

2



Rote Teufel

60 Tage neuer Hubbetreiber –
ein Zwischenbericht

3



Der Kunde ist Partner!

Olaf Bieneke, Sprecher des Aufsichtsrats der 24plus Systemverkehre, anlässlich seines 25-jährigen Spediteursjubiläums im Interview

4



Europatag

Auf dem 2. Europatag diskutierten 80 Europa-Experten der 24plus-Betriebe die Internationalisierung der Mittelstandskooperation. Und die 24plus-Controller bekamen ihre Zeugnisse



H. Zwo B. (2), 24plus, Ernst Fesseler

7

Klein, wendig, erfolgreich

Die Mittelrhein Spedition Gith GmbH aus Urmitz bei Koblenz fährt gut unter der 24plus-Flagge

2

LKW-Maut

Der Mautstart ist gelungen, aber die Auseinandersetzung mit dem Thema ist beileibe nicht abgeschlossen

6

Antwort auf 81 Fragen

Ein Bericht vom Treffen der Qualitätsmanager

8

Kunsta(u)ktion

24plus hat sich für die transport logistic etwas neues einfallen lassen

Besuchen Sie uns



Halle A5, Stand 208



60 Tage neuer Hubbetreiber: Seit am 1. Januar 2005 die Mainzer konzept Logistik AG im Zentralhub Hauneck die Arbeit als Hubbetreiber aufnahm, hat sich einiges geändert. Am augenscheinlichsten: die feuerrote Firmenkleidung, in der das vom vorherigen Hubbetreiber übernommene, 50 Frauen und Männer starke Team jetzt den allnächtlichen Hubumschlag anpackt. Wichtiger noch sind die neuen Hubwagen und Stapler. Hier hat die konzept Logistik das Allerneueste von Still in die Umschlaghalle von 24plus gestellt. Die Stapler sind rollende Waagen. Sie zeichnen zudem jede Bewegung elektronisch auf. „Aus den Aufzeichnungen und der Anzahl der umgeschlagenen Packstücke ermitteln wir genaue Kennzahlen“, berichtet Claus D. Watrin, Vorstand der konzept Logistik. Sobald über die Datendrehscheibe der Euro-Log die Packstückdaten der kommenden Nacht vorliegen, kann der Hubbetreiber den Personalbedarf exakt auf die zu bewältigende Arbeit ausrichten. „An ruhigen Tagen dreht keiner Daumen, dafür sind wir in Spitzenzeiten mit genügend Leuten präsent“, fasst Watrin zusammen. Ein weiterer Pluspunkt ist der Tagesdienst. Die konzept Logistik informiert jeden 24plus-Partner morgens über Schäden oder Probleme bei der Ladungssicherung während der Nacht. Fazit: Obwohl erst zwei Monate „im Amt“, wartet der neue Hubbetreiber mit ordentlichen Ergebnissen auf. Den höheren Kundennutzen können die 24plus-Partner bestätigen.

Mautstart geglückt

60 Tage LKW-Maut: Die OBU in den Fahrzeugen der 24plus-Betriebe arbeiten noch nicht ganz wie Schweizer Uhrwerke, aber der Mautstart ging geräuschlos über die Bühne. Dank massiver Schulungsarbeit ziehen im 24plus-Netz Spediteure, Frachtführer und die Kunden an einem Strang und schultern gemeinsam die staatlich auferlegte Aufgabe. Was noch zu tun bleibt? Zum einen muss im Hintergrund ein „Plan B“ laufen, denn wie jedes technische Gerät sind auch die OBUs nicht vor Defekten gefeit. Zum anderen aber fordert die Maut Feinarbeiten an der Verkehrsführung, wie 24plus Geschäftsführer Peter Baumann betont: „Verkalkuliert sich ein Betrieb pro Tag und Fahrzeug nur um 40 Kilometer, verliert er pro Tag und Fahrzeug fünf Euro. Das macht am Monatsende rund hundert Euro pro LKW, die direkt von der schmalen Rendite abgehen. Die Maut ist also eine Daueraufgabe, die uns noch lange Zeit begleiten wird.“



The truck toll system for German motorways causes additional costs of 1.2 million euros a year for 24plus' hub traffic alone. Merely 15 percent of the all shipments are handled by the hub whereas 85 percent are transported by direct traffic. Thus, the smallest miscalculation regarding the toll leads to massive financial disadvantages.

Hier einige Stimmen:

„Der sicher wichtigste Vorteil: Da die konzept Logistik auch während der klassischen Bürozeiten erreichbar ist, sind wir unseren Kunden gegenüber bei allen Rückfragen kurzfristig auskunftsfähig.“

Thomas Heinzmann, Niederlassungsleiter bei Dischinger in Gebersbach

„Es ist von Vorteil, dass mit Thomas Kluck jetzt ein verantwortlicher und entscheidungsfähiger Ansprechpartner des Hubbetreibers im Hub präsent ist. Das sorgt für reibungslose Abläufe und kurze Entscheidungswege.“

Matthias Hunecke, Geschäftsführer Hunecke-Logistik
„Es ist noch recht früh, um schon Bilanz zu ziehen. Aber es zeichnet sich bereits ab, dass die konzept Logistik sehr zuverlässig arbeitet und bei An- und Rückfragen schnell reagiert.“

Thomas Klinke, Leiter Internationale Verkehre bei Reischl+Schneider



Many things have changed since konzept Logistik AG started their activities as hub operator of the central hub in Hauneck on 1 January, 2005. They invested in new working clothes, lift trucks, and forklifts. Technology is as important as process optimization. It is their objective to improve the hub turnover and handling time, and to reduce the damage rate.

