk 24plus. Den Auftrag der Mitglieder nehmen wir gerne an. Wir sind mittendrin, die Produktwelt von Ballast zu befreien und unsere Verfahren zu verschlanken. Auch bei der Informationstechnologie setzen wir zukünftig auf schlankere und einfachere Abläufe. Und mit der anstehenden Fusion von Verkehrs- und Hubbetriebsgesellschaft werden wir schon in wenigen Monaten positive Kosteneffekte realisieren. Machen wir das Beste aus der Krise: Nutzen wir sie zur Verbesserung!

Ihr

Yours,

Stefan Rehmet
Geschäftsführer / Managing Director
24plus logistics network

COVID-19 has had a firm grip on humanity for over half a year. The pandemic and the countermeasures taken against the spread of the disease are affecting all areas of life. The key question is whether and how people can successfully be protected while at the same time the economy is kept up and running.

Of course, COVID-19 is the dominating theme for 24plus as well, which we are treating in the frame of an eight-page Corona special in the centre of the issue. In addition to the results of a survey among the partners, you are also going to find a debate contribution there. This is where we attempt to define our standpoint and put it up for debate. I cordially invite you to join the debate on 24plus' profile pages at Xing or LinkedIn.

The results of the survey show that the changes to business operations brought about by COVID-19 run deep. At the same time, our partners are proving that they are capable of successfully doing business under the terms of the pandemic. The partners are strongly focusing on their further development. The most important field of action in this regard are process optimisations. Better processes and simpler structures are also what the partners expect of their LCL network 24plus. We gladly accept the members' mandate. We are in the middle of streamlining both our range of products and our processes. We are also opting for slimmer and simpler processes where information technology is concerned. And with the fusion of the transport and hub operating companies on the horizon, we are going to realise positive cost effects within only a few months' time. Let us make the best of the crisis, and use it to improve things!

3 24plus
Es geht zusammen,
was zusammengehört
24plus
What belongs together
now goes together

4-5 KLG Europe bekennt sich zu
Partnerschaft und Kooperation
KLG Europe stands by
partnership and cooperation

6 Marc Henning im Interview:
Swimmingpools und
Gartenlauben
Interview with Marc Henning:
Swimming pools and
garden sheds

7-14 Corona-Special:
Arbeiten und Leben in
der Pandemie
Corona special:
Working and living in
the pandemic

15 Newsticker /
Drei Fragen an Elke Schmidt
Three questions for Elke Schmidt

16-17 Bei karldischinger gehen
Tradition und Innovation
zusammen
Tradition and innovation
go together at karldischinger

18-19 100 Jahre Lagermax!
Zukunftsstudie zum Jubiläum
100 years of Lagermax!
Future Study for the anniversary

20 Bavarian Transcon:
In München geht mehr!
Bavarian Transcon:
Getting more out of Munich!

IT-Projekte –
von kurzfristig bis strategisch
IT projects – from short-term
to strategic



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: zwei- bis dreimal jährlich. / Published two to three 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,
Fürth, 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: karldischinger
Weitere / Other: Adobe Stock, Lagermax, Wild & Pöllmann PR

Es geht zusammen, was zusammengehört

What belongs together now goes together

Mit dem Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 29. und 30. September 2020 wird die 24plus hub logistics GmbH & Co. KG als Huborganisation von 24plus zum Jahreswechsel in die Verkehrsgesellschaft 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG integriert. Ein Motiv für die Fusion sind direkte Einsparungen bei externen Kosten. Zudem werden sich Ressourcen in einem fusionierten Unternehmen effizienter einsetzen lassen als bisher. Für die Beschäftigten ändert sich durch den Zusammenschluss wenig – durch den Betriebsübergang werden sie nicht schlechter gestellt als bisher.

Gespart wird dort, wo es keinem wehtut

Dennoch eröffnen sich durch die Fusion große Einsparungspotenziale, etwa durch den Abbau von Verwaltungskosten. Besonders auffällig ist dies beispielsweise bei der Rechnungslegung. Für jedes Geschäftsjahr hatte 24plus bislang vier Bilanzen aufzustellen: Für die Verkehrs- und für die Betriebsgesellschaft sowie für die beiden Komplementär-Gesellschaften in Form einer GmbH war jeweils ein eigener Jahresabschluss notwendig. Ab dem Geschäftsjahr 2021 genügen zwei Bilanzen. Weitere Einsparungen sind bei Zertifizierungen, bei der Rechtsberatung oder im Bereich der Banken und Versicherungen möglich. Das gesparte Geld fließt in das Investitionsprogramm von 24plus, etwa in die Anschaffung neuer IT-Systeme. Damit werden die 24plus-Partner auf direktem Weg entlastet.

Mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten

Ebenso wichtig wie direkte Kosteneinsparungen sind die Vorteile, die sich durch den Wegfall von Parallelstrukturen in der Personalverwaltung, im Qualitätsmanagement oder in der Finanzorganisation von 24plus ergeben. Dies bedeutet, dass den Beschäftigten nach der Fusion mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten zur Verfügung steht.

Die bisherige Trennung in eine Verkehrs- und eine Betriebsgesellschaft hatte historische Gründe. Bis 2010 verfolgte 24plus das Modell, für den Umschlag im Zentralhub einen externen Dienstleister einzusetzen. Um das Hub in eigener Verantwortung betreiben zu können, war es für 24plus notwendig, den Betrieb des Dienstleisters zu übernehmen. Um rechtliche Risiken aus der Übernahme zu begrenzen, wurde dieser Betrieb als eigenständige Gesellschaft weitergeführt. Inzwischen besteht für die rechtliche Trennung von Huborganisation und Verkehrsgesellschaft jedoch keine Notwendigkeit mehr. Jetzt kann also zusammenwachsen, was schon seit Langem zusammengehört.

Weitere Ergebnisse der Gesellschafterversammlung vom 29. und 30. September 2020

- Straffung des Produktprogramms und Aufgabe von Produkten mit geringer Nachfrage
- Erneute Berechnung eines CO₂-Sendungstarifs
- Bildung einer Arbeitsgruppe B2C/E-Commerce
- Investitionen in interne und externe IT-Infrastrukturen
- Einführung eines Business Process Management Tools als Ersatz des Handbuchs

As a result of the decision made at the partners' meeting on 29 and 30 September 2020, the 24plus hub logistics GmbH & Co. KG will be integrated into the transport company 24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG. One motive for the fusion is the immediate external cost savings. Additionally, resources are going to be utilised more efficiently in a merged company. Not much is going to change for the employees because of the merger – the business transfer will not negatively affect them.

Saving where it doesn't hurt

Nevertheless, the merger presents major cost saving opportunities, for example by reducing administrative costs. This is particularly noticeable where accounting is concerned. So far, 24plus had to create four balance sheets every business year. The transport and operating companies as well as the two partner companies in the form of LLCs each required their own annual financial statement. From the business year 2021 onward, two balance sheets are going to suffice. Further cost savings in certifications, legal counselling, or in the areas of banking and insurance are possible. The money saved will flow into 24plus' investment programme, for example to procure new IT systems. Thereby, the 24plus partners directly profit.

More time for value-added business

The advantages that result from the absence of parallel structures in HR,

quality management, or in the financial organisation of 24plus are just as important as the more immediate cost saving opportunities. This means that employees are going to have more time for value-added business after the merger.

The hitherto separation into a transport and an operating company had historical reasons. Until 2010, 24plus followed the model of employing an external service provider for the cross-docking activities in the central hub. In order to operate the hub directly, 24plus needed to assume the operation of the service provider. In order to limit legal risks resulting from the takeover, this company was continued as an independent business. Now, however, the necessity of legally separating the hub organisation and the transport company no longer exists. Now, that which has belonged together for a long time can finally grow together.

Further results of the partners' meeting on 29 and 30 September 2020

- Streamlining the range of products and discontinuing low-demand products
- Re-calculation of a CO₂ shipping fee
- Formation of a workgroup B2C/e-commerce
- Investments in internal and external IT infrastructures
- Introduction of a business process management tool to replace the handbook





Neuer CEO von KLG Europe ist seit Anfang 2020 Erik Loijen.
Erik Loijen has been the new CEO of KLG Europe since early 2020.

KLG Europe bekennt sich zu Partnerschaft und Kooperation

Im September 2019 ging eine Eilmeldung durch die europäische Logistikfachpresse. Der niederländische Logistikkdienstleister KLG Europe, 1918 gegründet und seither in der Hand der Familie Kuijken, wird an den chinesischen Logistikkonzern Sinotrans verkauft. Die im Pressestatement getroffene Aussage, dass sich durch die Übernahme für die Beschäftigten, die Kunden und die Netzwerkpartner nichts ändern würde, hat sich seither bewährt: KLG Europe bekennt sich zu den bestehenden Partnerschaften und Kooperationen und damit auch zur Mitgliedschaft bei 24plus. Dort ist KLG Europe seit 2001 Partner für die Niederlande, Großbritannien und Irland und über die Tochtergesellschaft KLG Europe Logistics SRL auch seit dem Jahr 2006 Partner für Rumänien. Wir haben in Venlo nachgefragt, um mehr über die Hintergründe des Verkaufs zu erfahren. Auch wollten wir wissen, was sich im ersten Jahr unter dem neuen Eigentümer Sinotrans verändert hat.

