

24plus PUNKTE

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

3



Lieb und teuer Near and dear

Traumberuf Spediteur? Keineswegs!
Die Kostensituation der Logistiker ist
unbefriedigend
Dream job: forwarder? No way!
The cost situation for the logistics
business is not satisfying

4



Direkt mehr erreichen Achieving more: directly

Die Oetjen Logistik aus Rotenburg an
der Wümme setzt auf Direktverkehre
mit den 24plus-Partnern
Oetjen Logistics from Rotenburg on
the Wümme is focussing on direct
links with the 24plus partners

10



Hundswetter Beastly weather

Die Spedition Biehle berichtet von
einer rauen Großwetterlage: Die Kos-
ten steigen, die Erträge schrumpfen
The Spedition Biehle reports on the
rough general situation. The costs are
rising, the profits are shrinking



6

Ballfieber 2008 Football Fever 2008

24plus feierte beim zweiten Ballfieber ein frohes, sonniges
und farbenfrohes Mitarbeiterfest
At the second football fever 24plus celebrated a bright, sunny
and colourful staff festival



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in dieser Ausgabe lesen Sie viele Erfolgsmeldungen: Mit der Schröder Spedition und der Spedition Kost griffen zwei Partner tief in die Schatulle und investierten in Speditionsanlagen, die jüngst bezogen wurden. Unsere Partner BLG in Basel und Ziegler in Eschweiler berichten von einem tollen Projektauftrag: Sie übernahmen für die deutsche Nationalelf die Logistik der Fußball-EM, transportierten Trainingsgerät und persönliches Gepäck unserer Vizeeuropameister auf einer Rundreise quer durch Europa. Auch unsere Mitarbeiter können den Ball laufen lassen, wie Sie in der Reportage über unser Mitarbeiterfest am 5. Juli nachlesen können.

Auf der Seite 3 aber gehen wir ein ernstes Thema an: Die Kostenexplosion im Speditionsgewerbe macht Preisadjustments unumgänglich. Beides hängt direkt zusammen: Wir dokumentieren in unseren Erfolgsmeldungen, dass wir investitionsfähig waren, sind und auch bleiben müssen, um die hoch anspruchsvollen Leistungen der Stückgutlogistik in der geforderten Qualität abgeben zu können. Wir zeigen, dass unsere Partner ihre Mitarbeiter im Netzwerk motivieren, damit sie sich für unsere Kunden ins Zeug legen.

Motivieren können auch vordergründig kleine Dinge wie ein Fußballturnier, aber die leistungsgerechte Bezahlung fällt dabei stärker ins Gewicht. Das heißt: Für unsere Leistungen brauchen wir auskömmliche Preise, die alle Faktoren berücksichtigen: die Maut und die EU-Sozialvorschriften, die Dieselpreise, die allgemeine Inflation. Unsere Gegenleistung bleibt nach wie vor preiswert – im Wortsinn. Und wenn wir schon beim Thema Geld sind: Ich möchte mich noch bei unseren Dienstleistern dafür bedanken, dass sie sich bei unserem Sommerfest nicht lumpen ließen und uns an diesem Samstag als Sponsoren unterstützten.

Herzliche Grüße

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends
Dear members of staff

In this issue you can read several success stories: with the forwarders Schröder Spedition and Spedition Kost, two partners have dug deep in their pockets to invest in new forwarding facilities and have recently moved into them. Our partners BLG in Basel and Ziegler in Eschweiler report on a great project assignment: they took on the logistics for the German national team during the European Football Championships, transported training equipment and personal luggage for our European vice-champions on a round trip across Europe. Our staff can keep the ball rolling too, as you can read in the report on our staff festival on 5 July.

On page 3, however, we tackle a serious topic: the cost explosion in the forwarding trade is making price adjustments unavoidable. There is a direct connection: our success stories show that we were and are able to make investments and it has to stay that way in order to be able to provide the highly sophisticated LCL services in the required quality. We show that our partners are motivating their staff in the network so that they can give their best for our customers.

On the face of it, even small things like a football tournament can motivate but a fair wage for the job is much more important. That means: we need adequate prices that take all factors into account: road tolls and the EU social provisions, the price of diesel, general inflation. What we offer in return remains as always value for money – literally. And while we are talking about money: I would like to say thank you to our service providers who splashed out at our summer festival and supported us that Saturday as sponsors.

Best wishes

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Lieb und teuer /
Near and dear 3

Oetjen: Direkt mehr erreichen /
Oetjen: Achieving more: directly 4

Ballfieber 2008: Robert Müller ist
Europameister / Football fever 2008:
Robert Müller is European champion 6

Willkommen im neuen Heim:
Kost zieht um / Welcome to your new
home: Kost is moving 8

111 Freunde im neuen Zuhause:
Schröder bezieht neue Anlage /
111 friends in their new home:
Schröder moves into new facilities 9

Biehle: Diese Kosten sind ein
dicker Hund! / Biehle: These costs
are outrageous! 10

Euro 2008: BLG und Ziegler gewinnen
jeden Zweikampf / Euro 2008: BLG
and Ziegler win every duel
Stein auf Stein: Momentaufnahme
von der Zentralhuberweiterung /
Brick for brick: A snapshot of the
extension of the central hub 12

IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / publisher:
24plus Systemverkehre GmbH + Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Haunack-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0) 66 21 92 08-0, Fax: +49 (0) 66 21 92 08-19
Internet: <http://www.24plus.de>

24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von 24plus logistics network. Erscheinungsweise: viermal jährlich. / Published four times a year, 24plusPunkte is given free of charge to the customers, staff, partners and friends of 24plus logistics network.

Redaktion, Projektkoordination, Grafik / Editorial Office,
Project coordination, Artwork: H zwo B, Erlangen, Germany
Druck / Printing: Fahner Druck GmbH, Nürnberg, Germany
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des
Herausgebers. / Reprinting – even in part – is permitted but
requires the prior permission of the publisher.

Titelbilder: H zwo B (groß), H zwo B / Cover: H zwo B (large),
H zwo B

LIEB UND TEURER

Die deutsche Industrie hat die internationale Finanzmarktkrise ohne größeren Schaden abgehakt und bietet sogar dem Preisschock bei Öl, Gas und Strom die Stirn. In der Folge hat auch die Speditions- und Logistikwirtschaft, saisonale und regionale Schwankungen außen vor gelassen, gut zu tun. Ist Spediteur heute ein Traumberuf? Keineswegs! Die Kostensituation der Logistiker ist unbefriedigend.

Es ist paradox, aber gerade der Transportsektor hat trotz guter Auftragslage Schwierigkeiten. Immer mehr Transporteure als Dienstleister der Spedition spielen mit dem Gedanken, den Fahrzeugschlüssel an den Nagel zu hängen. Immer mehr Speditionen planen, den eigenen Fuhrpark aus Kostengründen stehen zu lassen. Das berichtet das Fachblatt „Verkehrsrundschau“ am 20. Juni 2008. Der bezeichnende Titel des Beitrags: „Wer fährt, verliert“.

Warum vielen Spediteuren und Transporteuren die Lust vergeht auf den Wachstumsmarkt Logistik? Der erste Faktor ist die Dieselpreisexplosion, die jeder an der Tankstelle live verfolgen kann. Dieser Faktor ist fremdbestimmt – und die Möglichkeiten, durch Routenoptimierung und sparsameres Fahren entgegenzuwirken, sind begrenzt. Neue Fahrzeuge sind sparsamer, bedeuten aber Investitionen, die sich kaum rentieren.