Die Maut auf den Hubverkehren – ein Rechenbeispiel

Die Durchschnittsentfernung eines 24plus-Betriebs zum Zentralhub Hauneck beträgt einfach 370 Kilometer. Bei täglich 52 Sattelzügen, die Hauneck an 250 Tagen im Jahr anfahren und der Durchschnittsmaut von 12,4 Cent pro Kilometer addieren sich die Mehrkosten allein auf den Zentralhubverkehren auf knapp 1,2 Millionen Euro im Jahr. Dies lässt sich auch durch eine höhere Auslastung nicht kompensieren: Da die Hubzüge dank Doppelstockverladung schon immer hochoptimiert geladen sind, stellen diese 1,2 Millionen Euro eine echte Zusatzbelastung dar. Übrigens: Rund 85 Prozent der Stückgüter laufen im Netz der 24plus Systemverkehre nicht über ein Hub, sondern auf direktem Wege zwischen zwei Systempartnern. Daher lasten nicht 1,2 Millionen Euro, sondern weitaus höhere Mautkosten auf der Kooperation.



editorial

Sehr geehrte Geschäftsfreunde, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

mit dem Jahreswechsel begann für den Güterkraftverkehr ein neues Zeitalter. Erstmals wird auf deutschen Autobahnen eine streckenbezogene Maut erhoben. Nach langen Querelen und technischen Problemen des Betreiberkonsortiums startete die Maut größtenteils problemlos.

Viel Lärm um nichts also?

Das stimmt nicht ganz. Damit die Maut so geräuschlos starten konnte, galt es neben den technischen Herausforderungen die vielfältigen Geschäftsprozesse der Maut zu regeln. Hier liegt eine Mammutaufgabe hinter uns. Und mit der Abwicklung der Maut liegt eine Daueraufgabe vor uns. Unter dem Kostendruck der Maut gilt es, noch stärker als bisher die Verkehre zu optimieren und die Streckenführung optimal zu managen.

Der Spagat aus Kostendruck und Leistung ist die hohe Kunst der heutigen Transportlogistik. Womit wir bei einem anderen, einem erfreulicheren Thema wären: bei unserer Messepräsenz auf der transport logistic 2005. Die haben wir unter das Motto „Die hohe Kunst der Logistik“ gestellt. Ich lade Sie herzlich ein, uns in München zu besuchen. Vielleicht geben Sie Ihrem Herzen einen Stoß und bieten bei unserer Messe(a)ktion zugunsten der SOS-Kinderdörfer mit. Neugierig geworden? Sie erfahren mehr auf Seite 8.

Ihr Peter Baumann

Geschäftsführer der 24plus Systemverkehre



Since 1 January, 2005 a distance-calculated toll has been levied on German motorways. After endless squabbling and technical trouble among the operating consortium, the toll system started up without major problems. Beside the technical challenges, numerous administrative problems had to be mastered to have the toll system start smoothly – 24plus had to do a gigantic job. Managing Director Peter Baumann pointed out in his editorial that „handling the toll system will be a permanent task. The cost pressure forces us to further optimize our activities including the traffic routing.“

Der Kunde ist Partner!

Als junger Mann stand er in der Einflugschneise des Flughafens Tempelhof, sah die Pan-Am-Maschinen einschweben und träumte im eingemauerten Westteil von Berlin von der weiten Welt. Fernweh war für Olaf Bienek Motivation genug, um Spediteur zu werden. Am 1. Februar 1980 trat er als 18-jähriger Abiturient bei der Spedition Kunzendorf ein. Heute ist Olaf Bienek – ohne mit den früheren Inhabern verwandt oder verschwägert zu sein – geschäftsführender Gesellschafter der fixen Kunzendorfer. Diese sind zu einer Speditiionsgruppe mit sechs Standorten und 300 Mitarbeitern herangewachsen. Neben seinem Hauptberuf ist Bienek Sprecher des Aufsichtsrates von 24plus und bekleidet viele Ehrenämter. Die Redaktion der 24plusPunkte nahm das 25-jährige Spediteursjubiläum zum Anlass, mit Olaf Bienek zu sprechen. Hier die O-Töne:



Ernst Fausler (2)

Herr Bienek, von Ihnen stammt der Ausspruch, dass der Kunde nicht König ist. Wir schreiben hier für die Kundenzeitschrift von 24plus. Wir befinden uns in einer heiklen Situation. Können Sie uns heraus helfen?

Olaf Bienek: Na klar. Aber wie so oft geben einen Zeitungsleute nur halb wieder. Ich sage: Der Kunde ist kein König, der Kunde ist Partner. Der Kunde ist König bedeutet, der Kunde hat die absolute Macht. Der Auftrag kommt quasi von Gottes Gnaden. Wirtschaft ist aber keine Monarchie, in der ein Dienstleister wie ein Hoflieferant untertänigst vor seinem Herrscher leisetreten muss. So war es vielleicht früher, als ich mit der Spedition anfang. Da sagte einem der Kunde, wo es langgeht. Es gibt heute für den Kunden etwas viel Besseres, als König zu sein. Ich sage: Kunde und Dienstleister sind Partner.

Was hat der Kunde von seiner Entthronung?

Olaf Bienek: Sehr viel. Ich verstehe speditionelle Dienstleistung so, dass wir den Kunden darin unterstützen, seine Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Wir leben in einer arbeitsteiligen Wirtschaftswelt, in der jeder am besten fährt, wenn er sich auf seine Kernkompetenzen konzentriert und bei den Dingen, die außerhalb der Kernkompetenz liegen, externen Spezialisten vertraut.