Hintergründe des Verkaufs

„Die Entscheidung, das Unternehmen zu verkaufen, haben wir uns nicht leicht gemacht. Immerhin lag es seit über 100 Jahren in unserer Familie“, sagt Kees Kuijken. Grund für den Verkauf war, dass es in der Familie keine Nachfolger gab, die

in die Verantwortung für das Unternehmen mit zwölf Niederlassungen in drei europäischen Ländern sowie vier Niederlassungen in China gehen wollten. Bedingung für den Verkauf war, dass der Käufer die Grundwerte des Unternehmens, seine offene Unternehmenskultur und die Loyalität der Beschäftigten respektiert und das Unternehmen als Ganzes weiterführt. Kees Kuijken: „Um zu vermeiden, dass KLG Europe zerschlagen wird, bevorzugten wir einen nicht-europäischen Käufer ohne eigene Strukturen auf dem europäischen Kontinent.“

Der Käufer Sinotrans

Mit Sinotrans wurde ein Käufer gefunden, der diese Bedingungen erfüllte. Ebenfalls positiv war es, dass KLG Europe und Sinotrans seit Gründung der KLG-ITM im Jahr 2014 intensiv in China zusammenarbeiteten. Sinotrans ist der größte Logistikkdienstleister in China und im gesamten fernöstlichen Wirtschaftsraum. Das Unternehmen beschäftigt in über 900 eigenen Niederlassungen 40.000 Mitarbeiter. Mit Lagerhaltung, weltweiten Landverkehren und Bahntransporten, Luft- und Seefracht, Containerumschlag und Zolldienstleistungen deckt Sinotrans die gesamte Bandbreite der logistischen Aktivitäten ab. Der Umsatz lag im

Jahr 2018 bei über zehn Milliarden US-Dollar. Kees Kuijken: „Obwohl Sinotrans um ein vielfaches größer ist als KLG, gibt es bei den Aktivitäten und bei der strategischen Ausrichtung viele Überschneidungen.“

Sinotrans lässt die komplette Unternehmensführung in holländischen Händen

Mit dem Verkauf zogen sich die Alt-Eigentümer, die Brüder Ad und Kees Kuijken, aus der unternehmerischen Verantwortung zurück und sind mittlerweile nur noch beratend tätig. Neuer CEO ist seit Anfang 2020 Erik Loijen. Bevor er die Verantwortung für alle europäischen Aktivitäten übernahm, war er 20 Jahre lang als Geschäftsführer des Hauptstandortes Venlo für KLG Europe tätig. Für ihn hat ab dem 1. September 2020 Roy Queis die Niederlassungsleitung in Venlo übernommen. Patrick Rutten, ebenfalls ein Niederländer, wurde am 2. März 2020 als neuer CFO verpflichtet. Eine weitere Personalie ist ebenfalls interessant für die 24plus-Partner. Mit Rob Flos als Business Unit Manager Western Europe haben sie einen neuen Ansprechpartner für ihre Anliegen. Rob Flos hat mittlerweile von Stef Derks dessen Sitz im Arbeitskreis International von 24plus übernommen. Dieser hat sich entschieden, den Eintritt in den Ruhestand zu verschieben und wird KLG Europe mindestens bis Ende 2021 verbunden bleiben.

Große Pläne mit KLG Europe

Sinotrans sieht in KLG Europe das ideale Fundament, um die Aktivitä-

ten auf dem europäischen Kontinent auszubauen. Ausschlaggebend für den Kauf waren neben der Professionalität und Loyalität der Beschäftigten auch das große internationale Kundenportfolio und das starke Umsatzwachstum, das KLG Europe in jüngster Vergangenheit erreichte. Der wohl wichtigste Faktor für den Käufer Sinotrans war allerdings, dass KLG Europe über das eigene Niederlassungsnetz und über Mitgliedschaften in Netzwerken wie 24plus und dem französischen Netzwerk Astre Flächendeckung in ganz Europa bieten kann. „KLG Europe erfüllt für Sinotrans die Rolle einer Europa-Organisation“, erklärt CEO Erik Loijen. „Unsere Kunden bekommen bei Transporten von Asien nach Europa und in die Gegenrichtung sämtliche Leistungen aus einer Hand.“

Wachstum durch Sinotrans

Aufgrund der idealen Konstellation hat der neue Eigentümer Sinotrans keinerlei Veranlassung für eine veränderte strategische Ausrichtung von KLG Europe. Auf operativer Ebene hat sich in dem einen Jahr seit der Übernahme jedoch vieles verändert. „In der Zeit vor Corona hatten wir alle Hände voll zu tun, um die vielen Anfragen aus China zu beantworten und die Aufträge abzuwickeln“, sagt Erik Loijen. „Auch wenn sich durch die Pandemie die Warenströme verändern, werden Europa und China wichtige Handelspartner bleiben. Unsere neue Konstellation bietet uns enorme Chancen, um in Zukunft zu wachsen.“



Für den neuen Eigentümer Sinotrans erfüllt KLG Europe die Funktion einer Europaorganisation.

For its new owner Sinotrans, KLG Europe fills the role of an organisation for Europe.

KLG Europe stands by partnership and cooperation

In September 2019, a newsflash made the rounds in the European logistics trade press. Dutch logistics service provider KLG Europe, which was founded in 1918 and had since been in the hands of the Kuijken family, would be sold to the Chinese logistics group Sinotrans. The statement made in the newsflash that nothing would change for employees, customers, and network partners due to the takeover has turned out to be true: KLG Europe stands by its partnerships and cooperations, including its membership at 24plus. At 24plus, KLG Europe has been the partner for the Netherlands, Great Britain, and Ireland since 2001; through its subsidiary KLG Europe Logistics SRL, they have also been partner for Romania since 2006. We inquired at the Venlo office about the background of the sale. We also wanted to know what has changed during the first year under the new owner Sinotrans.

Background of the sale

"Selling the company was a hard decision. After all, it had been in our family's hands for more than a century", says Kees Kuijken. The reason for the sale was a lack of successors in the family who were willing to assume re-

sponsibility for the company with its twelve branch offices in three European countries as well as four branch offices in China. One condition for the sale was that the buyer would respect the core values of the company, its open-minded company culture, and the loyalty of its employees; the buyer was also to continue operating the company as a whole. Kees Kuijken: "We preferred a non-European buyer without their own structures on the European continent in order to avoid KLG Europe being split up."

The buyer Sinotrans

In Sinotrans, they found a buyer who met these conditions. The fact that KLG Europe and Sinotrans had been working closely together in China since the foundation of KLG-ITM in 2014 was another positive factor. Sinotrans is the largest logistics service provider in China and the entire Far Eastern economic region. The company has 40,000 employees in over 900 branch offices. Sinotrans covers the entire spectrum of logistical activities, including warehousing, global overland transports and railway transports, air and sea freight, container cross-docking, and customs clearance services.

In 2018, turnover amounted to over 10 billion US dollar. Kees Kuijken: "Even though Sinotrans is larger than KLG by several orders of magnitude, there are many overlaps where strategic orientation and activities are concerned."

Sinotrans leaves the entire management in Dutch hands

With the sale, the former owners – brothers Ad and Kees Kuijken – withdrew from entrepreneurial responsibility and are now only active in an advisory capacity. Erik Loijen has been the new CEO since early 2020. Before he assumed responsibility for all European activities, he had been managing director of the main location in Venlo for KLG Europe for twenty years. Roy Queis succeeded him as branch office manager in Venlo on 1 September 2020. Patrick Rutten, also a Dutchman, came on board as the new CFO on 2 March 2020. Another person is also of interest to the 24plus partners. They have a new contact person for their concerns in Rob Flos as Business Unit Manager Western Europe. Rob Flos has replaced Stef Derks in 24plus' working group "International". Stef Derks decided to postpone his retirement and will remain a part of KLG Europe until at least the end of 2021.

Big plans with KLG Europe

Sinotrans considers KLG Europe to be the ideal platform for

expanding their activities on the European continent. In addition to professionalism and employee loyalty, the deciding factors for the purchase were the large international customer portfolio and the strong turnover growth which KLG Europe was able to achieve in recent years. However, the most important factor for buyer Sinotrans was that KLG Europe offers Europe-wide coverage through their branch office network and memberships at networks such as 24plus and the French network Astre. "For Sinotrans, KLG Europe fills the role of an organisation for Europe", explains CEO Erik Loijen. "For transports from Asia to Europe and vice versa, we provide all of our services to our customers from a single source."

Growth through Sinotrans

Due to the ideal constellation, new owner Sinotrans has no reason to change the strategic orientation of KLG Europe. However, in the year since the takeover, much has changed at the level of operations. "Before Corona, we had our hands full with responding to the many inquiries from China and processing the orders", says Erik Loijen. "Even if the pandemic is changing the flow of goods, Europe and China will remain important trade partners. Our new constellation offers us enormous opportunities for future growth."

Swimmingpools und Gartenlauben



Seit gut einem Jahr ist Marc Henning, 51, Leiter des Zentralhubs von 24plus. Wir haben ihn an seinem Arbeitsplatz überfallen und nachgefragt, was seit seinem Einstieg passiert ist.

Herr Henning, wobei stören wir Sie gerade?

Marc Henning: Schadenstatistik.

Ein unerfreuliches Thema?

Henning: Nein, unsere Schadenquote ist gering. Aber so soll es bleiben und deshalb ist es notwendig, ein Auge auf die Statistik zu haben.

Sie ist ein wichtiges Management-Instrument. Wir brauchen diese Instrumente im Hub, damit die Leistung stimmt.

Was haben Sie bei Ihrem Antritt als Leiter des Zentralhubs vorgefunden?

Henning: Leider zu wenige von diesen Management-Systemen. Es wurde sehr vieles berichtet, aber nicht mit der notwendigen Konsequenz weiterverfolgt. Ich habe deshalb in meinem ersten Jahr viel Zeit damit zugebracht, mehr Ordnung in den Hubbetrieb zu bringen.

An welchen Baustellen arbeiten Sie noch?

Henning: Ein großes Thema ist die Veränderung der Sendungsstruktur. Seit einiger Zeit steigt der Anteil an B2C-Sendungen, Corona hat nochmals alles beschleunigt. Wir haben immer mehr Swimmingpools, Korbmöbel, Bausätze für Gartenhäuser. Der Anteil der kettenfähigen Sendungen nimmt ab, meine Leute fahren immer mehr Packstücke mit dem Stapler durch die Halle oder tragen Teppichrollen von Hand zur Beladezone. Bleibt es bei der Sendungsstruktur, müssen wir uns eine andere Betriebsorganisation einfallen lassen. Auch das Personal ist ein Dauerthema. Wir haben eine Handvoll an Altgedienten aus den Anfangsjahren, aber generell ist die Fluktuation zu hoch, auch für den gewerblichen Bereich mit Nachtschicht und 25 Wochenstunden. Das liegt zum Teil daran, wie in der Vergangenheit bezahlt und geführt wurde. Das ändern wir gerade. Eine dritte Großbaustelle ist das Überhangmanagement. Hier geht es um viel Geld – Geld der Partner.

Wie wollen Sie Kosten sparen?