Zweiter Preistreiber ist der Staat. Die Folgen der seit April 2007 geltenden EU-Arbeitszeitvorschriften werden erst jetzt deutlich. Die Sozialkosten sind um 9,4 Prozent gestiegen – und weil Wartezeiten bei der Be- und Entladung als Arbeitszeit gelten und die Lenkzeiten reduzieren, sind die Personalkosten gar um bis zu 30 Prozent hochgeschwungen. Der nächste Preisschock: die Maut. Das Bundeskabinett hat am 18. Juni 2008 beschlossen, die Maut für schwere Lkw ab 1. Januar 2009 zwischen 40 und 90 Prozent zu erhöhen.

Zu diesen genau bezifferbaren Faktoren gesellt sich ein dritter, weniger exakt fassbarer Kostenblock, bestehend aus der allgemeinen Teuerung von Fahrzeugen und Betriebsmitteln (im Juni 2008 lag die Inflationsrate im Euro-Raum bei vier Prozent), höheren Energiekosten im Lager und Umschlag und Lohnkostensteigerungen. Zugleich herrscht Fachkräftemangel



Ende Juli sank der Spritpreis wieder leicht, Kraftstoff bleibt trotzdem teuer.

At the end of July the diesel price sank slightly, nevertheless fuel remains expensive. (Picture: H zwo B)

unter Fahrern und Lagermitarbeitern, denen die IT-Durchdringung in der Logistik ständig höhere Qualifikationen abverlangt. Auch die IT, nötig zur Effizienzsteigerung der Prozesse, kostet zunächst erst einmal Geld.

Drei Probleme – drei Maßnahmen

Das Fazit: Der Logistik bleibt nichts anderes übrig, als auf die dreiteilige Kostenerhöhung mit einer dreiteiligen Preisanpassung zu reagieren. Zunächst gilt es, die Dieselpreis-schwankungen über Treibstoffgleitklauseln an den Kunden weiterzugeben. Gleiches

gilt für die Mauterhöhung als staatliche Zwangsmaßnahme. Unabhängig von den beiden extern verursachten Kostenschüben aber steht die Speditionsbranche vor der Notwendigkeit, die Preise anzuheben, um das Leistungsniveau halten zu können. Die Vereinigung der Sammelgutspediteure hat daher beschlossen, den Tarif für den Spediteursammelgutverkehr zum 1. September 2008 um 6,9 Prozent zu erhöhen. Die Systemzentrale von 24plus rät allen Kooperationspartnern, der Empfehlung zu folgen, die angesichts der tatsächlichen Kostensteigerungen noch moderat ausfällt. ■

German industry has coped with the international crisis on the financial markets without any major damage and is even defying the price shock for oil, gas and electricity. In turn, leaving aside the seasonal and regional fluctuations, the forwarding and logistics industry also has a lot to do. Is forwarder a dream job? No way! The cost situation for the logisticians is unsatisfactory.

It is paradoxical, but the transport sector is in difficulties in spite of having plenty of orders in hand. More and more carriers operating as sub-contractors for forwarding agencies are thinking about handing in the keys for their trucks. According to a report in the specialist publication, „Verkehrsrundschau“ (Traffic News) on 20 June 2008, more and more forwarding agencies intend to stop using their own vehicle pool because of the expense. The telling title of the article was, „He who drives, loses“.

Why so many forwarders and carriers are losing the inclination to continue on the growth market logistics? The first factor is the explosion in the cost of diesel that we can all keep track of, 'live', at the filling station. This is determined by external factors – and there is only limited room to counteract it by optimising the routes and a more economic driving style. New vehicles are more economic, but that means making investments that are hardly lucrative.

The second reason for the surging prices is the government. The consequences of the EU regulations on working times are just now becoming clear. The auxiliary wage costs have increased by 9.4 percent – and because waiting times and loading and unloading also count as working time and thus reduce the driving times, the personnel costs have rocketed by as much as 30 percent. The

NEAR AND DEAR

next price shock: the toll on German motorways. On 18 June 2008 the German cabinet decided to increase the toll for heavy trucks by between 40 and 90 percent from 1 January 2009.

In addition to these precisely quantifiable factors there is another set of costs, less easily grasped exactly, which consist of the general increase in vehicle and operating costs (in June 2008, the inflation rate in the euro-zone was four percent), higher energy costs for warehousing and handling and increased costs for wages. At the same time there is a shortage of trained workers among the drivers and warehouse staff, from whom the ever more widespread use of IT in the logistics sector demands better and better qualifications. Even the IT, which is necessary to increase the efficiency of the processes, costs money to start with.

The conclusion: The logistics sector has no other alternative but to react to the three-part increase in costs with a three-part price adjustment. To begin with it is necessary to pass the fluctuations in the diesel price on to the customers by means of indexed fuel clauses. The same is necessary for the toll increase which is an arbitrary government measure. Regardless of the two price surges caused by external factors, the forwarding sector is facing the necessity of increasing the prices in order to be able to maintain the performance standards.

The „Vereinigung der Sammelgutspediteure“, the Federation of LCL Forwarders, has therefore decided to increase the rates for consolidated cargo by 6.9 percent from 1 September 2008. The 24plus head office advises all cooperation partners to comply with the recommendations, which are moderate in comparison to the actual increase in costs. ■

DIREKT MEHR ERREICHEN



Die Oetjen Logistik aus Rotenburg an der Wümme setzt auf Direktverkehre mit den 24plus-Partnern

70 Fern- und 70 Nahverkehrsfahrzeuge, 320 Mitarbeiter, eine Umschlagfläche von rund 3.300 Quadratmetern: Die Oetjen Logistik zählt zu den Großen im 24plus-Verbund. Das muss auch so sein, schließlich haben die Nordlichter ein großes Gebiet zu betreuen: Oetjen ist für 24plus Empfangsspediteur für die Postleitzahlenbereiche 26, 27 und 28 – also für das Gebiet von der Waterkant bis hinunter ins Emsland und von der holländischen Grenze bis beinahe nach Hamburg. „Auf dieser Fläche muss man die von 24plus geforderte Qualität erst einmal halten können“, berichtet der geschäftsführende Gesellschafter Gerhard Böse stolz. „Aber mit guter Vorarbeit der 24plus-Kollegen kriegen wir das schon hin!“

„Qualität“ ist immer wieder das Stichwort, das im Haus der Oetjen Logistik fällt. „Wir sind auf gute Zuarbeit unserer 24plus-Kollegen angewiesen“, so Geschäftsführer Gerhard Böse. „Ein Beispiel: Wir arbeiten hier im hohen Norden mit zahlreichen Seefrachtspezialisten zusammen. Wenn wir dort für einen Sammelcontainer die vorgegebene Zeit verpassen, müssen wir Wochen auf die nächste Verschiffung warten. Dies akzeptieren unsere Kunden nicht und verlangen von uns den Versand per Luftfracht nach Übersee. Daher ist es so wichtig für uns, dass die Beschaffungsaufträge rechtzeitig bei uns ankommen.“ Die Zusammenarbeit funktioniert gut, so Böses Eindruck seit der Mitgliedschaft in der Speditionskooperation zum Jahreswechsel 2007/2008. „Die ersten Wochen haben wir gebraucht, um uns mit der Arbeitsweise bei 24plus zu arrangieren“, berichtet Prokurist Thomas Klar von der Umstellung. „Mittlerweile haben wir den Mentalitätswechsel geschafft, das Tagesgeschäft läuft.“ Und bringt weiteres Wachstum: Die Möglichkeit, weitere Direktverkehre aufzubauen, war für Oetjen die Hauptmotivation, der Kooperation beizutreten. Der erste ging übrigens zu 24plus-Partner Biehle, ebenfalls in dieser Ausgabe porträtiert.