Aber Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser ...

Olaf Bienek: Das Zitat wird Lenin zugeschrieben. Kein König, aber, mit Verlaub, ein mieser Diktator. Deshalb wundere ich mich, weshalb der Spruch so oft zitiert wird. Natürlich müssen Leistungen kontrollierbar sein. Aber viel intelligenter als die erzwungene Kontrolle ist es doch, wenn beide Partner freiwillig ihre Prozesse transparent machen. Hier hat die Informationstechnik

in der Spedition immens viel verändert. Zum Teil haben wir sogar die Rollen vertauscht und sind als Logistikdienstleister für manche Kunden zwar nicht zum Kontrolleur, aber zum wichtigen Frühindikator geworden.

Wie das denn?

Olaf Bienek: Wir bekommen mit unseren computer-gestützten Managementinformationssystemen recht schnell mit, wenn sich an der Sendungsstruktur oder – in der Lagerlogistik – an den Beständen eines Kunden etwas ändert. Wir liefern praktisch aus der Logistik her-

Heute ist alles besser als damals? Wo bleibt die wehmütige Erinnerung an eine gute alte Zeit, in der die Preise vorgegeben waren und der Wettbewerb beileibe nicht so hart?

Olaf Bienek: Mit fairem Wettbewerb kommen wir gut zurecht. Die Liberalisierung des Güterverkehrs hat heute zu extrem leistungsfähigen Logistiksystemen geführt, von denen wir vor zehn Jahren nicht zu träumen wagten. Aber Sie haben Recht. Beispielsweise galt früher der Handschlag, während heute die Mode grassiert, jede Eventualität vertraglich festlegen zu wollen, um sich selbst aus der Verantwortung zu nehmen. Aber auch das halte ich für eine Zeiterscheinung.

Herr Bienek, Sie haben bei den Kunzendorfern gelernt, sind über den Abteilungsleiter und Prokuristen bis zum Geschäftsführer und Gesellschafter aufgestiegen ...

Olaf Bienek: Jetzt wollen Sie mich wohl dem Vorwurf der Betriebsblindheit aussetzen (lacht)? Ja, ich war Zeit meines Arbeitslebens in nur einer Firma. Man erweitert nicht zwangsläufig seinen Horizont, indem man ins Ausland geht oder die Firmen wechselt – und man versauert nicht zwangsläufig, wenn man seine Aufgabe gefunden hat und dabei bleibt. Man muss sich nur trauen, ab und zu über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen.

Herr Bienek, wir danken für das Gespräch!



„Jetzt wollen Sie mich wohl dem Vorwurf der Betriebsblindheit aussetzen?“

aus unseren Kunden wichtige Kennzahlen für ihr Kerngeschäft.

Gegenüber dem Kunden hat sich die Rolle des Dienstleisters also verändert. Wie sieht es nun im Innenverhältnis einer Spedition aus?

Olaf Bienek: Als ich vor 25 Jahren anfang, war der Führungsstil in den Speditionen eher patriarchisch. Wo früher in starren Hierarchien nach Befehl und Gehorsam gearbeitet wurde, sind wir heute – ohne die Grenzen zu verwischen – beim Prinzip des internen Kunden und Partners angelangt. Auch das ist ein Erfolgsfaktor, der den speditionellen Mittelstand heute so erfolgreich macht. Wir trauen unseren Mitarbeitern schon etwas zu.



Olaf Bienek, Spokesman of the 24plus Supervisory Board, celebrates his 25th anniversary as forwarder on 1 February this year. In an interview he recalled his early years when the world of forwarding had a quite rigid hierarchy. Things have also changed a lot regarding customer relations. Today, the logistics expert is a close partner of the forwarding trade.

Auf dem 2. Europatag von 24plus diskutierten 80 Europa-Experten der 24plus-Betriebe am 28. und 29. Januar 2005 die Internationalisierung der Mittelstandskooperation.

So klappt es auch mit den Nachbarn ...

„Stückgutpediteure ohne Europanetz haben schlechte Karten, die nächsten Jahre zu überstehen.“ Dr. Borislav Bjelcic, Logistik-Professor an der Uni Mannheim und erster Referent auf dem Europatag, ließ keinen Zweifel an der Brisanz des Themas Europäisierung. Mit der Schwarzmalerei war aber schnell Schluss: Bjelcic machte sich daran, den lauschenden Logistikern das rechte Rüstzeug für die Umsetzung ihrer Osteuropastrategien an die Hand zu geben. Sechzig Minuten lang prasselten aktuelle Zahlen, fundierte Prognosen und kurzweilige Anekdoten von Karlsbad bis Krim auf die Zuhörer nieder. Der Tenor des Vortrags: „Deutsche Logistiker können sich weiterhin ruinöse Preiskämpfe um einen überfüllten Markt liefern – oder ihr Geschäft auf Europa ausdehnen. Gerade im Osten überwiegen die Chancen bei weitem die Risiken.“