Henning: Aktuell arbeiten wir daran, die Überhang-Lkw günstiger einzukaufen. Ein nächster Schritt wäre es, Überhänge schneller zu erkennen und zu vermeiden. Generell wäre mehr Planbarkeit wünschenswert. Heute wissen wir erst gegen 20.30 Uhr, was in der Nacht auf uns zukommt. Sind die Mengen gering, schicken wir überzählige Mitarbeiter gegen Mitternacht nach Hause. Die Kolleginnen und Kollegen machen das mit, weil es einen tollen Teamgeist gibt. Besser wäre es natürlich, wenn wir von unseren Partnern früh am Tag eine belastbare Schätzung der Sendungsmengen, auch Volumendaten, bekämen. Ich weiß, das ist eine Wunschvorstellung. Dafür sind Anpassungen in der IT notwendig, die Geld kosten. Mit diesen Informationen könnten die Kosten im Hubbetrieb deutlich sinken. Aber auch bei der IT sind wir auf einem guten Weg. Unser Projekt „Interne IT“ ist im September gestartet, erster Schritt ist die Erneuerung des Hub Control Centers.

Swimming pools and garden sheds

Marc Henning, 51 years old, has been manager of the 24plus central hub for a little over a year. We made a surprise visit to his workplace and asked him what has happened since his start.

Mr Henning, what are we interrupting?

Marc Henning: Damage statistics.

An unpleasant subject?

Henning: No, our damage quota is low. But that is how it shall remain and that is why it is necessary to keep an eye on statistics. They are an important management tool. We need these tools in the hub in order to keep up performance.

What did you find when you came on board as manager of the central hub?

Henning: Sadly, not enough of these management systems. While a lot was reported, it was not followed up on with the necessary resolve. That is why I spent much of my first year bringing more order to the hub operation.

What else are you looking to improve upon?

Henning: One major topic is the changing shipment structure. The share of B2C shipments has been increasing for some time; Corona has accelerated this process. There are more and more shipments of swimming pools, wicker furniture, and construction kits for garden sheds. The percentage of shipments which can be transported on conveyor belts is decreasing; my people transport more and more packages through the warehouse

with the fork lift truck, or manually carry rolls of carpet to the loading zone. If the shipment structure remains this way, we will have to think about organising the operation differently. Personnel is a constant topic as well. There are a handful of veterans from the early years; in general, however, fluctuation is too high, also where the commercial sector with night shift and 25 work hours per week is concerned. This fluctuation is partially due to past wages and past management. We are in the process of changing this. A third major issue is backlog management. This involves a lot of money – the partners' money.

How do you want to save costs?

Henning: We are currently working on buying backlog lorries at lower prices. A next step would be

to recognise backlogs more quickly in order to avoid them. More predictability would be helpful. Right now, we usually do not know before roughly 08.30 PM what we are in for during the night. If the volumes are low, we send surplus employees home around midnight. The colleagues accept this because we have a great team spirit. Of course, it would be better if our partners could provide a reliable estimate of shipment volumes, including dimensions, early in the day. I know that this is wishful thinking. It would require adjustments in IT, which cost money. With this information, the hub operating costs could be significantly decreased. But we are also making progress where IT is concerned. Our project "Internal IT" started in September. The first step is the renewal of the hub control centre.



Arbeiten und Leben in der Pandemie

Ein Debattenbeitrag

Wann werden wir endlich wieder wie früher arbeiten? Diese Frage haben Sie sicher schon oft gehört, von Kunden, Kollegen, Mitarbeitenden. Die Erwartungshaltung ist klar, alle hoffen auf eine motivierende Antwort. Dabei ist die einzig ehrliche Antwort: Vergesst es. Wir werden nie mehr so arbeiten wie früher. Nicht in der Spedition und auch nicht anderswo.

Das klingt nach einer steilen These, die sich aber schlüssig begründen lässt. Der Lockdown als Schutzmaßnahme vor COVID-19 hat Lieferketten und Workflows zerschlagen. Aber fast ebenso schnell, wie Abholaufträge ausblieben oder Lkw-Fahrer an geschlossenen Grenzen und Warenannahmen strandeten, entstanden neue Aufgaben und neue Wege, den Anforderungen zu entsprechen.

Krise macht agil

Wir werden allein schon deshalb nicht mehr so arbeiten wie früher, weil wir uns innerhalb kürzester Zeit daran gewöhnt haben, ganz anders zu arbeiten. Die Angleichung von Hallenlayouts an eine andere Sendungsstruktur, neue Arbeitsmodelle, neue Prozesse bei Abholung, Zustellung und Umschlag, neue Formen der Kommunikation, ja selbst eine eher simple Übung wie die Einführung von Hygieneregeln – all dies hätte in normalen Zeiten in einer Spedition monatelanger Vorarbeit bedurft. In der Coronavirus-Krise aber waren diese und viele andere Dinge binnen Wochen, Tagen oder gar Stunden umgesetzt. Das bedeutet nicht, dass die in der Krise entwickelten Alternativen ideal

wären. In der Regel sind sie sogar weit entfernt von Perfektion. Aber darauf kommt es nicht an. Die Lösungen sind da und sie funktionieren.

Eine Lehre, die wir aus der Krise ziehen können: Es ist normal, dass nichts mehr normal ist. Das schadet nicht, solange wir schnell genug reagieren. Mehr als jedes aufgesetzte Programm hat die Krise uns Speditionen agil gemacht. Das gilt nicht nur für uns. In der gesamten Wirtschaft wirkte COVID-19 wie ein Zeitraffer.

Es ist normal, dass nichts mehr normal ist

Wir sind aber nicht nur schneller geworden, wir haben auch gelernt, was alles verzichtbar ist – im Innenleben der Büros und der Umschlaghallen, bei Produkten und Prozessen. Die Krise offenbart jedoch nicht nur, was uns ineffizient gemacht hat, wir reagieren darauf und orientieren uns wieder mehr an Leistung und Ergebnissen als an Regeln und Ritualen.

Es stimmt, der Ausnahmezustand ist kräftezehrend. Aber jede Spedition, jedes Wirtschaftsunternehmen ist gut beraten, jetzt nicht die Rückkehr zur alten Normalität mit ihren alten Regeln zu organisieren, sondern das herauszuarbeiten, was wir aus der Corona-Zeit lernen können. Was war und ist das Beste in der Zeit vor und während Corona, bei Organisation, Workflow, Kommunikation, Partnerschaft, Effizienz, Personal, Produkten, dem Umgang untereinander? Was davon wollen wir beibehalten? Der beste Zeitpunkt, um diese Fragen zu beantworten, ist jetzt, solange die Erinnerungen an den Lockdown frisch sind. Wenn wir die richtigen Antworten finden, wird in der Wirtschaft alles flexibler, intelligenter, fantasievoller sein als je zuvor.

COVID-19 wirkt wie ein Brennglas

Diese Qualitäten werden wir dringend brauchen. Denn es ist völlig offen, ob es jemals einen

wirksamen Impfstoff gibt, der dieser Pandemie ein Ende setzen kann. Wir werden noch lange mit dem Corona-Virus leben müssen und – weiter gedacht – mit anderen Viren, die den Artensprung vom Tier auf den Menschen schaffen, mit den Folgen des Klimawandels, mit dem demografischen Wandel, mit Migration, mit der Veränderung der Arbeitswelt durch künstliche Intelligenz. Wir alle werden unser Leben und unsere wirtschaftlichen Aktivitäten neu organisieren müssen.

COVID-19 wirkt wie ein Brennglas und bündelt den Blick auf Missstände. Die Pandemie hat gezeigt, dass bisherige Wirtschaftsmodelle wie die Lieferkettenoptimierung durch Produktionsverlagerung in Billiglohnländer zumindest bei systemrelevanten Produkten nicht mehr funktionieren. Oder dass der Import von Billigarbeitskräften, etwa in der Fleischindustrie, eine Fehlentwicklung war. Wir brauchen intelligentere Ansätze als Billiglöhne und Ausbeutungssysteme.

COVID-19 hat aber auch den Staat wachgerüttelt, der in der Krise nicht nur Werkverträge in Fleischfabriken reguliert, sondern in Windeseile milliardenschwere Hilfspakete geschnürt hat. Diese Pakete sind ebenso weit entfernt von der Perfektion wie die Prozesse, die unsere Speditionen als Corona-Sofortmaßnahmen eingeführt haben. Aber auch hier geht es nicht um Perfektion, sondern um mutiges Vorgehen. Und ganz nebenbei: Die Qualität von Regierungen lässt sich nicht nur an der Größe der Hilfspakete, sondern auch an den Infiziertenzahlen prima ablesen. Verglichen mit Staaten, an deren Spitze Populisten stehen, schneiden pluralistische Demokratien dabei gar nicht schlecht ab.

Dass wir nie mehr so wie früher arbeiten werden, ist also keine ernüchternde Botschaft. Im Gegenteil: Wir werden besser arbeiten als je zuvor. Das müssen wir auch, denn die nächste Krise kommt bestimmt.



Working and living in the pandemic

A debate contribution

When are we finally going to work the way we used to? You have probably heard this question many times – from customers, colleagues, and employees. The expectation is obvious – everyone is hoping for a motivating answer. However, the only honest answer is: Forget it. We are never again going to work the way we used to. Not in freight forwarding, and not anywhere else.

This sounds like a bold statement; however, one which can be substantiated. The lockdown as a protective measure against COVID-19 obliterated supply chains and workflows. But almost as quickly as pick-up orders decreased and lorry drivers were stranded at closed borders and delivery gates, new tasks and new ways of meeting requirements emerged.

The crisis calls for flexibility

We are not going to return to our previous ways of work for the sole reason that we have gotten used to working in entirely different ways within a very short period of time. Adapting warehouse layouts to a different shipment structure, new work models, new processes for pick-up, delivery, and cross-docking, new forms of communication, even a simple exercise such as the introduction of hygiene regulations – under normal circumstances, all of this would have required months of preparation in a freight forwarding company. During the Corona crisis, however, these and many other things were implemented within weeks, days, or even hours. This does not mean that the alternatives developed during the crisis are ideal. In fact, they are often far from per-

fect. But that is not the issue. The solutions are here and they work.

One lesson the crisis taught us: It is normal that nothing is normal anymore. This does not hurt us, as long as we react quickly enough. The crisis has made us freight forwarders more flexible than any imposed programme could have. This does not only apply to us. COVID-19 was a time lapse for the entire economy.