Riesiges Verteilgebiet

Einen wichtigen Anteil am Spaß bei der Arbeit für 24plus hat die Unterstützung durch die 24plus-eigene IT-Infrastruktur, insbesondere im Bereich der Beschaffungslogistik. Pro Tag bearbeitet das 24plus-Team bei Oetjen 150 Be-

schaffungsaufträge. „Das Prolog-Tool bietet eine elektronische Lese- und Annahmestätigung – das erleichtert vieles“, berichtet Thomas Klar. „Früher mussten wir viel per Fax und Telefon klären, das war umständlich und fehlerträchtig.“

Prozessoptimierung durch IT ist wichtig, denn schon das große Verteilgebiet hält das Oetjen-Team an sechs Tagen in der Woche auf Trab. „Nord-Niedersachsen ist zwar kein industrielles Ballungszentrum, aber es gibt hier genügend zu tun“, sagt Thomas Klar. „In Sachen Laufzeiten müssen wir natürlich bei den entlegensten Winkeln unseres Zielgebietes Kompromisse eingehen – das ist aber bislang kein Problem. Dennoch: Wenn sich die Gelegenheit ergibt, einen weiteren 24plus-Partner für den Nordwesten aufzunehmen, werden wir nicht intervenieren.“

Erfahrung im Zollwesen

Die Oetjen-Mannschaft ist nicht nur als Stückgutspediteur aktiv. Eine breite Palette an logistischen Zusatzleistungen steht ebenfalls im Leistungsportfolio: Konfektionierung, Kommissionierung, Zollabwicklung. Der Großkunde Mapa bewirtschaftet auf dem Oetjen-Gelände ein eigenes Lager. Dazu kommen internationale Aktivitäten. Gerhard Böse: „Wir liegen am Rande Deutschlands, deshalb sind wir grenzüberschreitend ausgerichtet: Wir haben Kunden in Dänemark, Holland, Frankreich, Österreich, Italien, den ehemaligen Ostblockstaaten, dazu kommen über unsere Kontakte zur maritimen Wirtschaft Kundenbeziehungen in die ganze Welt.“ Damit der breite Erfahrungs-

schatz der Spedition auch zukunftsicher im Unternehmen bleibt, engagiert sich Oetjen in der Ausbildung. Auf Initiative des Unternehmens hin wird ab dem 1. September 2008 eine eigene Klasse für Speditionskaufleute an der Berufsschule in Rotenburg an der Wümme eingerichtet. Im Herbst wird Geschäftsführer Böse 18 neue Auszubildende aus dem kaufmännischen und gewerblichen Bereich bei Oetjen begrüßen. Als Reaktion auf den Fahrermangel kooperieren die Nordlichter mit einer Fahrschule vor Ort, in der die jungen LKW-Piloten eine zügige Ausbildung erhalten. „Die Jungs müssen rasch raus auf die Straße, sonst springen sie irgendwann ab“, berichtet Prokurist Thomas Klar. Und auch die kaufmännischen Nachwuchskräfte erhalten besondere Fürsorge: Mit namhaften Seehafenspeditionen hat Oetjen Kontakte geknüpft, um einen Azubi-Tausch im Rahmen von Praktika anzustoßen. „So schauen unsere Mitarbeiter über den Tellerrand und bringen frisches Wissen in unser Unternehmen“, sagt Gerhard Böse. Eine Idee, die auch bei 24plus Früchte tragen könnte: „Warum sollten wir nicht unter Kollegen Erfahrungen austauschen? Dafür ist die Kooperation doch da: Einer profitiert vom anderen!“



Did you know? Rotenburg on the Wümme lies precisely on the inland route between the two most important German seaports Hamburg and Bremen. The Hanover industrial area is also only around 120 kilometres away. Rotenburg has a train station on the main line between Hamburg and Bremen as well as a 64-hectare former German army airfield that is licensed as a commercial airport today. During the football World Cup in 2006, the national team from Trinidad and Tobago stayed in Rotenburg.



ACHIEVING MORE: DIRECTLY

Oetjen Logistics from Rotenburg on the Wümme is focussing on direct links with the 24plus partners

70 long-distance and 70 short-distance vehicles, 320 employees, a handling area of 3,300 square metres: Oetjen Logistics is one of the big ones in the 24plus network. That is the way it should be as well, after all, the northerners have a big area to take care of: Oetjen is the 24plus receiving agent for the postcode areas 26, 27 and 28 – meaning for the area from the coast down into Emsland and from the Dutch border almost as far as Hamburg. “Maintaining the quality required by 24plus in this area is no mean feat”, the managing director Gerhard Böse reports proudly. “But with good preparation from our 24plus colleagues we do manage!”

Again and again, “quality” is the key word that is mentioned at Oetjen Logistics. “We depend on good preparatory work from our 24plus colleagues”, says managing director Gerhard Böse. “An example: here in the far north we work with numerous sea freight specialists. In that case, if we miss the specified time for a consolidated container, we have to wait weeks for the next shipment. Our customers do not accept this and demand that we arrange shipment by airfreight overseas. That is why it is so important for us that the procurements orders reach us in time.” Mr Böse’s impression is that the collaboration has worked well since joining the forwarders’ co-operation at the turn of the year 2007/2008. “We needed the first few weeks to adapt ourselves to the 24plus way of doing things”, Thomas Klar, the authorised representative, reports on the changeover. “In the meantime we have changed our way of thinking and the day-to-day business works.” And brings further growth: the opportunity to set up further direct links, was the main reason why Oetjen joined the



Die Oetjen-Anlage in Rotenburg: Am Sonntag herrscht Ruhe, die Fahrzeuge stehen in Reih und Glied.

The Oetjen premises in Rotenburg: On Sunday all is quiet, row upon row of vehicles are standing still.

co-operation. The first of those links, by the way, went to 24plus partner Biehle, whose profile is also to be found in this issue.

Huge distribution area

An important part of the fun in working for 24plus is the support from the specific 24plus IT-infrastructure, particularly in the area of procurement logistics. Every day the 24plus team at Oetjen processes around 150 procurement orders. “The Prolog-Tool provides an electronic read and receipt confirmation – that makes a lot of things easier”, Thomas Klar reports. “In the past we had to clarify a lot by fax or phone, that was complicated and prone to errors.”

Optimising processes using IT is important, particularly because the big distribution area keeps the Oetjen team busy six days a week. “Although the north of Lower Saxony is not an industrialised conurbation, but there is still enough to do here”, Thomas Klar says. “As far as transit times are concerned, of course we have to make compromises regarding the far flung corners of our area

– but that has not been a problem up to now. Nevertheless: when the opportunity arises to take on a further 24plus partner for the northwest, we won’t intervene.”

Experience with the customs

The Oetjen team is not only active as LCL forwarders. Their service portfolio also includes a wide range of additional logistics services. Packing, picking, customs clearance. Mapa, a major customer, operates their own storehouse on the Oetjen premises. In addition there are international activities. Gerhard Böse: “We are located on the edge of Germany therefore we are geared for cross-border business: we have customers in Denmark, Holland, France, Austria, Italy, the former eastern bloc states, in addition there are our relations with customers all over the world through our contacts in the maritime commercial sector.”