Mit dem Eröffnungsvortrag „Die EU-Osterweiterung aus Sicht der Verkehrs- und Logistikbranche“ legte Professor Bjelcic die Messlatte für nachfolgende Referenten hoch. Diese nahmen die Herausforderung ausnahmslos an und stellten so die Weichen für zwei anspruchsvolle Infotage, souverän moderiert von Dr. Karl Düsseldorf. Der Themenmix war so bunt wie Europa selbst. Als zweiter Redner übernahm 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann das Mikro und informierte im Vortrag „Strategische Ausrichtung der Kooperation“ über den Stand der Europaverkehr. Seine Bilanz: „Wir sind weit gekommen, reizen unser Potenzial aber nicht aus. Es bleibt viel zu tun.“ Ganz oben auf der 24plus-Agenda steht die IT-Integration der deutschen und internationalen Systempartner. Ein Bereich, in dem 24plus gerade einen wichtigen Meilenstein absolvierte. Im April geht das internationale Frachtenclaring ans Netz. Darüber, wie dieses internetbasierte Tool die Arbeit erleichtert, referierten gleich zwei Experten: Dr. Jürgen Becher, der als Projektmanager bei der Euro-Log AG für die Konzeption der Softwarelösung verantwortlich zeichnete, und der externe Consultant Rainer Joseph, der 24plus seit Jahren bei allen IT-Projekten unterstützt. Mit anspruchsvoller Vortragsgestaltung ging es am zweiten Veranstaltungstag weiter: Sandra Fischer, Zollexpertin der Deutschen Post AG, berichtete über die anstehenden Änderungen des Zollrechts. Klingt langweilig? Von

wegen! Seit dem 11. September 2001 haben die USA im Kampf gegen den Terror strenge Zollvorgaben eingeführt. Diese reichen von Container-Scans über Mitarbeiterkontrollen in Speditionen bis hin zur obligatorischen Übermittlung von Sendungsdaten. Die neue Gesetzgebung betrifft derzeit nur Logistiker mit USA-Exporten. Doch das wird sich bald ändern: Die US-Richtlinien sollen noch im laufenden Jahr in EU-Recht umgewandelt werden. „Jetzt besteht noch die Möglichkeit, an der Ausgestaltung dieser Gesetze mitzuarbeiten. Diese Chance sollten Sie nicht verstreichen lassen. Wenn der Wortlaut des neuen Zollrechts feststeht, wird es für Nachkorrekturen zu spät sein“, so Sandra Fischers eindringlicher Appell ans Plenum.

Berichterstattung aus der Praxis

Flankierend zu so viel Know-how traten an beiden Veranstaltungstagen die Europa-Experten der 24plus-Systempartner auf das Podium, um die nationalen Märkte aus der Praktikerperspektive zu beleuchten: Tony Goodison von VTE sprang für die verhinderten Gäste von Artoni Milano ein und präsentierte Wissenswertes zum englischen Logistikmarkt. Paulius Miksys von Vinges Terminalas, einem großen litauischen Logistikunternehmen, berichtete aus dem Importmarkt Baltikum. Am Samstag blickten die 24plus-Gesellschafter Südkraft und Lagermax gen Osten und fassten ihre Erfahrungen mit den nicht ganz einfachen Transporten nach Russland und auf den Balkan zusammen. Alles über die Herausforderungen eines flächendeckenden Frankreichnetzwerks erfuhren die Zuhörer von Alloin, während sich der neue Schweizerpartner Natural erst selbst vorstellte und anschließend gemeinsam mit Hunecke-Logistik pragmatisch zu Tipps und Tricks rund um die Zollabwicklung mit ATLAS und dem Zoll 90-Verfahren übergang.

Kontaktpflege rund um die Uhr

Die Teilnehmer aus den Gesellschafterbetrieben nutzten den Europatag nicht nur, um Wissen anzuhäufen. „Hier findet auch eine interessante Kontaktbörse statt“, sagt Axel Erlenbruch von Wolf in Straubing. „Die ausländischen Kollegen trifft man nicht alle Tage. Hier kommt man schnell ins Gespräch – und ins Geschäft.“



Sandra Fischer, Deutsche Post, hat Neuigkeiten vom Zoll.

Gelegenheit zum Meinungsaustausch bot eine Gesprächsbörse am Freitagabend. Die internationalen Systempartner standen ihren deutschen Kollegen bis tief in die Nacht Rede und Antwort. Diskutiert wurde auch auf dem zum Ende des Europatages anberaumten Workshop: Dr. Dirk Lohre und Silke Heger erörterten mit zwei Teilnehmergruppen Wege, den Europa-Vertrieb anzukurbeln. Das Resultat der Euro-Fighter: Die Zusammenarbeit zwischen der Zentrale, den nationalen und den internationalen Gesellschaftern muss künftig noch enger werden – dann klappt es auch mit den Nachbarn.



24plus System Traffics hosted a Europe Day in Kassel on 28 and 29 January, 2005. Apart from lectures, information on countries, and workshops, the event also served as meeting point for national and international associates. „Although we have already made considerable progress in Europeanization, there’s still a lot to do“ was the preliminary summary by Managing Director Peter Baumann.

IMPRESSUM

Herausgeber
24plus Systemverkehre GmbH + Co. KG
Blaue Liede 12
36282 Hauneck-Unterhaun
Telefon: (0 66 21) 92 08-0
Telefax: (0 66 21) 92 08-19
Internet: <http://www.24plus.de>

24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift der 24plus Systemverkehre. Erscheinungsweise: viermal jährlich

Redaktion, Projektkoordination, Grafik
H zwk B, Erlangen

Druck
Hoehl-Druck, Bad Hersfeld

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Herausgebers.



Herbert Nickenig vom DSLV fand lobende Worte für die Controller-Ausbildung bei 24plus.



Dr. Dirk Lohre erörterte im Workshop neue Wege, den Europa-Vertrieb anzukurbeln.