It is normal that nothing is normal anymore

We have not only become faster, we have also learned what is expendable – inside the office and the cross-docking facilities and where products and processes are concerned. The crisis not only reveals what made us inefficient; we are reacting by focusing on performance and results instead of rules and rituals.

It is true that the state of emergency is exhausting. However, every freight forwarding company and every commercial enterprise is well-advised to not organise the return to former normality with its old rules, but rather to figure out what we can learn from the age of Corona. What was best about the time before and during Corona where organisation, workflow, communication, partnership, efficiency, personnel, products, and dealing with each other are concerned? What do we want to keep? The best time to answer these questions is now, while the memories of the lockdown are still fresh. If we can find the right answers, the entire economy will be more flexible, more intelligent, and more imaginative than ever before.

COVID-19 acts as a magnifying glass

We are in dire need of these qualities. For it

is still up in the air whether there will ever be an effective vaccine that can put an end to this pandemic. We will have to continue living with the Corona virus for a long time, as well as with other viruses that make the jump from animal to human, with the consequences of climate change, with demographic change, with migration, with changes in the world of work due to artificial intelligence. All of us will have to reorganise our lives and our economic activities.

COVID-19 acts as a magnifying glass that highlights societal ills. The pandemic has shown that our economic models such as supply chain optimisation due to moving production to low-wage countries no longer work, at least where system-relevant products are concerned. Or that importing low-wage workers, for instance in the meat industry, was a mistake. We need more intelligent approaches than low wages and systems of exploitation.

However, COVID-19 has also been a wake-up call for the state, which not only regulates contracts for services in meat factories, but also quickly provided financial help to the tune of billions. This help is just as far from perfection as the processes our freight forwarders have introduced as immediate measures. This is also not about perfection, but about bravely moving forward. By the way: The quality of governments can not only be measured by the volume of the financial aid they provided, but also by the number of people infected. In comparison to countries with populist leaders, pluralistic democracies are doing fairly well.

That we are never going to work the way we used to is therefore not a sobering message. Quite the contrary: We are to go to work better than ever before. We will have to, because the next crisis will undoubtedly come.



Stimmungsumfrage unter 24plus-Partnern zu den wirtschaftlichen Folgen von COVID-19

Im August 2020 befragte 24plus im Rahmen einer Online-Umfrage die Führungskräfte der Partnerbetriebe, wie sie bisher durch die Krise gekommen sind. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen: Die Einschnitte sind tief, zugleich besteht Grund zur Hoffnung, auch unter geänderten Bedingungen erfolgreich weiterzuwirtschaften.



Nicht alle Sparten der Logistik sind im selben Ausmaß von der Krise betroffen

Die einzelnen Segmente entwickelten sich während der Krise deutlich unterschiedlich. Beim nationalen Stückgut berichten über 60 Prozent der Partner von sinkenden Umsätzen, während bei den übrigen Partnern die Umsätze gleich blieben oder sogar wuchsen. Beim internationalen Stückgut hingegen mussten knapp 90 Prozent der Partner teilweise sehr starke Umsatzrückgänge hinnehmen. 70 Prozent der Partner berichten von einem Rückgang im Ladungsgeschäft, wobei der Ganzladungsbereich noch etwas schlechter als der Teilladungsbereich abschnitt. Das Luftfrachtgeschäft erwies sich in der Krise als erstaunlich stabil. Über 80 Prozent der Partner konnten hier ihren Umsatz halten oder sogar vergrößern. Robust zeigte sich auch das Seefrachtgeschäft, in dem 60 Prozent der Partner über gleichbleibende oder steigende Umsätze berichten. In der Lagerlogistik halten sich im Partnerkreis von 24plus Umsatzverluste und Umsatzsteigerungen die Waage. Dabei entwickelte sich die Lagerlogistik mit Mehrwertdiensten etwas besser als die Lagerlogistik ohne Mehrwertdienste. Die Kunden suchten in der Krise also nicht allein Unterbringungsmöglichkeiten für überschüssiges Material oder unverkaufte Produkte, sondern fragten verstärkt komplexe Dienstleistungen nach.

Größte Umsatzverluste mit der Automobilindustrie und dem Maschinenbau

Bei einer Branchenbetrachtung gehören die Automobilindustrie und der Maschinenbau als Paradedisziplinen der deutschen Volkswirtschaft zu den größten Verlierern. Im Bereich Automotive berichten über 80 Prozent der 24plus-Partner von gravierenden Umsatzverlusten, im Maschinenbau mussten zwei Drittel der Partner deutliche bis schwere Einbußen hinnehmen. Deutlich besser entwickelte sich das Geschäft mit Handelskunden. Mit Großhandelskunden und Kunden aus dem stationären Einzelhandel konnten 70 Prozent der Partner die Umsätze halten oder verbessern. Besonders erfreulich verlief das Geschäft mit Baumärkten. Hier erzielten knapp 90 Prozent der Partner während der Krise gleichbleibende oder steigende Umsätze. Großer Krisengewinner ist der Online-Handel. Hier konnten nahezu alle 24plus-Partner ihre Umsätze halten oder ausbauen. Im B2B-Bereich verzeichneten 60 Prozent der 24plus-Partner steigende bis stark steigende Umsätze, im B2C-Bereich konnten sich sogar drei Viertel der Partner über größere Zusatzgeschäfte freuen. Umsatzverluste traten in der Logistik für den Online-Handel nirgendwo auf.



Survey among 24plus partners concerning the economic consequences of COVID-19

In August 2020, 24plus asked the management of the partner companies how they have weathered the crisis in the frame of an online survey. The results show: The cuts are deep. At the same time, there is hope that business can be continued successfully, even under the new conditions.

logistics with value-added services performed a little better than warehouse logistics without value-added services. Hence, the customers not only looked for storage opportunities for surplus material or unsold products during the crisis, but also increased their demand for complex services.

Largest turnover losses for the automotive industry and the engineering sector

When looking at individual sectors, the automotive and engineering industries, i.e. the flagships of the German economy, are among the largest losers. In the automotive sector, more than 80 per cent of 24plus partners reported grave turnover losses; in the engineering sector, two thirds of the partners suffered significant or heavy losses. Business with retail customers developed much more positively. Seventy per cent of the partners were able to maintain or improve turnover with wholesale and retail customers. The business with home improvement stores developed particularly well. Here, roughly 90 percent of the partners achieved unchanged or increasing turnover during the crisis. The biggest winner during the crisis was the e-commerce sector. Here, almost all 24plus partners were able to maintain or increase their turnover. Sixty per cent of the 24plus partners reported increasing or strongly increasing turnover in the B2B sector; in the B2C sector, three quarters of the partners reported additional business. In logistics, no turnover losses were reported for the e-commerce sector.

Not all logistics sectors are affected by the crisis to the same extent

The individual segments developed very differently during the crisis. In national LCL, more than 60 per cent of the partners reported a decrease in turnover, while the rest of the partners reported unchanged or even growing turnover. In international LCL, on the other hand, almost 90 per cent of the partners suffered decreases in turnover, in some cases rather severe ones. Seventy per cent of the partners reported a decrease in loading business, with the full load sector performing a little worse than the part load sector. The air freight business turned out to be surprisingly stable during the crisis: More than 80 per cent of the partners were able to maintain or even increase turnover. The sea freight business was also robust – 60 per cent of the partners reported unchanged or increasing turnover. In warehouse logistics, gains and losses in turnover cancel each other out for the 24plus partners. Here, warehouse



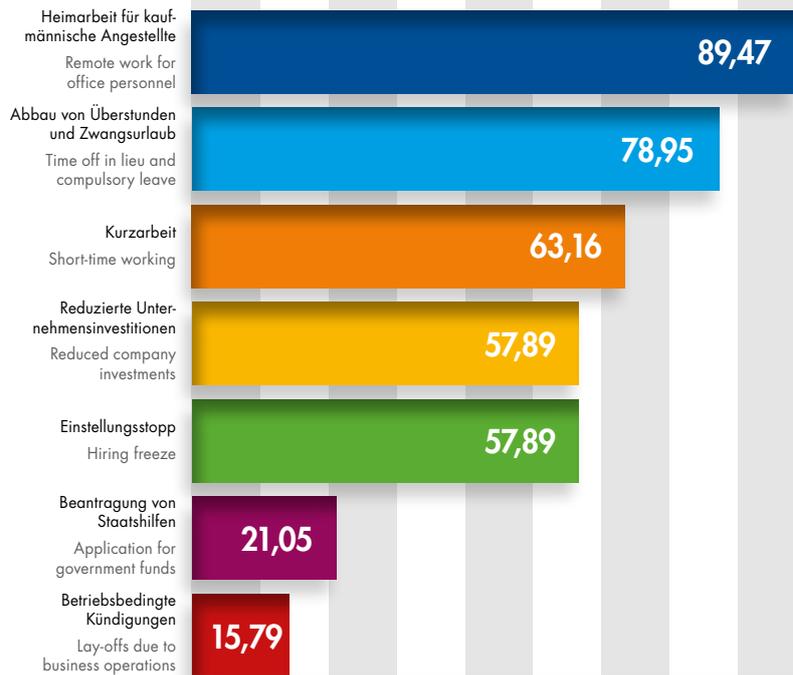


Betriebsbedingte Kündigungen bleiben die Ausnahme

Die 24plus-Partner reagieren mit vielfältigen Maßnahmen auf die Pandemie. Betriebsbedingte Kündigungen blieben bislang die Ausnahme, nur 15 Prozent der Partner mussten zu diesem Mittel greifen.

Lay-offs due to business operations remain the exception

The 24plus partners reacted to the pandemic with a variety of measures. Lay-offs due to business operations have so far remained the exception; only 15 per cent of partners had to resort to this measure.

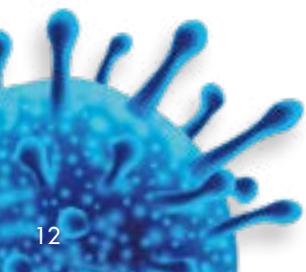


Die Partner nutzen die Krise für ihre Weiterentwicklung

Die 24plus-Partner denken auch in der Krise über das Tagesgeschäft hinaus und befassen sich mit Zukunftsprojekten. Das am häufigsten genannte Handlungsfeld ist die Prozessoptimierung.