So that the company’s wealth of experience remains sustainable and in the company in the future, Oetjen is committed to training. On the company’s initiative, a special class for

“Speditionskaufleute”, forwarding specialists, will be established at the vocational school in Rotenburg on the Wümme from 1 September 2008. In autumn, the managing director, Mr Böse, will welcome 18 new trainees from the business administration and industrial areas. As a reaction to the shortage of drivers, the northerners are co-operating with a local driving school which is training the young HGV drivers. “The guys have to get out onto the road quickly, otherwise they will bail out at some point”, the authorised representative, Thomas Klar, reports. And the young business administration trainees also receive special care: Oetjen has made contacts with well-known sea port forwarding companies in order to set up a trainee exchange programme with work placements. “In this way our employees look beyond the end of their own noses and bring fresh knowledge into our company”, says Gerhard Böse. An idea that could also be fruitful for 24plus: “Why shouldn’t we share our experience among colleagues? That is what the co-operation is there for: everyone profits from each other!” ■

ROBERT MÜLLER IST EUROPAMEISTER!

Das zweite 24plus-Ballfieber am 5. Juli in Wals bei Salzburg hatte europäisches Format

Wenn einer eine Reise macht, dann kann er was erzählen. Von ihrer Reise zum zweiten 24plus-Ballfieber am 5. Juli 2008 werden die knapp 400 teilnehmenden und mitfeiernden Kollegen aus den 24plus-Depots noch lange berichten. 20 Partner aus Deutschland kamen zum Fest, darunter Nordlichter wie Ascherl aus Hamburg, Ruhrgebietler wie Eiseid aus Heiligenhaus und „Anrheiner“ wie die Kollegen der Mittelrheinspedition Gith aus Urmitz.

Dazu verliehen sechs Europapartner der Veranstaltung europäisches Format. Hunecke Logistik aus Hauneck schoss aber den Vogel ab, was Entfernungen anbetrifft: Eine Kundin reiste gar aus Australien an, um mitzufeiern. Hier einige Reiseeindrücke, konserviert für die Teilnehmer – und zum Neidischwerden für alle die Kollegen, die sich für ein fantastisches Fest nicht hinterm Ofen vorholen ließen.



Die Zweitplatzierten von Kleine: Ihr könnt nach Hause fahr'n! Aber erst am nächsten Tag, nach einer ausgiebigen Party – und mit tollen Preisen.

The runners up from Kleine: You can go home! But not until the next day, after an incredible party – and with great prizes.



Manager: Peppi Lechner am Ball – und am Telefon.

Manager: Peppi Lechner on the ball – and on the phone.



Ein schöner Rücken: Die Lagermax-Burschen, Gewinner des ersten Ballfiebers vor zwei Jahren, machten auf dem Feld keine gute Figur. Ganz anders die Madeln.

A beautiful back: The Lagermax Lads, winners of the first "Ballfieber" two years ago, did not perform well on the field – as opposed to the girls.



Fair Play: Die „blaue Karte“ steht für eine zweiminütige Zeitstrafe und musste – soweit es der Reporter beurteilen kann – nur zweimal geückt werden.

Fair Play: The "blue card" stands for a two minute time penalty and, as far as the reporter could tell, only had to be given twice.



Kippelig: Beim Palettenslalom hatten Lagerleute Heimvorteil.

Wobbly: The warehouse people had a home-advantage in the pallet slalom.



Kampf der Giganten: Das Gigantenmatch war eine Machtdemonstration des Ü-40-Teams von Gastgeber Lagermax gegen die 24plus-Auswahl. Die Partie endete 3:1.

Battle of the titans: The titan match was a demonstration of strength by the over-40 team from the host Lagermax against the 24plus selection. The game ended 3:1.



Bildungsreise: Österreicher verfeinern das Radler mit Himbeersirup. Schmeckt exotisch und passt zu Backhendsalat.

Educational trip: Austrians refine their shandy with raspberry syrup. Tastes exotic and goes well with roast chicken salad.



Sportler-Frühstück: Leberkäs-Semmeln. Bestes Eiweiß.

Breakfast for a sportsman: "Leberkäs-Semmeln" – meat-loaf sarnies. Best protein.



Sportler-Mittagessen: Ein Schnitzel. Bestes Eiweiß.

Lunch for a sportsman: a schnitzel. Best protein.



Sportler-Abendessen: Bestes Eiweiß. Trinkbar.

Supper for a sportsman: Best protein. In liquid form.

ROBERT MÜLLER IS EUROPEAN CHAMPION!

The second 24plus "Ballfieber" – football fever in Wals near Salzburg on 5 July was of European dimensions

When someone goes on a trip, then he has a story to tell. The just under 400 colleagues from the 24plus depots who enjoyed the second 24plus "Ballfieber" on 5 July will be talking about their trip for a long time to come. 20 partners from Germany came to the festival; among them northerners like Ascherl from Hamburg; people from the Ruhr area like Eischeid from Heiligenhaus and from the Rhine area, like the col-

leagues from the Middle Rhine forwarding company Gith from Urmitz. Six European partners gave the event an European flair. However Hunecke Logistics from Haunack took the cake regarding distance: one customer even came all the way from Australia for the celebrations. Here are a few impressions, captured for the participants – and to make the colleagues jealous who weren't tempted to join us for a fantastic festival.



Da ist das Ding: Robert Müller ist Europameister – und Gastgeber beim nächsten Ballfieber?

There it is: Robert Müller is the European Champion – and host of the next "Ballfieber"?



Favoritensterben: Hobby- und Thekenmannschaften wie die Kollegen vom Weltkulturerbe Mittelrhein oder von Logwin Chemnitz-Burgstädt (als einzige Mannschaft aus dem Osten) wurden in der Gruppenphase entzaubert. Ab dem Viertelfinale begann – wie bei der richtigen EM – das Favoritensterben. Das breit aufgestellte Team von Hermann Weber aus Göttingen und die lauffreudigen Kicker von Eischeid in Heiligenhaus schieden im Halbfinale aus. Logwin Nürnberg, in der Gruppenphase ohne Gegentor, verlor das kleine Finale gegen Willi Betz aus Reutlingen im Elfmeterschießen.

The fall of the favourites: Hobby and pub teams such as the colleagues from the World Cultural Heritage Middle Rhine or from Logwin Chemnitz-Burgstädt, the only team from eastern Germany, were all disenchanting at the group stage. From the quarter finals the favourites began to fall – just like in the real European Cup. The broadly deployed team from Hermann Weber from Göttingen and the hard-running players from Eischeid in Heiligenhaus were eliminated in the semi-finals. Logwin Nürnberg, who nobody scored a goal against, lost the "petit finale" against Willi Betz from Reutlingen during the penalty shootout.



Wer ist Logwin? Gelungener Auftritt unter dem neuen Logo.

Who is Logwin? Successful performance under a new logo.



Finale, oho: Robert Müller aus Saarlouis landete einen Kantersieg gegen die Kleine-Auswahl aus Grevenbroich.

The final, wow: Robert Müller from Saarlouis won at a gallop against the small selection from Grevenbroich.



Kommunikationsfreudig: Adonis aus dem Hause Eischeid hatte eine Riesengaudi dabei, jede Bewegung auf dem Feld zu kommentieren. Seine Dauerwerbesendung für den Fußball (und für sich) unterbrach er durch Ole-ole-ole-Gesang – auf Knopfdruck, vom Speicherchip des Kindermegafons.

Communicative: Adonis from the house of Eischeid had lots of fun commenting on every movement on the field. He interrupted his running commentary on the football (and about himself) with football choruses – from the memory chip of a children's megaphone at the press of a button.