Auf dem Europatag gab es für die 24plus-Controller die Abschlussurkunden. Schon jetzt steht fest: Die ersten 28 waren nicht die Letzten: Der Lehrgang zum Speditionscontroller wird vom BSH mit Unterstützung des DSLV weitergeführt und damit der Branchenöffentlichkeit zugänglich gemacht.

Ausgezeichnete Controller

Der „24plus-Controller“ war das wohl ambitionierteste Teilprojekt, das 24plus im Rahmen der Initiative Equal 5C+I in Angriff nahm: 28 Teilnehmer aus ganz Deutschland, elf mehrtägige Module und dazu das nicht ganz leichte Thema „Controlling in Speditionen“. Zum Start der Fortbildungsreihe im Herbst 2003 hatten sich die Organisatoren – neben 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann sind insbesondere Dr. Dirk Lohre von der Uni Duisburg-Essen sowie Silke Heger von der Uni Frankfurt hervorzuheben – viel vorgenommen. „Unser Anspruch war es, fachliche Tiefe und Praxistauglichkeit unter einen Hut zu bringen“, erklärt Lohre. „Das klappt nur, wenn die Teilnehmer und die Referenten mit viel Engagement dabei sind. Beim 24plus-Controller war das von der ersten Minute an der Fall.“ Bestes Indiz für den Enthusiasmus der Seminarteilnehmer: Auf ihren Wunsch wurde der Lehrgang von ursprünglich neun auf elf Veranstaltungen aufgestockt. Und auch jetzt wollen alle Controller weiterlernen, obwohl sie das Diplom schon in der Tasche haben: Zumindest zwei- oder dreimal im Jahr, so der einhellige Wunsch, will man künftig zusammenkommen, um das neu erworbene Wissen zu aktualisieren.

künftig als „Speditionscontroller“ für die ganze Branche verfügbar zu machen. „Das Tarifdenken hat keine Zukunft. Spediteure müssen lernen, ihre Leistungen und Kosten kundenspezifisch zu kalkulieren. Genau darauf zielt ja der Speditionscontroller ab“, so Nickenig. „Der Lehrgang ist zukunftsweisend. Je mehr Controller der Mittelstand an Bord holt, desto besser.“



The Europe Day included the honouring of the 28 graduates of the Equal 5C+I course for 24plus controllers. The project dealing with acquainting medium-sized forwarders with the know-how of using company codes was very successful, and will, therefore, be continued in future. The Hessian Forwarders' Association is now offering the course for 'Forwarding Controllers' to the entire industry.



Das 24plus-Beispiel macht Schule

Alle 28 Teilnehmer, die 2003 antraten, haben bis zum Schluss durchgehalten. „Und das, obwohl der Fortbildungszyklus schon eine Mehrbelastung bedeutet“, wie Aufsichtsrat Olaf Bienek anlässlich der Ehrung der Teilnehmer betonte. Immerhin werde die Arbeit im Tagesgeschäft ja nicht weniger, hinzu kamen die Vor- und Nachbereitung des Unterrichts sowie An- und Abfahrtszeiten zu den Schulungen. „Da ist von so manchem Wochenende nicht viel übrig geblieben“, berichtet Bienek, dessen „Fixe Kunzendorfer“ fünf Lehrgangsteilnehmer stellen. Viel Lob für Veranstalter und Teilnehmer gab es auch von Herbert Nickenig vom DSLV: Es sei kein Zufall, dass sich das Bildungswerk der Spedition in Hessen (BSH) mit Unterstützung des DSLV entschieden habe, den Lehrgang „24plus-Controller“



Die Feuerwehr im Hub!

Aber nur, um Spendengelder einzusammeln. Die Systemzentrale stiftete jüngst der Bad Hersfelder Feuerwehr 500 Euro, die Haunecker Feuerwehrleute konnten sich sogar über eine Zuwendung für das neue Feuerwehrauto in Höhe von 1.500 Euro freuen. Der Hintergrund ist klar: Sollte einmal etwas im Hub passieren, was beim Umschlag von Gefahrgut nie auszuschließen ist, dann sind die Florianjünger mit Sicherheit gut gerüstet und noch motivierter beim Löschen, Retten, Bergen.



Stabiles Geschäftsjahr 2004

Trotz des starken Preisdrucks im Stückgutgeschäft kann 24plus auf ein stabiles Geschäftsjahr 2004 zurückblicken. Der Gruppenumsatz übertraf mit 248,3 Millionen Euro (nur Erlöse im 24plus-Netz) knapp das Vorjahresniveau. Um diesen Umsatz zu erwirtschaften, tauschten die Mitglieder der Kooperation mehr als 5,4 Millionen Sendungen untereinander aus. Das Zentralhub war mit 126.000 Tonnen sehr gut ausgelastet, wobei die Regionalhubs Nord in Hannover und Süd in Meitingen mit zusammen über 32.000 Tonnen den Zentralumschlag in Hauneck spürbar entlasteten. Besonders erfreulich ist die Entwicklung der 556 täglichen Direktverkehre, auf denen knapp 1,3 Millionen Tonnen bewegt wurden. Damit entfallen 89 Prozent der Gesamttonnage auf die wirtschaftlichen Direktverkehre. Das durchschnittliche Sendungsgewicht konnte nach einigen Jahren der konstanten Abnahme wieder zulegen und lag 2004 bei 265 Kilogramm.