The partners use the crisis for their further development

Even during the crisis, the partners plan beyond the daily business and engage with future projects. Process optimisation is the term that comes up most frequently.



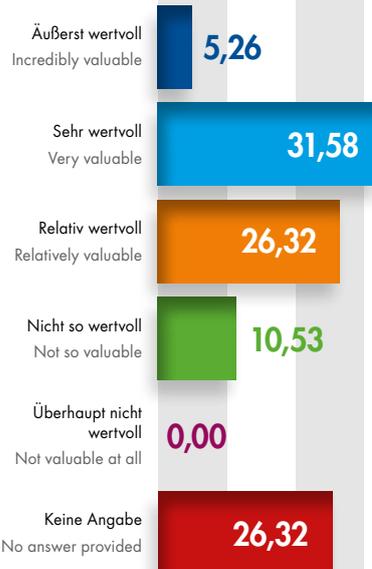


Mitgliedschaft bei 24plus hilft in der Krise

Ein großer Teil der Partner gibt bei der Befragung an, dass die Mitgliedschaft bei 24plus hilfreich ist, um die Krise zu bewältigen.

24plus membership helps during the crisis

A large portion of the partners reported that their 24plus membership is helping them to overcome the crisis.

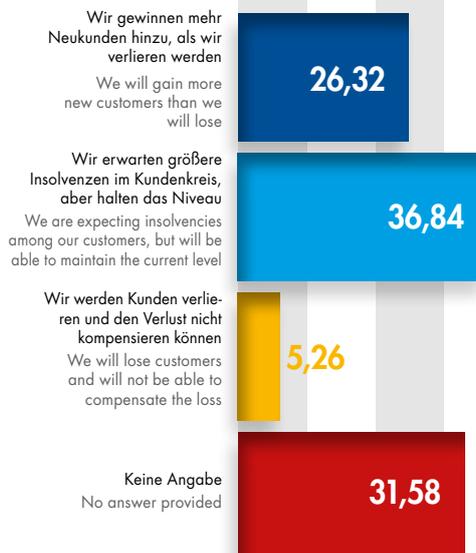


Offenes Bild bei der zukünftigen Kundenstruktur

Bei der Frage, wie die Kundenstruktur in Zukunft aussieht, ist das Stimmungsbild leicht positiv. Rund ein Viertel der Partner glaubt, Kundenverluste überkompensieren zu können, mehr als ein Drittel erwartet, das Niveau zu halten. Nur eine Minderheit erwartet nicht kompensierbare Verluste. Signifikant: Rund ein Drittel der Partner kann oder möchte keine Einschätzung über die zukünftige Kundenstruktur treffen.

The future customer portfolio is unclear

Where the question of what their future customer portfolio is going to look like is concerned, the partners' sentiment is slightly positive. About a quarter of the partners believe they can overcompensate customer losses; more than a third expects to maintain the current level. Only a minority expects losses that cannot be compensated. Significantly, around a third of the partners is not able or does not want to provide an estimate about their future customer portfolio.



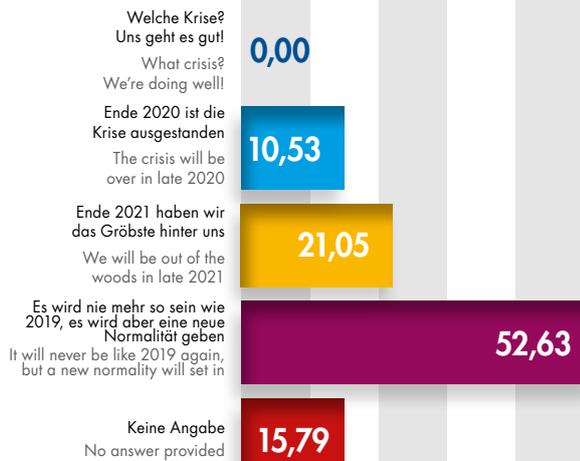


Wie lange wird die Krise dauern?

Nur eine Minderheit der Partner glaubt, dass die Krise in näherer Zukunft beigelegt sein wird. Hingegen ist mehr als die Hälfte der Partner davon überzeugt, dass es nie mehr so sein wird wie 2019, aber eine neue Normalität einkehrt.

How long is the crisis going to last?

Only a minority of the partners believes that the crisis will end in the near future. On the other hand, more than half the partners is convinced that nothing will be the way it was in 2019, but that a new normality will set in.

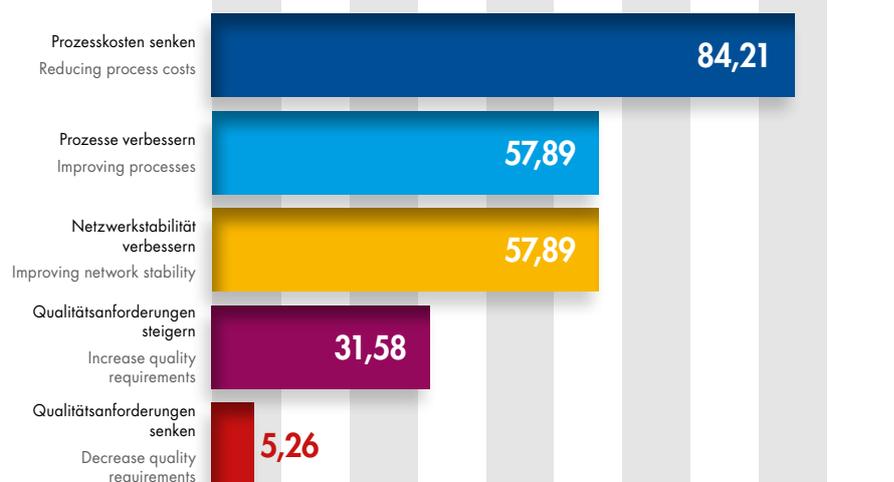


Wie soll 24plus auf die Krise reagieren?

Nach Meinung der Partner soll 24plus als Reaktion auf die Krise vorrangig die Prozesskosten senken. Dies darf aber nicht zulasten der Qualität gehen. Nur eine kleine Minderheit der Partner plädiert dafür, die Qualitätsanforderungen und damit auch die Kosten der Qualität zu senken. Eine deutlich größere Gruppe spricht sich sogar dafür aus, die Qualitätsanforderungen im Netzwerk zu erhöhen.

How should 24plus react to the crisis?

According to the partners, 24plus should primarily reduce process costs as a reaction to the crisis. However, this must not cause a decrease in quality. Only a small minority of the partners opines to decrease quality requirements and thereby quality costs. A significantly larger group is in favour of increasing quality requirements in the network.



✓ Wechsel in Thüringen und Nordbayern: Zum 1. Juli 2020 schieden das Verkehrsunternehmen Andreas Schröder in Schkeuditz und die Gütler Logistics GmbH in Hof aus dem Netz von 24plus aus. Das Zustellgebiet übernahm taggleich der Standort Naila der Geis Bischoff Logistics GmbH. Außerdem kam es zu Arrondierungen bei den Nahverkehrsgebieten der benachbarten Partner.

Changeover in Thuringia and northern Bavaria: On 1 July 2020, transport company Andreas Schröder in Schkeuditz and Gütler Logistics GmbH in Hof left the 24plus net. The Geis Bischoff Logistics GmbH branch in Naila assumed the delivery area on the same day. Additionally, the short distance transport areas of neighbouring partners have been realigned.

✓ Corona-bedingt wird der für den Herbst 2020 geplante Europatag auf das Jahr 2022 verschoben. Aus demselben Grund nimmt 24plus nicht an der transport logistic 2021 teil.

Due to Corona, the Europe Day, which was supposed to take place in the autumn of 2020, has been postponed to 2022. For the same reason, 24plus will not take part in the transport logistic 2021.

✓ Dirk Boretzky

ist seit dem 1. August 2020 neu in der IT-Abteilung. Der 49-Jährige wechselte von Active Logistics, wo er in leitender Funktion für den operativen Betrieb des Rechenzentrums zuständig war, zu 24plus. Dort unterstützt er bei der Anbindung neuer Partner und will obendrein die Automatisierung in der Datenverarbeitung vorantreiben. Boretzkys Hauptaufgabe besteht aber darin, Reiner Joseph zu entlasten. Der ist voll des Lobes über den neuen Kollegen und meinte schon an Boretzkys drittem Arbeitstag: „Der Mann ist gut!“



Dirk Boretzky

joined the IT department on 1 August 2020. Before joining 24plus, the 49-year-old worked at Active Logistics, for whom he managed the operational business of the data centre. He now assists with connecting new partners to the net and wants to expand automated data processing. However, Boretzky's main task is to take some weight off Reiner Joseph's shoulders. Joseph is full of praise for the new colleague. His testimonial on Boretzky's third day on the job: "That man is good!"

✓ Sina Hildebrand

ist seit Anfang Mai 2020 Assistentin von Zentralhub-Leiter Marc Henning. Durch ihren Studienabschluss im „Mittelstandsmanagement“ bringt die 27-Jährige Kenntnisse in Controlling, Recht, Qualitätsmanagement, Personal und vielen anderen Teildisziplinen der Betriebswirtschaft mit. Besonders gefällt ihr an ihrer neuen Arbeitsstelle, dass sie dieses Wissen auch anwenden und einbringen kann.



Sina Hildebrand

has been the assistant of central hub manager Marc Henning since May 2020. Due to the fact that she has a degree in SME management, the 27-year-old is well-versed in controlling, law, quality management, personnel, and many other disciplines of business economics. What she likes most about her new job is that she can put all that knowledge to good use.

Drei Fragen an Elke Schmidt

Am 26. Juni 2020 feierte Elke Schmidt ihr 20-jähriges Betriebsjubiläum bei 24plus. In den ersten Jahren arbeitete sie in Wechsel- schicht als Disponentin im Zentral- hub und im Tagesservice, seit 2014 ist sie in der Poststelle tätig, wo sie ein- und ausgehende Fahrzeuge ab- fertigt und die Fahrerpost sortiert.



Frau Schmidt, erinnern Sie sich noch an Ihre Anfangstage bei 24plus?