The Winner takes it all? Aber die Letztplatzierten gingen nicht leer aus, die Stadtallendorfer Jungs von Kühne & Nagel erhielten als Trostpreis Würstchen für alle.

The Winner takes all? But those in last place didn't go away empty handed, the Stadtallendorf lads from Kühne & Nagel all got a sausage as a consolation prize.

Weitere Bildergalerien unter www.24plus-event.eu

More picture galleries under www.24plus-event.eu

WILLKOMMEN IM NEUEN HEIM

„Der Umzug war ein Kraftakt – aber wir haben es geschafft.“ Kost-Geschäftsführer Konrad Hengst muss noch einmal kräftig durchschnaufen, wenn er an das erste Juni-Wochenende 2008 zurückdenkt. In der Frühjahrsausgabe der 24plusPunkte hatten wir ja bereits davon berichtet, dass die Spedition Kost ein neues Gebäude errichtet hat. Nun war Umzugstag: „Vom Radiergummi bis zum Stapler mussten wir alles, aber auch alles in die neue Anlage schaffen – und zwar so, dass wir am Montag wieder einsatzbereit waren“, so Hengst. Die Operation „Umzug“ begann am Freitag, 30. Mai, am darauffolgenden Montag ging der Betrieb wieder ans 24plus-Netz. Ehrensache, dass die Mitarbeiter alles in Eigenregie organisiert und

durchgezogen haben. Speditionsleiterin Kerstin Tintrup zeigte bei der Umzugskoordination ihr Organisationstalent, und selbst Kost-Inhaber und 24plus-Aufsichtsrat Olaf Bienek kam mit Frau und Sohn aus Berlin eingeflogen, um tatkräftig mit anzupacken. Jetzt ist das Unternehmen am neuen Standort eingerichtet. Die Umschlaghalle im Industriegebiet Attendorn-Askay hat 1.800 Quadratmeter. Eine ebenfalls neu erbaute Lagerhalle beherbergt auf 1.500 Quadratmetern 2.500 Palettenstellplätze. Auch die Verwaltung der Spedition hat das neue Bürogebäude bereits bezogen.

Die neue Adresse: 57439 Attendorn, Industriegebiet Askay 21. Telefonnummern und E-Mail-Adressen bleiben unverändert. ■



WELCOME TO YOUR NEW HOME

“The move was a huge effort – but we’ve managed.” Kost director Konrad Hengst still has to take a deep breath when he thinks back to the first weekend in June 2008. In the last issue of 24plusPunkte we had already reported that the Spedition Kost has constructed a new building. Now it was moving-day: “We have to move everything, really everything, from erasers to fork lifters to the new facilities – and in such a way that we were ready to work on Monday”, says Mr Hengst.

Operation “Moving” began on Friday, 30 May, on the Monday after the company was back in the 24plus network. It was a point of honour that the staff organised and took care of everything independently. Head forwarder Kerstin Tintrup displayed

her organisational talent in the co-ordination of the move and even Kost owner and member of the 24plus board of governors, Olaf Bienek, flew in from Berlin with his wife and son to do their bit to help tackle the task. Now the company is settled in at its new location. The handling hall in the industrial park Attendorn-Askay has 1,800 square metres. Another newly constructed warehouse accommodates 2,500 pallet holding spaces in 1,500 square metres.

The administration of the forwarding company has also already moved into the new office building.

The new address: 57439 Attendorn, Industriegebiet Askay 21. The phone numbers and email addresses remain unchanged. ■

+++ TICKER +++

Aus Südkraft und gts wird Logwin Seit 1. Juli ist es offiziell: Die 24plus-Partner von Südkraft und gts firmieren unter neuen Namen. Der Grund ist eine weltweite Vereinheitlichung der Firmierung innerhalb der Logistikgruppe Logwin AG. Die drei Südkraft-Häuser bei 24plus heißen nun Logwin Road + Rail Deutschland GmbH, aus gts wurde die Logwin Road + Rail Burgstädt GmbH. Alle Hub-Trailer wurden rechtzeitig neu beschriftet und sind bereits mit dem neuen Logo unterwegs. An der Bedeutung der Standorte für 24plus wird sich hingegen nichts ändern: Mit ihren vier Standorten ist die Logwin-Gruppe neben der Kunzendorf Spedition der größte Partner im 24plus-Netz.

LOGWIN

Your Logistics.

Südkraft and gts become Logwin It became official on 1 July: The 24plus partners from Südkraft and gts are operating under a new name. The reason is a global standardisation of operations within the logistics group Logwin AG. The three Südkraft operations in 24plus are now called Logwin Road + Rail Deutschland GmbH, gts has become Logwin Road + Rail Burgstädt GmbH. The markings on all hub trailers were changed in time and they are already on the road with the new logo. On the other hand, the importance of the locations for 24plus is not going to change at all: with its four locations, Logwin Group is, next to Kunzendorf Spedition, the biggest partner in 24plus.

Wechsel in der Systemzentrale Kerstin Schwarz, vielen der 24plus-Partner bereits als Hubmanagerin bekannt, wechselt den Schreibtisch: Statt vom Leitstand aus die Lkw zu koordinieren, koordiniert sie seit Mai 2008 die Computertechnik von 24plus. Sie ist als IT-Verantwortliche nun dafür da, dass die Sendungsdaten reibungslos durchs kooperationsweite Datennetz navigieren. Tisch und Stuhl von Kerstin Schwarz im Leitstand hat Sarah Rothenberger übernommen. Die 22-Jährige ist mit den Abläufen im Hub bereits vertraut: In den vergangenen beiden Jahren war sie für den 24plus-Hubbetreiber in der Hallenscannung im Einsatz, seit Mai 2008 koordiniert die gebürtige Thüringerin die Abläufe im Leitstand im Wechseleinsatz mit ihren Kolleginnen Elke Schmidt und Susanne Ott. „Die Kolleginnen haben mir die ersten Tage prima geholfen, in die Arbeit hineinzufinden“, so Rothenberger. „Mittlerweile klappt alles – und meine Erfahrung aus der Hallenscannung hilft mir in meiner täglichen Arbeit.“



Sarah Rothenberger (l.), Kerstin Schwarz.

Change at head office Kerstin Schwarz, already known to many of the 24plus partners as hub manager, is moving desks: instead of co-ordinating the trucks from the control centre, since May 2008 she has co-ordinated the computerised technology at 24plus. As the person responsible for IT, she is now responsible for ensuring that the consignment data is smoothly navigated through the co-operation-wide

data network. Sarah Rothenberger has taken over Kerstin Schwarz's desk and chair in the control centre. The 22-year-old is already familiar with the workings of the hub. In the last two years she was deployed in the warehouse scanning for the 24plus hub operator, since May 2008, the native Thuringian has co-ordinated the operations in the control centre alternately with her colleagues Elke Schmidt and Susanne Ott. „My colleagues really helped me a lot in the first few days to get into the job“, says Ms Rothenberger. „In the meantime everything is working well – and my experience from the warehouse scanning helps me in my day-to-day work.“