Vier Jahrzehnte bei Ascherl

Im Januar 2005 knallten in der Ascherl-Niederlassung in Hilden die Korken: Hans Josef Bohn, Niederlassungsleiter und Prokurist, feierte 40-jähriges Dienstjubiläum. Zum 1. Januar 1965 war Bohn als frischgebackener Speditionskaufmann bei Ascherl in Hilden angetreten. 1973 absolvierte Bohn eine Weiterbildung zum praktischen Betriebswirt, vier Jahre später rückte er zum Verkehrsleiter auf. Im Jahr 1978 wurde Bohn Leiter des Depots Hilden, seit 1981 inklusive Prokura – eine Position, die ihm bis heute großen Spaß macht. Ans Aufhören denkt der 61-Jährige daher noch lange nicht: „Die nächsten vier Jahre bleibe ich auf jeden Fall an Bord. Mit 65 ist es für ein entspanntes Pensionärsdasein doch früh genug!“, lacht Bohn. Die Bilanz des Hildener Urgesteins: „In den vergangenen 40 Jahren musste sich das Speditorsgewerbe tief greifenden Änderungen unterziehen. Statt fester Tarife ist heute betriebswirtschaftliches Denken für die Betriebe unverzichtbar, um kundenindividuelle und ertragsorientierte Arbeit leisten zu können.“



Hans Josef Bohn: Vor 40 Jahren gerade einmal volljährig (das wurde man seinerzeit erst mit 21) – und heute als Grandseigneur der Ascherl-Niederlassung Hilden nicht minder dynamisch.

Die Antwort auf 81 Fragen

Bei bestimmten Gefahrgütern fordert die ADR/GGV-SE, dass auf dem Transport eine Augenspülflasche mitführt wird. Weil die Fahrer der 24plus-Hubzüge aber nie vorher wissen, welche Stoffe sie ab Hub übernehmen, muss diese Spülflasche auf einem Hubsattel immer dabei sein – und zwar samt sterilem Inhalt.

Ähnlich praxisnah und detailliert waren viele Informationen, die beim 2. Qualitätstag der 24plus Systemverkehre am 11. Februar in Kassel auf die Qualitätsmanagementbeauftragten (QMB) der 50 Mitgliedsbetriebe einprasselten. Und dies war durchaus geeignet, Spedition aus einem anderen Blickwinkel zu sehen. „Viele Kunden kommen nur beim Abholen und Zustellen in Berührung mit der Spedition“, erläutert Ludger Rumker, QMB der Systemzentrale. „Nur die Wenigsten wissen, wie viele gesetzliche, versicherungstechnische und kooperationsinterne Einzelvorschriften zu beachten sind, damit Stückgut netzwerkweit zu einer einheitlichen Qualität produziert werden kann. Daher ist 24plus seit 2003 als Verbundzertifizierung nach DIN ISO 9001 zertifiziert. Alle Regeln müssen damit zwingend von allen Betrieben eingehalten werden.“

Vor allem die kooperationsinternen Regelungen haben es in sich. Sie sind, anders als viele externe Vorgaben, keine Formalismen. Vielmehr ist das Regelwerk Grundvoraussetzung für ein Funktionieren des Stückgutsystems 24plus über die Grenzen der einzelnen Betriebe hinweg. Die Regeln werden immer wieder aufs Neue aktualisiert und auf ihre Einhaltung geprüft. Zu dem Zweck gaben Ludger Rumker und Steffen Renner, die Qualitätsmanager in der Systemzentrale, ihren Kollegen aus den Depots den neuen Audit-Fragebogen an die Hand. Das Excel-Dokument beinhaltet 81 Fragen zu den Themenbereichen Allgemeines, Sammelgutausgang, Sammelguteingang und Qualitätsmanagementsystem. Sind alle Qualitätskriterien positiv, gibt es maximal 1.640 Punkte zu erringen. Wer als 24plus-Partner aber in einem Teilbereich weniger als 85 Prozent der möglichen Punkte erzielt, muss mit ernsthaften Konsequenzen seitens der Kooperation rechnen. „Die Qualität des Systems ist direkt abhängig von der Qualität einzelner Partner“, betonte 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann auf dem Qualitätstag. „Um im Markt bestehen zu können, brauchen wir ein einheitlich hohes Qualitätsniveau.“

Kritische C-Kunden

Den zweiten Part des Qualitätstages prägten Vorträge zum Thema, wie Kundenzufriedenheit gemessen und erhöht werden kann. Dr. Dirk Lohre verwies auf eine Kundenzufriedenheitsanalyse, die er als Leiter des Equal-Projektes bei 24plus betreute. Sein Fazit: Die wichtigsten Qualitätskriterien für Speditionskunden sind Zuverlässigkeit und niedrige Schadenquote, gefolgt von der Auskunftsfähigkeit des Speditors – also allesamt Punkte, die 24plus mit der Verbesserung der Datenqualität angeht. Erst auf Platz 4 steht die 24-Stunden-Laufzeit in Deutschland. Interessanterweise wies Lohre darauf hin, dass C-Kunden oft anspruchsvoller sind als A-Kunden. Michael Dunker, QMB bei Lode in Waldkraiburg, und sein QMB-Kollege Uwe Schuster von Pracht in Stadallendorf zeigten exemplarisch, wie ihre Häuser Kundenzufriedenheitsanalysen durchgeführt haben. Einen anderen Punkt der Qualitätssicherung sprach Olaf Horvath von Betz International in Reutlingen an: Er berichtete, wie mit einfachen Mitteln die Leistung von Nahverkehrsunternehmen überprüft und mittels Bonus-Malus-Regelungen verbessert werden kann.