Schmidt: Meine Erinnerungen reichen sogar bis zur Geburtsstunde von 24plus im Jahr 1996 zurück. Damals habe ich bei Zufall in Fulda gearbeitet, dem ersten Betreiber des 24plus-Zentralhubs. Als ich dort mit der Idee einer Stückgutkooperation in Berührung kam, war ich sofort begeistert. Ich wusste: 24plus wäre ein Arbeitgeber, bei dem ich mir meine berufliche Zukunft vorstellen könnte. Vier Jahre später, 24plus hatte ein eigenes Hub gebaut, habe ich mich beworben und ich wurde eingestellt.

Was hat sich seit Ihren Anfangstagen verändert?

Schmidt: Bei den Sendungsmengen lagen wir anfangs zwischen 250 und 300 Tonnen pro Nacht, jetzt sind wir beim Doppelten. Trotz der

Vergrößerung der Halle im Jahr 2008 sind wir aber keineswegs bei der doppelten Fläche und erst recht nicht beim doppelten Personal. Wir sind also effizienter geworden. Ein Wendepunkt war 2010, als 24plus sich vom Betreibermodell verabschiedet hat. Seitdem liegt der Betrieb in eigener Hand. Aufgrund daraus resultierender personeller Umstrukturierung wechselte ich 2014 in die Poststelle und mache nur noch Nachtschicht.

Und was ist gleich geblieben?

Schmidt: In 20 Jahren habe ich vieles kommen und gehen sehen. Geblieben sind einige Menschen, die wie ich seit zwei Jahrzehnten dabei sind, der Standort, einige Gründungspartner und das Grundprinzip des Hubumschlags. Und dass 24plus ein kompetenter Arbeitgeber ist!

Three questions for Elke Schmidt

On 26 June 2020, Elke Schmidt celebrated her twentieth anniversary at 24plus. During the first years, she worked rotating shifts as a dispatcher in the central hub and during the day shift; since 2014, she has been working in the mail room, where she processes incoming and outgoing vehicles and sorts the drivers' documents.

Mrs Schmidt, do you remember your first days at 24plus?

Schmidt: My memories even go back as far as the birth of 24plus in 1996. Back then, I was working at Zufall in Fulda, the first operator of the 24plus central hub. When I came into contact with the idea of an LCL cooperation, I was immediately excited. I knew 24plus would be an employer with whom I could envision my professional future. Four years later, 24plus had built its own hub; I applied and was hired.

What has changed since your early days?

Schmidt: Initially the shipment volumes amounted to 250 to 300 tonnes per night; since then, those numbers have doubled. Despite the expansion of the warehouse in 2008, however,

we have not come close to doubling the area, and certainly not the personnel. Therefore, we have become more efficient. A pivotal point was when 24plus said goodbye to the operator model in 2010. Since then, the operation has been self-owned. Due to the subsequent restructuring of personnel, I made the switch to the mail room in 2014 and now only work the night shift.

What has stayed the same?

Schmidt: I have seen a lot of things come and go in twenty years. What has remained are several colleagues who have been part of 24plus for two decades, the location, several founding partners, and the core concept of the hub operation. And, of course, the fact that 24plus is a competent employer!



Bei karldischinger gehen Tradition und Innovation zusammen

Die Chancen nutzen, die der digitale Wandel bietet

1470 – und damit 22 Jahre vor der Entdeckung Amerikas – zum ersten Mal urkundlich erwähnt, ist karldischinger einer der ältesten Spediteure Deutschlands. Das Unternehmen mit Hauptsitz im südbadischen Kirchhofen hat unzählige Kriege, wirtschaftliche Notzeiten und soziale Umwälzungen überstanden. Eine derart lange Historie ist zwar keine Garantie dafür, die gegenwärtige Coronakrise und künftige Krisen zu meistern. „Trotzdem gibt eine so lange Tradition ein gutes Gefühl von Stabilität. Dem Unternehmen ist es durch Anpassungen und Neuentwicklungen immer wieder gelungen, schlechte Zeiten zu überstehen“, sagt Florian Hofmann, der als Mitglied der Geschäftsleitung für den Unternehmensbereich kd-business-services verantwortlich ist. „Auch bei der Coronakrise sind wir auf einem guten Weg.“

kd-business-services ist einer von drei Unternehmensbereichen des 24plus-Partners aus Südbaden. „Darunter fallen alle Aktivitäten, bei denen wir keine Ware in die Hand nehmen“, beschreibt Hofmann die Ausrichtung. „Im Einzelnen sind dies Leistungen in der Steuerung von Lieferketten, Interimsmanagement, Lösungen für den Zoll, Logistik-Consulting, Dialogmarketing und der Aufbau von digitalen Lösungen

in Logistik und E-Commerce.“ Das klassische Geschäft mit Spedition und Lagerung ist bei karldischinger hingegen im Unternehmensbereich kd-logistikdienstleister angesiedelt. Darunter fällt auch das Stückgutgeschäft mit 24plus. Die dritte Säule nennt sich kd-high-value-cargo und kümmert sich um besonders wertvolle und damit diebstahlgefährdete Güter wie Pharmazeutika, Produkte der Unterhaltungselektronik oder Tabakwaren und Spirituosen.

Corona beschleunigt den digitalen Wandel

Dem Unternehmensbereich kd-business-services kommt bei der Bewältigung der Coronakrise eine Schlüsselrolle zu, denn die Pandemie hat den digitalen Wandel enorm beschleunigt und den Aufbau digitaler Vertriebskanäle vorangetrieben. „Viele Unternehmen und Institutionen, die den Bereich E-Commerce bisher vernachlässigt haben, suchen nun nach Lösungen“, weiß Hofmann. „Auch machen viele Einsteiger jetzt die Erfahrung, dass es zwar relativ einfach ist, einen Webshop aufzusetzen, dass damit aber nur ein Bruchteil aller Aufgaben erledigt ist.“ Funktionieren kann ein digitaler Verkaufskanal erst, wenn das Fulfillment steht. Dafür ist einiges zu organisieren: Zahlungsdienstleister, Paketdienste und Speditionen müssen integriert werden, das Picken und Packen der Ware will gut organisiert sein, Kundenbindungsinstrumente wie das Beilegen von Flyern und Warenproben sind einzuführen und für das Handling von Retouren muss eine Lösung ge-



Fulfillment-Experte karldischinger gibt sein Wissen gern an 24plus-Partner weiter.

Fulfillment expert karldischinger is happy to share their knowledge with the 24plus partners.

funden werden. Ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor im E-Commerce, so Experte Hofmann, sei die Verpackung. Die Ware soll darin nicht nur schnell eingepackt werden können, auch ist die Verpackung ein wichtiger Informationsträger für die Kunden und muss überdies deren Anforderungen im Hinblick auf Nachhaltigkeit erfüllen. Dafür ist es notwendig, diese Kundenanforderungen erst einmal zu kennen, entweder über Erfahrungswerte oder besser durch Tests und Marktforschung.

Angebot für alle 24plus-Partner

Mit all ihren Anforderungen sind die Kunden bei karldischinger gut aufgehoben. Das Logistikunternehmen berät nicht nur beim Aufbau von Webshops, sondern bietet auch den Betrieb als Dienstleistung an. Als sogenanntes White-Label werden die Webshops dabei in Abstimmung mit Partnern und Kunden individualisiert, ausgearbeitet und exklusiv online gestellt, wobei karldischinger die ganze Zeit dezent im Hintergrund bleibt und von dort aus die logistischen Prozesse steuert.

Dieses Angebot richtet sich nicht nur an Hersteller und Händler, sondern ausdrücklich auch an alle

24plus-Partner. Florian Hofmann: „Wenn einer Ihrer Kunden von Ihnen mehr haben möchte als die Versandabwicklung und den Transport, helfen wir Ihnen gern weiter und setzen das Projekt gemeinsam um. Für meine 24plus-Partner bin ich jederzeit zu erreichen.“ Auf Wunsch tritt karldischinger auch bei dieser Dienstleistung nicht öffentlich in Erscheinung.

Spitzenreferenzen im E-Commerce

Im Bereich E-Commerce hat karldischinger gute Referenzen. Die vielleicht renommierteste ist das Bundesland Baden-Württemberg. Als COVID-19 das Musterländle erreichte, konzipierte karldischinger innerhalb kürzester Zeit ein Logistikkonzept für die Schutzausrüstung, stimmte dieses mit Politik und Verwaltung ab und überführte es in den Live-Betrieb. Dabei ging es nicht nur um die speditionellen und logistischen Tätigkeiten, vielmehr bildete karldischinger zusätzlich das Bestellwesen der Landesverbrauchsstellen über einen Webshop ab. Florian Hofmann: „Dank unserer Erfahrung konnten wir für den Staat schnell eine Lösung auf die Beine stellen, die von Anfang an geräuschlos lief.“

Mehr Informationen für 24plus-Partner
Florian Hofmann
 Leitung Geschäftsbereich
 kd-business-services
 florianhofmann@karldischinger.de



Tradition and innovation go together at karldischinger

Seizing the opportunities offered by the digital transformation

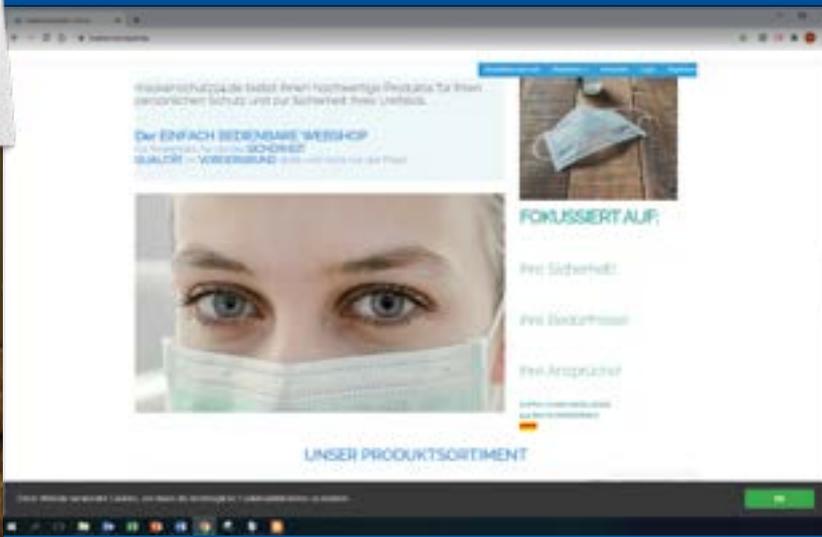
In the year 1470 – 22 years before America was discovered – karldischinger was mentioned in a written document for the first time, making them one of the oldest German freight forwarders. The company with headquarters in Kirchhofen (South Baden) has weathered countless wars, economic hardships, and social upheavals. Such a long history is not a guarantee for braving the current Corona crisis as well as future crises. “Nevertheless, such a long tradition provides a feeling of stability. Time and time again, the company has managed to overcome difficult times through adapting and innovating”, says Florian Hofmann, who, as member of the management, is responsible for the company sector kd-business-services. “We are also on a good path as far as the Corona crisis is concerned.”

kd-business-services is one of three company sectors of the 24plus partner from South Baden. “This includes all activities where we do not come into direct contact

with goods”, Hofmann describes the sector. “In detail, these are services in supply chain control, interim management, customs clearance solutions, logistics consulting, dialogue marketing, and setting up digital solutions in logistics and e-commerce.” The classic business of freight forwarding and warehousing, on the other hand, is located in the company sector kd-logistikdienstleister (logistics service provider). This includes the LCL business with 24plus. The third pillar is called kd-high-value-cargo and is concerned with particularly valuable and therefore theft-prone goods such as pharmaceuticals, entertainment electronics, or tobacco and alcohol.