Hövelmann fährt für Haldern Pop Das Haldern Pop ist seit 25 Jahren ein Musikfestival der besonderen Art: In Szenekreisen ist bekannt, dass dort die Stars von morgen zu sehen sind. In den vergangenen Jahren spielten unter anderem die Hooters, Sportfreunde Stiller, Franz Ferdinand oder die Guano Apes – jeweils kurz vor dem Durchbruch. Auch dieses Jahr ist 24plus-Partner Hövelmann wieder als Sponsor dabei und kümmert sich unentgeltlich um den Transport von Absperrgittern, Panzerplatten, Catering-Equipment und hunderterlei Dinge mehr. Kein Job wie jeder andere, berichtet Markus Hövelmann: „Beim Anruf des Veranstaltungsteams muss die Dispo fix reagieren. Da bleiben uns manchmal nur einige Stunden, um einige Ganzladungszüge zu organisieren. Aber bis jetzt hat noch immer alles geklappt – und Stückgüter fürs Festival laufen ohnehin zuverlässig übers 24plus-Netz.“ www.haldern-pop.de



Hövelmann is driving for Haldern Pop Haldern Pop Festival has been a special kind of music festival for 25 years: „In“ circles know that tomorrow's stars are to be seen there. Among others, in the past few years the Hooters, Sportfreunde Stiller, Franz Ferdinand or the Guano Apes played there – each of them just before their breakthrough. 24plus partner Hövelmann is also there as a sponsor again and is taking care of the transport of crowd barriers, armour plates, catering equipment and hundreds of other things on a complimentary basis. Not a common-or-garden job, Markus Hövelmann reports: „When the event team calls the dispatcher has to react quickly. Sometimes we only have a few hours to organise several full load trucks. But up to now everything has always worked out – and LCL cargo for the festival run reliably through the 24plus network.“ www.haldern-pop.de

transport logistic 2009 Auch 2009 ist 24plus wieder auf der Logistikfachmesse transport logistic (12. bis 15. Mai 2009, Messe München) vertreten. Der Schwerpunkt des Messeauftritts liegt auf den Europaverkehren, so war schon vorab von 24plus-Europakoodinator Volker Jahnke zu erfahren: „Wir werden jeden der vier Messetage unter ein Ländermotto stellen und planen zusammen mit den Europapartnern landestypische Sonderaktionen – auch kulinarische!“

transport logistic 2009 24plus is represented at the logistics trade fair „transport logistic“ (12 to 15 May 2009, Messe München) again in 2009. The emphasis of our fair presence is the European links, the 24plus Europe co-ordinator Volker Jahnke explained. „We have national themes for each of the four days of the fair and are planning special events typical for each country (including culinary ones!) together with the European partners.“

111 FREUNDE IN NEUEM ZUHAUSE

Der 24plus-Partner Schröder Spedition aus Porta Westfalica feierte am 21. Juni 2008 die Einweihung einer neuen Speditionsanlage. Am 28. Juni ging das 4.800 Quadratmeter große Schmuckstück mit Umschlag und Blocklager in Betrieb. Die ehemalige, 1.000 Quadratmeter große Stückgutanlage nutzen die Ostwestfalen weiterhin als Warendrehscheibe für Großkunden, ebenso bleibt der bisherige 3.000 Quadratmeter große kombinierte Hochregal- und Blocklagerbereich in Betrieb.

„Unser Erweiterungsbau konzentriert sich auf das Stückgut und die Lagerlogistik, unsere Wachstumsfaktoren“, erklärt Geschäftsführerin

Gisela Schröder. Als Wachstumsimpuls hat sich dabei vor allem die Mitgliedschaft bei 24plus erwiesen. Beim Eintritt in die Kooperation am 1. Oktober 2004 zählte das Unternehmen 75 Mitarbeiter, heute sind exakt 111 Mitarbeiter unter Vertrag. Die erfreuliche Entwicklung im Stückgut führt Gisela Schröder insbesondere auf 24plus-Produkte zurück, darunter Beschaffungslogistik, Mehrwertdienste und fahrplangetaktete Europaverkehre. Der Erfolg des Stückgutgeschäfts bestimmt maßgeblich die Entwicklung der Lagerlogistik. Hier ist die Schröder Spedition für zahlreiche Industriekunden tätig. ■



Bauherrinnenstolz bei Gisela Schröder: Eine Verdopplung der Geschäftskativitäten in vier Jahren ist auch unter 24plus-Partnern etwas Besonderes.

Proud owner of the new building Gisela Schröder: a doubling of the business activities in four years is something special even among 24plus partners. (Picture: the newspaper "Westfalen-Blatt")

111 FRIENDS IN THEIR NEW HOME

On 21 June 2008, the 24plus partner Schröder Spedition from Porta Westfalica celebrated the opening of new forwarding facilities. The 4,800 square metre centrepiece with handling and block warehouse started operations. The East Westphalian company is continuing to use the former, 1,000 square metre LCL facility as a hub for goods from bulk customers, in the same way the 3,000 square metre combined high rack and block warehouse is also staying in operation.

„Our extension concentrates on LCL and warehousing, our growth factors“, managing director Gisela

Schröder declares. The membership in 24plus has above all also proven to be an impulse for growth. On joining the co-operation on 1 October 2004 the company had 75 employees, today they have exactly 111 employees under contract. Gisela Schröder believes the gratifying development in LCL is particularly due to 24plus products, among them procurement logistics, value-added services and European links scheduled according to timetable. The development of warehousing is significantly defined by the success of the LCL business. In this field Schröder Spedition operates for numerous industrial customers. ■

„Wir haben im Raum Augsburg eine Arbeitslosigkeit unter drei Prozent. Wenn viele Menschen arbeiten, produzieren sie viel, es gibt für uns Spediteure viel wegzufahren. Eigentlich sollte es Spediteuren gütlich gehen, aber in Wirklichkeit stehen wir in einer fragilen Situation. Der Ertrag hält mit der Kostenexplosion nicht mit. Wir könnten alles und jedes wegfahren, aber müssen uns genau überlegen, zu welchem Preis wir das tun. Sonst sind wir vielleicht Mengenweltmeister, aber stehen am Ende mit leerem Geldbeutel da.“

Bernhard Biehle, Geschäftsführer des 24plus-Partners in Meitingen-Herbertshofen bei Augsburg, klappt energisch den Ordner mit den Betriebswirtschaftlichen Auswertungen auf. „Schauen Sie! Fahrzeugkosten im Jahresverlauf: plus 21 Prozent. Die Dieselerhöhung frisst alle Umsatzsteigerungen auf. Wir verbrauchen im Monat 100.000 Liter Diesel, das ist richtig Geld. Wenn jetzt eine konjunkturelle Delle kommt, fehlt das Sendungsvolumen. Aber der Diesel wird deswegen nicht billiger werden.“

Dann reicht sein Bruder Alfons den nächsten Ordner: „Hier, unsere offenen Stellen. Wir zahlen gut. Wir werben mit hohem Aufwand Mitarbeiter aus den neuen Bundesländern an. Trotzdem können wir dem Personalmangel kaum etwas entgegensetzen.“ Und auf Transportunternehmer verlagern geht nicht? „Denen müssen wir heute schon Mindestumsätze garantieren. Sonst fährt bei dem Dieselpreis keiner

mehr raus. Das ist aus der Perspektive der Unternehmer auch das einzig Richtige. Die Unternehmer decken mit den heutigen Erlösen gerade so ihre Kosten, an Abschreibungen und Rücklagen für ein neues Auto ist nicht zu denken.“

Barry mischt sich ein

Jetzt kommt Barry ins Büro. Der Berner Sennenhund, Ehrenmitglied der Geschäftsführung des von den vier Biehle-Brüdern geleiteten Unternehmens, hat den Unmut seiner beiden Herrchen gehört und stimmt mit ohrenbetäubendem Bellen in das Gespräch ein. Alfons Biehle beruhigt den massigen Hund: „Sei ruhig. Das kriegen wir alles schon hin.“ Wie sie das hinkriegen? Mit vielen Optimierungen im Tagesgeschäft. Ein Beispiel ist die neue, an die Scannung gekoppelte Videoüberwachung. Sendungen müssen im Lager nicht lange gesucht werden. Ein Mausclick am PC reicht, und der Weg der Sendung

von der Entladung bis zur Beladung wird sichtbar. Die Videobilder geben sogar Hinweise bei Sendungen, die bei anderen Partnern vom vorgezeichneten Weg abkommen. Alfons Biehle bearbeitet gerade so einen Fall. Am Telefon macht er den Kollegen klar: „Die vermisste Sendung haben wir euch freilich geschickt, sie war auf einer Ungarnsendung oben drauf. Schaut halt mal an eurem Ungarn-Platz nach!“ Wenig später ist die Sendung gefunden. Wo? Am Ungarn-Platz des Kollegen!