Albert Simmel, QMB Wolf, Straubing

„Ich werde bald schon mit dem neuen Qualitätsfragebogen durch den Betrieb ziehen.“



Gary Bobrowski, QMB Hunecke Logistik, Hauneck

„Dank der guten Unterlagen von Herrn Rumker fällt die Vorbereitung auf die Tagung leicht.“



Wiebke Lüllau, QMB im Sammelgutausgang Ascherl, Hamburg

„Den Kunden proaktiv anzurufen, wenn etwas nicht geklappt hat, erfordert Mut. Aber die Kunden schätzen diese Offenheit – und oft müssen wir ja nicht telefonieren!“

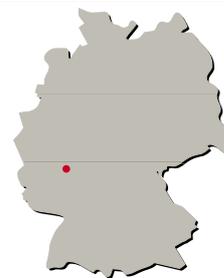


Thomas Sahl, QMB Kochtransport, Villingen-Schwenningen

„Details entscheiden, ob eine Leistung korrekt erbracht wird. Deshalb ist es wichtig, dass ich über Details informiert werde.“

Klein, wendig, erfolgreich

Trotz scheußlichem Schneematsch auf den Straßen bahnen sich die gelben Nahverkehrsfahrzeuge unverdrossen ihren Weg ins Gewerbegebiet Rudolf-Diesel-Straße, Urmitz am Rhein. Das Ziel: Die Speditionsanlage von 24plus-Partner Mittelrhein Spedition Gith. Ebenso wie sich die Fahrzeuge ihren Weg durch den Matsch bahnen, ist auch die nahe Koblenz beheimatete Mittelrhein Spedition Gith auf den Höhenzügen und durch die Täler zwischen Bonn, Trier, Bingen und Siegen unterwegs: Klein, wendig, erfolgreich – für und mit 24plus.



„Ohne 24plus hätten wir es in der Region erheblich schwerer und einige Kunden weniger“, bekräftigt der geschäftsführende Gesellschafter Hans-Günter Huth, der zusammen mit seinem Partner Fritz Wiedemuth die Spedition 1984 übernommen hat. Nach den Gründen für seine Aussage gefragt, kommt beinahe 1:1 eine Leistungsbeschreibung der Kooperation: Flächendeckung in Deutschland, regelmäßige Europaverkehre, Zuverlässigkeit, Speedtime, Sendungsverfolgung, Beschaffungslogistik dank Prolog – die Mittelrhein Spedition Gith nutzt das gesamte Spektrum der 24plus-Produkte und -Leistungen. Dafür hat die im Jargon auch manchmal kurz „Gith“ genannte Spedition ihre Leute fit gemacht. „Die Weiterbildungsmaßnahmen fordern zwar einiges an Manpower von unseren Mitarbeitern. Wir als kleiner Betrieb mit 50 Mitarbeitern merken dann Ausfallzeiten sofort. Dennoch ist die Qualität unserer Dienstleistung nicht zuletzt dank 24plus für unser Geschäft ungemein wichtig.“ So auch folgerichtig der Entschluss von Huth und Wiedemuth, den QM-Beauftragten Thomas Hofmann an der Fortbildungsmaßnahme zum 24plus-Controller teilnehmen zu lassen. Apropos Betriebsgröße: Auch wenn Gith unter den 24plus-Depots zu den kleinen gehört, fühlt man sich von den größeren Partnern ernst genommen und respektiert.



Last im Eingang

Die Mittelrhein Spedition Gith ist mit ihren durchschnittlich 120 Tonnen Stückgut im Eingang ein wichtiger Verteilpartner für die Region. Die Empfänger sind zahlreiche Unternehmen jeder Größe, die wichtigsten Branchen sind Lebensmittel- und Baumärkte. So begegnen einem auf den 2.500 Quadratmetern Umschlagfläche auch viele Sendungen auf den für den Lebensmittelbereich typischen blauen Chep-Poolpaletten aus Holz oder Kunststoff.

Eine weitere Spezialität der Spedition: Gefahrgut. Einige der Mittelrhein-Kunden haben beinahe ausschließlich Gefahrgutsendungen – und der Urmitzer 24plus-Partner bringt Erfahrung und das Know-how für diese Art Fracht mit. So sind alle 28 Mittelrhein-Fahrzeuge ADR-entsprechend ausgerüstet. „Dieser Geschäftsbereich würde für uns noch besser laufen, wenn wir uns in der Branche endlich auf die Berechnung von ADR-Zuschlägen einigen würden. Die regelmäßigen Mitarbeiterschulungen durch den externen Gefahrgutbeauftragten und durch das 24plus-Gefahrgutbüro Klee kosten Zeit und Geld“, so Huth, „aber dass Preis-

erhöhungen in den Tagen der LKW-Maut ein heikles Thema sind, weiß ich auch.“

Geben und nehmen

Viel Lob für 24plus von Seiten der Mittelrhein Spedition Gith also. Was bringen die Frauen und Männer um die geschäftsführenden Gesellschafter Huth und Wiedemuth in die Kooperation ein? „Wir sind ständig aktiv bei der Suche nach neuen Kunden, um unsere Ausgangstonnage zu erhöhen“, verspricht Huth. „Allerdings ist das in unserer strukturschwachen Gegend erheblich schwieriger als in klassischen Industriezentren. In unserer Region wird mehr konsumiert als produziert.“ Und er verspricht ebenfalls, dass er – wie in der Vergangenheit – bei den akquirierten Teil- und Komplettlösungen weiterhin vorrangig mit den 24plus-Partnern kooperiert.