Corona accelerates the digital transformation

Where managing the Corona crisis is concerned, the business sector kd-business-services takes on a key role: The pandemic has significantly accelerated the digital transformation and advanced the



karldischinger betreibt nicht nur einen Shop mit Corona-Schutzausrüstungen für das Land Baden-Württemberg, sondern verkauft über eine Tochtergesellschaft unter www.maskenschutz24.de in eigener Regie Masken, Sperren und Desinfektionsmittel.

karldischinger not only operates a store with protective equipment for the federal state of Baden-Württemberg, but also sells masks, shields, and disinfectants under their own name through a subsidiary at www.maskenschutz24.de

establishment of digital sales channels. “Many companies and institutions which have hitherto neglected the e-commerce sector are now looking for solutions”, says Hofmann. “Many newcomers are now learning that it may be relatively easy to set up an online store, but that this only covers a fraction of the necessary tasks.” A digital distribution channel can only work if fulfilment is established. A lot needs to be organised: Payment providers, package services, and freight forwarders have to be integrated, picking and packing needs to be well-organised, tools for customer retention, such as adding flyers or samples, have to be introduced, and a solution has to be found for processing returns. According to Hofmann, packaging is an often underestimated factor for success in e-commerce. The goods not only need to be able to be packaged quickly; the packaging is also an important source of information for the customer and also has to adhere to their sustainability requirements. This necessitates knowing these customer requirements in the first place, either through experience or through tests and market research.

Offer for all 24plus partners

Customers and their demands are well taken care of at karldischinger. The logistics company not only provides assistance for setting up an online store, but also offers the service of operating it. As a so-

called white-label product, the online stores are customised, fleshed out, and put into operation together with partners and customers, whereby karldischinger remains in the background during the entire process and controls the logistical processes from there.

This offer not only targets manufacturers and sellers, but explicitly also all 24plus partners. Florian Hofmann: “If one of your customers asks more of you than dispatch and transport, we are happy to help realise the project together. The 24plus partners can reach me at any time.” If requested, karldischinger also remains behind the scenes for this service.

Top references in e-commerce

karldischinger has good references in the e-commerce sector. Perhaps the most renowned reference is the federal state of Baden-Württemberg. When COVID-19 reached the state, karldischinger conceived a logistics concept for protective equipment in no time, which was then coordinated with politics and administration and put into operation. This not only concerned freight forwarding and logistics activities; rather, karldischinger also realised the entire order management of federal points of consumption via an online store. Florian Hofmann: “Thanks to our experience, we were able to quickly realise a solution for the government that ran smoothly from the start.”

100 Jahre Lagermax!

Das Jahr 1920 war nicht gerade die ideale Zeit, um in Salzburg eine Spedition zu gründen. Der Vielvölkerstaat Österreich-Ungarn, vor dem Ersten Weltkrieg größer als Deutschland oder Frankreich, war 1918 zerfallen. Auf weniger als ein Achtel der Fläche zusammengeschnürt, hatte die neue Republik Österreich mit dem früheren Habsburgerreich nicht mehr viel gemein. Der Krieg hatte Millionen Todesopfer gefordert. Die Wirtschaft lag am Boden, die Ernährungslage war angespannt, viele der ausgezehnten Menschen fielen der Spanischen Grippe zum Opfer. Doch offenbar war der Lagerhaus Salzburg-Maxglan Ges.m.b.H., wie Lagermax bei der Gründung offiziell hieß, der Erfolg in die Wiege gelegt. Heute arbeiten bei Lagermax

in den Bereichen Spedition, Auto-transport und Logistik 3.700 Beschäftigte. Das Unternehmen verfügt über 55 eigene Niederlassungen in zwölf Ländern und damit über ein eigenes flächendeckendes Distributionsnetz von Mitteleuropa bis zur Schwarzmeerküste.

Das 100-jährige Firmenjubiläum sollte im Jahr 2020 ausgiebig gefeiert werden. Geplant war eine Roadshow an verschiedenen Standorten, auf denen Lagermax nicht nur einen Blick in die Vergangenheit werfen wollte. Im Zentrum der Roadshow standen die Leistungen des Unternehmens im Hier und Jetzt – und auch ein Ausblick in die Zukunft. Lagermax hatte den runden Geburtstag zum Anlass genommen, um gemeinsam mit dem Zukunftsinstitut mit Sitz in Frankfurt und Wien



im Rahmen einer Zukunftsstudie die Megatrends in der Logistik zu untersuchen und einen Blick auf die nächsten 100 Jahre zu werfen. Daher standen Diskussionsrunden mit interessanten Gästen auf dem Programm der Feierlichkeiten.

Doch ebenso wenig, wie das Jahr 1920 ein gutes Jahr war, um ein Unternehmen zu gründen, war das Jahr 2020 ein gutes Jahr für Road-

shows, Jubiläumsfeiern und Podiumsdiskussionen. Den Erfolg von Lagermax wird dieser Rückschlag kaum schmälern. Vielleicht ergibt sich 2021 die Gelegenheit, die Feierlichkeiten nachzuholen. Dann sind die 100 Jahre voll. Außerdem gibt es im kommenden Jahr einen weiteren Grund zu feiern: 20 Jahre Mitgliedschaft bei 24plus!

Bilder: Lagermax

Vier Megatrends

Mit der Zukunftsstudie nimmt Lagermax vier Megatrends in der Logistik in den Blick. Hier die Thesen:

1. Globalisierung

Globalisierte Produktion und Nachfrage werden weitergehen. Unter dem Kosten- und Klimadruck wird sich aber auch der Gegentrend des On- und Nearshoring verstärken. Globalisierung wird zur Glokalisierung.

2. Mobilität

Immer mehr Menschen und Güter wollen befördert werden. Um dies zu bewältigen, gilt es Verkehrsmittel und Supply Chains nachhaltig zu optimieren. Sonst wird Mobilität zum nicht zu bewältigenden Problem.

3. Konnektivität

Das Stichwort heißt Netzwerkökonomie. Digitalisierung, Automatisierung und Virtualisierung durchdringen Produktion und Transport immer weiter. Für die Logistik gilt es, dies durch Highspeed-Networking zu antizipieren.

4. Neo-Ökologie

Klimaschutz wird zum zentralen Treiber im ökonomischen Gewinnspiel. Was bisher noch als moralische Frage verhandelt wird, verändert Konsum und Märkte radikal. Für Logistiker, die hier Schritt halten, eine Riesenchance.

Die Zukunftsstudie ist eingebunden in ein „Future Book“, das ab November 2020 zur Verfügung steht. 24plus-Partner können die Publikation kostenfrei anfordern.



Stationen des Erfolgs



1920

Am 28. April 1920 erfolgt die Gründung der Firma „Lagerhaus Salzburg-Maxglan Ges.m.b.H.“. Bald war das Unternehmen nur mehr unter der Kurzbezeichnung „Lagermax“ bekannt.

The company „Lagerhaus Salzburg-Maxglan Ges.m.b.H.“ is founded on 28 April 1920. Soon, the company would be known as just „Lagermax“.

1924

baut Lagermax eine Treibstoffanlage mit einem Fassungsvermögen von 40.000 Litern. Neben dem Lager- und Speditionsgeschäft ist der Treibstoffhandel das zweite wirtschaftliche Standbein.

In 1924, Lagermax builds a fuel facility with a capacity of 40,000 litres. The fuel business is the second economic pillar in addition to the warehouse and forwarding business.



1947

ergibt sich die Möglichkeit, Autos und Traktoren aus den USA nach Österreich zu importieren. Lagermax baut ein neues Geschäftsfeld auf.

In 1947, the opportunity arises to transport automobiles and tractors from the United States to Austria. Lagermax establishes a new business sector.

Steps for success



1956

wird das Unternehmen von einer GmbH in eine AG umgewandelt, welche die Geschäftsbereiche Spedition und Autotransport unter einem rechtlichen Dach vereint.

In 1956, the company is converted from a limited company into a public company, which subsumes the business sectors forwarding and automotive transport under the same legal roof.



1972

gehen in Straßwalchen der damals größte Pkw-Lagerplatz und die modernste Entkonservierungsanlage Österreichs in Betrieb.

In 1972, the then largest passenger car storage area as well as the most modern deconservation facility of Austria are put into operation in Straßwalchen.

1920

1930

1940

1950

1960

1970

100 YEARS FROM NOW

Lagermax 100 ANNIVERSARY

100 years of Lagermax!

The year 1920 was not the ideal time to found a freight forwarding company in Salzburg. The multi-ethnic state of Austria-Hungary, larger than Germany or France prior to World War I, had fallen apart in 1918. The new Austrian republic, reduced to less than an

eighth of its former size, did not have much in common with the former Habsburg Empire. The war had demanded millions of deaths. The economy was in shambles, the food supply strained, and many physically frail people died of the Spanish flu. However, evidently

Salzburg-Maxglan Ges.m.b.H., Lagermax' official founding name, was blessed with success. Today, 3,700 people work at Lagermax in the sectors freight forwarding, car transports, and logistics. The company has 55 subsidiaries in twelve countries at its disposal and therefore an area-covering distribution net that stretches from Central Europe to the Black Sea coast.