Weitere Optimierungen zeigt Bernhard Biehle auf dem Weg durch die Halle. „Unsere Stapler sind mit einer Waage ausgestattet. Wer meint, 200 Kilo einzuspeisen und nur 150 zu bezahlen, ist auf dem Holzweg.“ Auf dem Hof beschreibt er sein Fahrzeugkonzept: „Wir haben den Nahverkehr auf 15-Tonner umgestellt. Wir stellen mehr zu und setzen die Fahrer bei Bedarf im Fernverkehr ein.“ Weitere Besonderheit: Die Lafetten der Wechselbrücken-

fahrzeuge eignen sich für normale und Jumbo-Wechselbrücken, was bei Volumentransporten mehr Flexibilität bietet. Dann sind die Fahrer ein wichtiges Kriterium im Ringen um mehr Wirtschaftlichkeit. Bernhard Biehle berichtet: „Neulich kam ein fremder Fahrer nachts hier an. Der hat eine halbe Stunde lang rangiert, bis er den Hänger windschief an die Rampe gesetzt hat. Wirtschaftlich ist das nicht und der Spott der Lagerleute war für den überforderten Anfänger auch nicht motivierend.“ Deshalb setzt Biehle Neulinge erst auf einen 7,5-Tonner, dann bekommen sie einen 15-Tonner, später einen Hänger mit – und erst, wenn die Fahrer ihr Handwerk beherrschen, geht es an die großen Geschütze. Schutz vor Überforderung motiviert ebenso wie das leistungsgerechte Gehalt – und obendrauf erhalten Nachtfahrer täglich ein Zuckerl: Ein jeder, der mit Stückgut auf den Direkt- und Hubverkehren unterwegs ist, bekommt mit den Frachtpapieren

“In the Augsburg area we have less than three percent unemployment. When a lot of people work, the produce a lot, that means there is a lot for us forwarders to transport. Actually these should be golden times for forwarders but in reality we are in a fragile situation. The returns are not keeping step with the exploding costs. We could transport all kinds of things but we have to think about at which price we can do it. Otherwise we might be the champions in terms of quantity but in the end are left with empty pockets.”

Bernhard Biehle, managing director of the 24plus partner in Meitingen-Herbertshofen near Augsburg vigorously opens the folder with the business management analyses. “Look! Vehicle costs

in the course of the year: plus 21 percent. The increase in the price of diesel is eating into all increases in turnover. We use 100,000 litres of diesel a month, that’s a

lot of money. If an economic downturn comes along, the transport volume will be missing. But that does not make diesel any cheaper.”

Then his brother Alfons passes him the next folder: “Here are our vacancies. We pay well. We put a lot of effort into recruiting employees from the new federal states in the east of Germany. Nevertheless we are hardly able to counteract the lack of personnel.” And it is not possible to outsource

to general haulers? “We already have to guarantee them a minimum turnover today. Otherwise nobody would even hit the road at such diesel prices. And

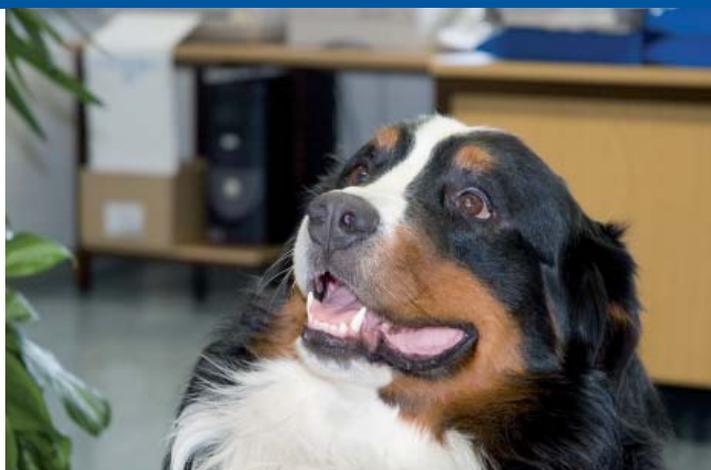
that is the only right thing to do from the point of view of the businessmen. With today’s returns the businesses are only just covering their costs, there is no way of even thinking about depreciation and reserves for a new car.”

Barry butts it

Now Barry comes into the office. The Bernese Mountain Dog, honorary member of the management of the

business headed by the four Biehle brothers, heard the agitation of his two masters and contributes to the discussion by barking deafeningly. Alfons Biehle calms down the enormous dog: “Quiet. We’ll work it all out in the end.” How will they work it out? By optimising many aspects of the day-to-day operations. One example is the new video surveillance linked to the scanning. Consignments can now be found in the warehouse much faster. A simple click of the mouse at the computer is enough to visually track a consignment from loading to unloading. The video pictures even help with consignments which other partners lose track of. Alfons Biehle is just working on such a case. On the phone he is explaining to the colleague: “Of course we sent you the missing consignment, it was on top of a consignment for Hungary. Have a look in your Hungary facility!” A short time later the consignment has turned

THESE COSTS ARE OUTRAGEOUS!



Der Fressnapf bleibt voll. Wuff.

The bowl stays full. Woof.



Im Nahverkehr setzt Biehle auf 15-Tonner.

Biehle uses 15-tonne truck on short-distance routes.



„In der Spedition wirbeln täglich 120 Leute für die Kunden.“

“120 people run around for the customers in the forwarding agency every day.”



„Wo ist die Telefonnummer? Die Sendung steht bei denen auf dem Ungarn-Platz. Garantiert.“

“Where’s the phone number? The consignment is at their Hungary premises. Guaranteed.”



Für die Nachtfahrer bei Biehle gibt es immer ein Zuckerl.

The night drivers at Biehle always get a little extra. (Pictures: H zwo B)

zwei, drei Schokoriegel mit. „Kleinigkeiten zählen“, sagt Bernhard Biehle. Nicht nur das Team, auch er legt sich gerne ins Zeug, um die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu vergrößern. „Wir leben den Service. Ich selber übernehme die Spätschicht

und bin von zwei Uhr nachmittags bis drei Uhr früh im Büro.“ Nachts kommen ihm die besten Ideen. Etwa die, eine alte Tennishalle auf dem Nachbargrundstück zu erwerben und Lagergeschäfte zu betreiben. Hier lagern nun tonnenschwere Big-

bags voll Graphit. „Es gibt schon zu denken, wenn in der Spedition 120 Leute täglich wirbeln und ihre Arbeit kaum mehr abwirft als die Lagervermietung“, meint Bernhard Biehle. „Wir müssen uns auf die Geschäfte konzentrieren, die uns und unsere

Kunden weiterbringen. Unsere Kundenanforderungen sind nur im Netzwerk umzusetzen. Der Kostendruck ist nur im Netzwerk abzufedern. Also braucht jeder Spediteur die unbedingte Leistungsfähigkeit des anderen. Das sichert 24plus.“ ■

up. Where? In the colleague’s Hungarian facility!