 24plus partner Mittelrhein-Spedition Gith based near Koblenz is responsible for the Eifel-Hunsrück-Taunus-Westerwald region. Owing to 24plus products and quality, the company can refer to a comprehensive customer base which is to be extended even further in future.

Mittelrhein Spedition Gith GmbH

Ein Blick in die Kundenliste

- Fa. Kreye und J. K., Koblenz. Die Druckerei- und Siebdruck-Erzeugnisse werden überwiegend mit 24plus Speedtime verschickt.
- Fa. UKW Werbemittel, Urmitz. Neben Ausgang Stückgut/Ladung werden auch Beschaffung und Lagerlogistik nachgefragt.
- Fa. Stoffel, Dörth. Die hochwertigen EDV-Anlagen gehen auch in den Export in die angrenzenden Länder.
- Fa. Dörner & Helmer, Urmitz. Baumarktlogistik nach Spanien/Portugal sowie bundesweit in Wochenaktionen.
- Fa. Lifestyle, Urmitz. Der Neukunde seit 1. Februar 2005 importiert komplette Container mit Motorrollern aus China und verschickt diese im passgenauen Eisenverschluss. „Wir werden diesen Kunden mit Hilfe aller Partner noch von 24plus überzeugen“, verspricht Huth.



Dietz, Formellakt, DVZ

In erster Linie ist Volker Dietz Architekt – und Branchenkenner. Mit Vorliebe errichtet er Logistikzentren. Dietz ist aber auch ein bekannter bildender Künstler. Seit 15 Jahren bannt er die moderne Welt auf die Leinwand. Mal gegenständlich, mal abstrakt. Aber immer expressiv und ausdrucksstark.

Willkommen bei der Kunsta(u)ktion

Warum wir Ihnen das in der 24plusPunkte beschreiben? Dietz ist auf der diesjährigen transport logistic der Top-Act auf dem Stand von 24plus. Die Speditionskooperation verpflichtete den 38-jährigen Bad Hersfelder, kunstfertig und großformatig mit Pinsel und Spachtel die Themenkreise Transport, Verkehr, Bewegung zu bebildern. Was in vier Tagen live auf der Messe entsteht, wird am 3. Juni, dem letzten Messetag, zugunsten der SOS-Kinderdörfer versteigert. Als Saalauktionator hat **Björn Helmke**, besser bekannt als

Chefredakteur der DVZ, bereits fest zugesagt. Damit für den guten Zweck möglichst viel Geld zusammenkommt, wird die Messezeitung über die Kunstaktion berichten. Der DVZ-Chefredakteur: „Zuallererst sind natürlich die Kunden und Mitarbeiter der 24plus-Partner herzlich eingeladen, kräftig mitzusteigern. Aber auch die anderen Messegäste sollten Herzen und Geldbeutel weit öffnen. Es wäre eine Schande, wenn für die SOS-Kinderdörfer nicht ein paar Tausender zusammenkommen.“ Für Messegäste, die am letzten Messetag nicht mitsteigern können, bereitet 24plus auf dem Stand eine Box vor, in der Gebote abgegeben werden können. Weiterhin nimmt Nadine Ulrich (n.ulrich@24plus.de) bis zum 2. Juni per E-Mail Gebote entgegen.



24plus ist bodenständiger Mittelstand und 24plus ist international. Deshalb ist mit den SOS-Kinderdörfern vereinbart, dass die Hälfte des Geldes aus der Kunstversteigerung im Inland bleibt und die andere Hälfte dorthin geht, wo in der Welt die Not am größten ist.

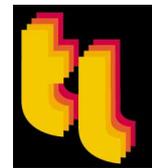
*Peter Baumann,
Geschäftsführer der 24plus Systemverkehre*

Messestände. Dieses Jahr ist unser Stand zweistöckig. Jetzt können wir oben in aller Ruhe mit den vielen Kunden und Partnern aus dem In- und Ausland unsere Ideen und Konzepte diskutieren.“

Transferkongress am Donnerstag

Dass seitens 24plus genügend Ansprechpartner anwesend sind, versteht sich von selbst. Allenfalls am Donnerstag, den 2. Juni, werden ein paar bekannte Gesichter fehlen. Dann findet auf der Messe der 3. Equal-Transferkongress der Projektgruppe „5C+I“

statt, in der 24plus als Praxispartner fungiert. „Wir stellen auf dem Transferkongress unsere Ergebnisse vor, die wir im Rahmen des Equal-Projekts in der kontinuierlichen und systematischen Entwicklung von Mitarbeiterpotenzialen gewonnen haben“, wirbt Dr. Dirk Lohre, Equal-Koordinator von der Uni Duisburg, für die Veranstaltung. Wer daran teilnehmen möchte, ist dazu herzlich eingeladen: Der Transferkongress tagt am 2. Juni zwischen 10 und 14.30 Uhr im Konferenzraum 2, die Teilnahme ist kostenlos. Wegen der begrenzten Kapazitäten wird eine Anmeldung per E-Mail unter Systemzentrale@24plus.de gewünscht.



24plus auf der transport logistic 2005
Halle A5, Stand 208
31. Mai bis 3. Juni 2005
Neue Messe München



24plus will be present at the 'transport logistic' in 2005 again. Apart from the possibilities to get information on interesting logistics solutions, visitors can look forward to an art object this year. An artist will create a painting at the stand which will be auctioned on the last day of the fair. The 'SOS Children's Village' fund will benefit from the auction price realized. Will you be bidding, too?