The company's 100-year-anniversary was supposed to be properly celebrated in 2020. Among the things planned was a road show at different locations at which Lagermax wanted to more than just take a look at the past. At the centre of the road show were the company's current achievements – as well as a glimpse into the future. Lagermax used the occasion of

the anniversary to explore mega trends in logistics and throw a spotlight onto the next 100 years, together with the Zukunftsinstitut (Institute for the Future in Frankfurt and Vienna). That is why discussions with interesting guests were part of the programme.

However, just as 1920 was not a good year for founding companies, 2020 was not a good year for road shows, anniversary celebrations, and panel discussions. Nevertheless, this setback will not detract from Lagermax' success. Perhaps 2021 will offer an opportunity to make up for the missed celebrations. Then, 100 years will be complete. Moreover, there is another cause for celebration next year: 20 years of membership at 24plus!

Four mega trends

Lagermax took a look at four mega trends in logistics in the frame of their future study. These are the theses:

1. Globalisation

Globalised production and demand will continue. Under the pressure of costs and the climate, however, the opposite trend of onshoring and nearshoring will strengthen as well. Globalisation becomes glocalisation.

2. Mobility

More and more people and goods want to be transported. In order to manage this, means of transport and supply chains need to be optimised in a sustainable fashion. Otherwise, mobility will become an unmanageable problem.

3. Connectivity

The key word is network economy. Digitalisation, automatization, and virtualisation are permeating production and transport more and more. Logistics needs to anticipate this with high speed networking.

4. New ecology

Climate protection is becoming the central driver of economic competition. What is still being dealt with as a moral question is radically changing consumption and markets. A giant opportunity for logisticians who can keep up.

The Future Study is embedded into a "Future Book", available in November 2020. 24plus partners can request the publication free of charge.



Lagermax 2001

1990

gründet Lagermax die ersten Niederlassungen in Tschechien und Ungarn. Prag ist seit 2005, Budapest seit 2008 Knotenpunkt im 24plus-Netz.

In 1990, Lagermax founds its first subsidiaries in the Czech Republic and Hungary. Prague has been a node in the 24plus net since 2005, Budapest since 2008.

1991

ruft Lagermax mit einer anderen Spedition den auf die Autoersatzteillogistik spezialisierten Austria Express Dienst (AED) ins Leben.

In 1991, Lagermax founds the Austria Express Dienst (AED), which specialises in automotive spare parts logistics, together with another company.

2000

nimmt Lagermax in Salzburg-Maxglan das zentrale Speditionsterminal mit 17.000 Quadratmetern Umschlagfläche in Betrieb.

In 2000, Lagermax puts the central forwarding terminal with 17,000 square metres of cross-docking area in Salzburg-Maxglan into operation.

2001

tritt Lagermax als Gesellschafter in die Stückgutkooperation 24plus ein, Salzburg wird zur 24plus-Drehscheibe für Osteuropa.

In 2001, Lagermax joins the LCL cooperation 24plus as a partner. Salzburg becomes the 24plus hub for Eastern Europe.

2012

übernimmt Lagermax das Transportunternehmen FRIKUS. Die Marke FRIKUS bleibt bestehen. Die Gruppe wächst auf 3.000 Mitarbeiter.

In 2012, Lagermax assumes the transport company FRIKUS. The brand FRIKUS continues to exist. The group grows to 3,000 employees.

2020

Im Jubiläumsjahr 2020 verfügt Lagermax mit 55 eigenen Niederlassungen in zwölf Ländern Europas über ein ausgereiftes Distributionsnetz von Mitteleuropa bis ans Schwarze Meer.

In the anniversary year 2020, Lagermax, with 55 subsidiaries in twelve European countries, has a fully developed distribution net at its disposal that stretches from Central Europe to the Black Sea.

70

1980

1990

2000

2010

2020

In München geht mehr!

Getting more out of Munich!



Stückgutspedition in München macht keinen Spaß? Neugründungen haben keine Chance? Andreas Krebs (links) und Günter Frauenknecht belegen das Gegenteil.

LCL freight forwarding in Munich can't be fun? New companies don't stand a chance? Andreas Krebs (left) and Günter Frauenknecht prove otherwise.

Das Stückgutgeschäft in den Dienstleistungsmetropolen ist schwierig geworden: Das Personal und die Mieten sind teuer, die Straßen sind voll und Ausgangsendungen rar gesät. Deswegen ziehen sich immer mehr Speditionen aus den Großstädten zurück. Wo sich ein Vakuum auf tut, entsteht aber Platz für mutige Neugründungen. Eine davon ist die von den beiden erfahrenen Spediteuren Andreas Krebs und Günter Frauenknecht gegründete Bavarian TransCon Logistic mit Sitz in Olching.

Der Logistikdienstleister im Münchner Speckgürtel nahm erst im Juli 2019 den Geschäftsbetrieb auf und hat sich in kurzer Zeit rasant entwickelt. Die 2.500 Quadratmeter große, moderne Halle ist ebenso gut ausgelastet wie der Unternehmerfuhrpark im Nah- und

Fernverkehr. Ein Meilenstein in der noch jungen Unternehmensgeschichte ist nun die Mitgliedschaft bei 24plus. Seit dem 1. September 2020 ist Bavarian TransCon an das Regionalhub Süddeutschland in Ludwigsburg angeschlossen und nutzt dabei den Slot, den die Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG aus Kirchheim bei München als Dienstleister für 24plus nicht in Anspruch genommen hatte. Anfang kommenden Jahres wird Bavarian TransCon als Vollmitglied bei 24plus auch ans Zentralhub Hauneck angeschlossen und Rhenus Freight Logistics komplett ablösen. Günter Frauenknecht: „24plus passt gut zu uns und unserer Einstellung. Wir wollen unseren neuen Netzwerkpartnern zeigen, dass in München mit Engagement und Kreativität noch einiges mehr geht!“

The LCL business has become more difficult in the service metropolises. Personnel and rent are expensive, the streets are packed, and outgoing shipments are few and far between. That is why more and more freight forwarders are retreating from the metropolises. However, every vacant spot provides space for brave new companies. One of these is Bavarian TransCon Logistic located in Olching, which was founded by the two experienced freight forwarders Andreas Krebs and Günter Frauenknecht.

The logistics service provider from Greater Munich only began business operations in July 2019 and has developed rapidly within a short period of time. The 2,500 square metres large, modern warehouse is just as efficiently

utilised as the company fleet for short and long distance transport. The membership at 24plus is one milestone in the brief company history. Since 1 September 2020, Bavarian TransCon has been connected to the regional hub Southern Germany in Ludwigsburg, using the slot vacated by Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG from Kirchheim near Munich. Early next year, Bavarian TransCon will be connected to the central hub in Hauneck as a full member of 24plus, thereby completely replacing Rhenus Freight Logistics. Günter Frauenknecht: "24plus is a great fit for us and our philosophy. We want to show our new network partners that creativity and commitment can still get a lot out of Munich!"

Bilder: Bavarian Transcon

IT-Projekte – von kurzfristig bis strategisch

Wie berichtet, beschäftigt sich 24plus in mehreren Projekten mit der Erneuerung und Optimierung von IT-Systemen und -Infrastrukturen. Hier ein Überblick.

Kurzfristig: Abarbeitungspflichtige Vorgänge

Wenn Statusmeldungen ausbleiben, Dokumente fehlen oder es darum geht, ob der Kunde bei Wartezeiten an der Rampe das Standgeld übernimmt, lässt sich dies bis jetzt nur telefonisch oder per Mail klären. Die meisten Serviceanfragen sind schnell erledigt. Dennoch gibt es einen Medienbruch. Besser wäre es, wenn alle Informationen bei der Sendung im Transport-Management-System bleiben. Genau das ermöglichen die abarbeitungspflichtigen Vorgänge, kurz APV. Für typische Anfragen gibt es vordefinierte Texte, außerdem kann die Anfrage mit einer Dringlichkeit versehen werden. Erleichterung ist in Sicht: Die Euro-Log steht bereits in der Programmierung, der Roll-out der APV soll noch in diesem Jahr erfolgen.

Mittelfristig: Hub Control Center

Der Hubmanager ist in die Jahre gekommen, auch drehen die Daten manch unnötige Schleife, ehe sie im Zentralhub die Scanner erreichen. Gemeinsam mit der Hanseatischen Software-Entwicklungs- und Consulting GmbH (HEC) aus Bremen arbeitet 24plus an der mittelfristigen Ablösung der Hub-internen IT-Systeme.

Langfristig: Neue IT-Architektur

Bei dem Projekt geht es um die strategische Ausrichtung der IT-Architektur bis ins Jahr 2023 und um die Antworten auf Grundsatzfragen: Wer braucht zur Steuerung eines Vorgangs zu welchem Zeitpunkt welche Informationen? Wie passen unsere heutigen Systeme in die zukünftige Infrastruktur? Welche Systeme bietet der Markt, welche müssen neu entwickelt werden? Projektpartner von 24plus bei dem Vorhaben ist A'Pari Consulting aus Wiesbaden.

IT projects – from short-term to strategic

As reported, 24plus is currently working on multiple projects intended to modernise and optimise IT systems and infrastructures. Below is a brief overview.

Short-term: Mandatory processes

What happens when no status notifications are issued, if documents are missing, or if it is unclear whether the customer assumes the costs of waiting times at the gate? Currently, these issues can only be addressed via mail or phone. Most service requests can be processed quickly. However, it would be preferable if all information stayed with the shipment in the transport management system. Mandatory processes make this possible. There are predefined texts for typical requests, and a priority can be assigned to each request. Relief is on the horizon: Euro-Log is already in the programming stage, the roll-out will happen later this year.

Medium-term: Hub control centre

The hub manager is past his prime. At

times, the data is going in unnecessary circles before arriving at the scanners in the central hub. In cooperation with the Hanseatische Software-Entwicklungs- und Consulting GmbH (HEC), 24plus is currently working on replacing the hub IT systems in the medium run.

Long-term: New IT architecture

This project deals with the strategic orientation of the IT architecture until the year 2023 as well as with answering fundamental questions: Who requires which data at what time to control a process? How do our current systems fit into our future infrastructure? Which systems are offered by the market and which systems have to be developed from scratch? A'Pari Consulting from Wiesbaden is 24plus' project partner for this endeavour.

Bild: 24plus