Bernhard Biehle shows further examples of optimisation on the way through the hall. “Our forklifts are equipped with scales. Anyone who thinks he can send 200 kilograms and only pay 150, has got another think coming.” In the yard he explains his concept for the vehicles: “We have reorganised short-distance routes for 15-tonne trucks. We block more and deploy the drivers on long-distance routes if necessary.” A further special feature: the mounting of the swap-body platform vehicles are suitable for normal and jumbo swap-frame platforms which provides more flexibility for capacity transport. And then the drivers are an important factor in the fight for better cost-effectiveness. Bernhard Biehle reports: “A driver who didn’t know our system arrived one night recently. He shunted about for half an hour before he docked the trailer crook-

edly onto the ramp. That is simply not cost-effective and the jeering of the warehouse personnel was not exactly motivating for the overtaxed beginner either.” That is why Biehle put the new drivers in 7.5-tonne trucks first, then they get a 15-tonne truck, later with a trailer – and not until the drivers know what they are doing are they let loose on the big ones. Protection from excessive demands is just as motivating as the fair wage for the job – and on top of that the night drivers get a little extra every day: everyone who is out on the direct links or the hub links with LCL gets two or three chocolate bars with the freight papers. “It is the little things that count”, says Bernhard Biehle. Not only the team works hard, so does he to increase the cost-effectiveness of the company. “We believe in service. I take on the late shift myself and am in the office from two in the afternoon until three in the morning.” He has his best ideas during the

night. For example to buy an old tennis hall on a neighbouring piece of land in order to operate a warehouse. Big-bags full of graphite weighing tonnes are now stored here. “It gives food for thought when 120 people are running around in the forwarding agency every day and their work is hardly more profitable than renting out the warehouse”,

says Bernhard Biehle. “We have to concentrate on the operations that do the most for us and for our customers. The demands of our customers can only be met in the network. The price pressure can only be absorbed in the network. That means each forwarder needs the unconditional effectiveness of the others. That is ensured by 24plus.” ■



Did you know? Meitingen-Herbertshofen, seat of the Spedition Biehle, is in the Augsburg area. In the Middle Ages the large merchant families such as the Fugger and the Welser made the city very rich. Venezuela belonged to the Welser for a while, the Fuggers even had more financial capacity than the Medici from Florence and they financed emperors and kings. Augsburg is a long way from such glorious times today. Nevertheless the region is economically strong, which leads to a shortage of drivers and warehouse personnel in the forwarding agency. The Spedition Biehle is fighting back with ingenious measures.

BLG UND ZIEGLER GEWINNEN JEDEN ZWEIKAMPF

Die deutsche Nationalelf ist bekannt für ihre Fitness. Die Übungsmethoden sind auf dem neuesten Stand, die Trainingsgeräte Hightech. Wenn Jogis Jungs ins Trainingslager ziehen, sind zwei bis drei Lastzüge voll Equipment unterwegs, die Anlieferung ist just in time. Die Logistik für die Nationalkicker ist hoch komplex und heiß begehrt. Zur Euro 2008 gewann die BLG Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft AG die Ausschreibung für die gesamte EM-Logistik. Den Auftrag für die deutsche Nationalelf wickelten die beiden Ziegler-Häuser bei 24plus ab: die Basler BLG und die Ziegler GmbH in Eschweiler.

An den Auftrag erinnern sich Projektlogistikerin Melanie Knuppertz, Fahrer Jacky Otten, Janko Storzer (in Doppelfunktion als Fahrer und Disponent) und die Chefdisponentin Ximena Madaune noch gut. Nach der Quali, spricht: der gewonnenen Ausschreibung, ging es darum, zwei Sattelzüge und einen Gliederzug mit Hebebühne auf Rundreise zu schicken.

Tägliche Änderungen im Ablauf, bei den einzuhaltenden Terminen und der zu transportierenden Ware bestimmten die Eschweiler Arbeitstage vor dem EM-Transport. Erst am Verladetag standen alle Daten fest.

„Wir hatten alle Hände voll zu tun“, lacht Projektlogistikerin Melanie Knuppertz. Zu ihrer Aufgabe gehörte die Erstellung des Carnet ATA, ein Passierschein für den Zoll, der die zeitweilige abgabenfreie Ausfuhr von Waren in Nicht-EU-Länder gestattet. „Gewicht, Inhalt, geschätzter Warenwert – alles muss darauf verzeichnet sein“, erklärt sie.

An Bord der Trucks: hochgeheimes Trainingsmaterial der Nationalelf und das Privatgepäck der Spieler. Von Deutschland ging die Rundreise ins Trainingslager nach Mallorca, von dort ins Mannschaftshotel nach Ascona im Tessin und nach dem Finale wieder zurück nach Deutschland. Am Ende waren alle geschafft, aber was zählt: Dieser wichtige Auftrag war es auch. ■



BLG AND ZIEGLER WIN EVERY DUEL

The national German football team is known for their fitness. The training methods are up to date, the training equipment high tech. When the German coach, Jogi Löw, takes his boys to the training camp two or three HGV full of equipment follow them, the delivery is just in time. The logistics for the national team is highly complex and much sought after. The BLG Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft AG won the tender for the entire logistics for the European Cup 2008. The two 24plus Ziegler houses – Basler BLG and Ziegler GmbH in Eschweiler (Germany) – conducted the operation for the German team. The project logistician, Melanie Knuppertz, drivers, Jacky Otten, Janko Storzer (in a dual function as driver and dispatcher), and the head dispatcher, Ximena Madaune remember the operation well. After the qualifying, meaning: winning the tender, the job was to send two semi-trailers and a drawbar trailer combination with hydraulic hoist on their way. Daily alterations to the plan, with a schedule to keep to and the goods that had to be transported dominated the working days at Eschweiler before the European Cup transport.

The details were not all fixed until the loading date. “We certainly had our hands full”, the project logistician Melanie Knuppertz laughs. Her job included the compilation of the Carnet ATA, a customs permit that allows the temporary tariff-free export of goods to non-EU countries. “Weight, content, estimated value of the goods – everything has to be noted on it”, she explains. On board the trucks: highly secret training equipment for the national team and the players’ personal luggage.

The journey went from Germany to the training camp on Majorca, from there to the team hotel in Ascona in Tessin and back to Germany after the final. Afterwards everyone was absolutely done in, but what counts is this important job was done too. ■



STEIN AUF STEIN BRICK FOR BRICK

Haueck, 5. August: Momentaufnahme vom Erweiterungsbau am Zentralhub von 24plus. Ein Kran stellt tonnenschwere Stahlbetonstützen auf. Die neue Umfahrung ist fertig, aber im Inneren der Halle besteht der Boden noch aus festgestampftem und verdichtetem Erdreich. Und hier sollen in wenigen Wochen Hubwagen in einer Kette kreisen und Stückgüter umgeschlagen werden? Keine Bange, die Bauarbeiter sind im Zeitplan!

Haueck, 5 August: A snapshot of the construction of the extension of the 24plus hub. A crane is lifting reinforced concrete pillars weighing tonnes. The new ring road is finished but inside the hall the floor still only consists of hardened and compounded earth. And in only a few weeks’ time this is where a chain of elevating truck is supposed to circle and LCL goods be handled? Don’t worry, the construction work is on schedule!